

**ҚАРАҒАНДЫ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ**

ВЕСТНИК

**КАРАГАНДИНСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА**

ISSN 0142-0843

ЭКОНОМИКА сериясы
№ 1(57)/2010
Серия **ЭКОНОМИКА**

Қаңтар–ақпан–наурыз
1996 жылдан бастап шығады
Жылына 4 рет шығады

Январь–февраль–март
Издается с 1996 года
Выходит 4 раза в год

Собственник РГКП **Карагандинский государственный университет
имени Е.А.Букетова**

Бас редакторы — Главный редактор

Е.К.КУБЕЕВ,

академик МАН ВШ, д-р юрид. наук, профессор

Зам. главного редактора — М.Ж.Буркеев, д-р хим. наук

Ответственный секретарь — Г.Ю.Аманбаева, д-р филол. наук

Серияның редакция алқасы — *Редакционная коллегия серии*

Р.С.Каренов,	редактор д-р экон. наук;
А.Д.Дюсембаев,	д-р экон. наук;
С.Н.Алпысбаева,	д-р экон. наук;
Т.П.Притворова,	д-р экон. наук;
Ж.М.Шаекина,	д-р экон. наук;
Г.С.Каренова,	д-р экон. наук;
Р.К.Андарова,	д-р экон. наук;
Б.С.Есенгельдин,	канд. экон. наук;
С.К.Ержанова,	ответственный секретарь
	канд. экон. наук

Редакторы *Ж.Т.Нұрмұханова*
Редактор *И.Д.Рожнова*
Техн. редактор *А.М.Будник*

Издательство Карагандинского
государственного университета
им. Е.А.Букетова
100012, г. Караганда,
ул. Гоголя, 38,
тел.: (7212) 51-38-20
e-mail: izd_kargu@mail.ru

Басуға 17.03.2010 ж. қол қойылды.
Пішімі 60×84 1/8.
Офсеттік қағазы.
Көлемі 11,25 б.т.
Таралымы 300 дана.
Бағасы келісім бойынша.
Тапсырыс № 353.

Подписано в печать 17.03.2010 г.
Формат 60×84 1/8.
Бумага офсетная.
Объем 11,25 п.л. Тираж 300 экз.
Цена договорная. Заказ № 353.

Отпечатано в типографии
издательства КарГУ
им. Е.А.Букетова

Адрес редакции: 100028, г. Караганда, ул. Университетская, 28

Тел.: 77-03-69 (внутр. 1026); факс: (7212) 77-03-84.

E-mail: vestnik_ksu@ksu.kz

© Карагандинский государственный университет, 2010

Зарегистрирован Министерством культуры, информации и общественного согласия Республики Казахстан.
Регистрационное свидетельство № 1131–Ж от 10.03.2000 г.

МАЗМҰНЫ

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

<i>Каренов Р.С.</i> Мұнай-газ кешені отандық экономиканың стратегиясын қалыптастырушы негізі ретінде	4
<i>Нұрсұлтан Д.Т.</i> Кәсіпорында маркетингті басқарудың ілімдік және әдістемелік тұстары	14
<i>Кәрібаев Е.С.</i> Өндіріс дамуындағы «жұмыс күші» факторының рөлі мен мәнінің артуы.....	20
<i>Қазбеков Т.Б.</i> Еңбек өнімділігін басқару кәсіпорын менеджментінің функционалды кіші жүйесі ретінде	26

РЕСПУБЛИКА АЙМАҚТАРЫ МЕН САЛАЛАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ 50 ЕЛДЕР ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

<i>Улақов С.Н.</i> Еліміздің азық-түлік қауіпсіздігі — стратегиялық мәселе	32
<i>Мәмбетова С.Ш.</i> Мұнай-газ саласы кәсіпорының әлеуетінің бәсекеқабілетін әдістемелік тұрғыдан бағалау	39
<i>Мұқанов Б.О.</i> Астана қаласында туризм дамуының болашағы	46
<i>Тілеубердинова А.Т.</i> Туристік қызметтің бәсекеқабілеттілігі: түсінігі және мазмұны	52

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТЫН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

<i>Пралиев Г.С.</i> Кластерлік жағдайда азық-түлік нарығын қалыптастыру болашағы	60
<i>Каренов Р.С.</i> Қазақстанда газ бизнесінің жағдайы және болашақ даму басымдықтары...	68

ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ

<i>Каренов А.Р.</i> Карьерлік экскаваторлар жасауды, техникалық қызмет көрсетуді және жөндеуді экономикалық бағалау	76
---	----

СОДЕРЖАНИЕ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

<i>Каренов Р.С.</i> Нефтяной комплекс Казахстана как базис реализации стратегии диверсификации отечественной экономики	4
<i>Нурсултан Д.Т.</i> Теоретические и методические аспекты управления маркетингом на предприятии.....	14
<i>Карибаев Е.С.</i> Повышение роли и значения фактора «рабочая сила» в развитии производства.....	20
<i>Казбеков Т.Б.</i> Управление производительностью труда как одной из функциональных подсистем менеджмента предприятия	26

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ ЕЕ В ЧИСЛО 50-ТИ КОНКУРЕНТОСПО- СОБНЫХ СТРАН МИРА

<i>Улаков С.Н.</i> Продовольственная безопасность страны — стратегическое направление.....	32
<i>Мамбетова С.Ш.</i> Методические подходы к оценке конкурентоспособности потенциала предприятия нефтегазовой отрасли.....	39
<i>Муканов Б.О.</i> Перспективы развития туризма в городе Астане	46
<i>Tleuberdinova A.T.</i> Competitiveness of the tourist services: concept and content.....	52

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

<i>Пралиев Г.С.</i> Перспективы формирования продовольственного рынка в условиях кластера.....	60
<i>Каренов Р.С.</i> Состояние и приоритеты дальнейшего развития газового бизнеса в Казахстане	68

ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ

<i>Каренов А.Р.</i> Экономическая оценка эффективности создания, технического обслуживания и ремонта карьерных экскаваторов	76
---	----

**ОТАНДЫҚ КӘСПОРЫНДАР МЕН
САЛАЛАРДЫҢ ҚЫЗМЕТІ ҚАРЖЫЛЫҚ-
НЕСИЕЛІК МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ
МӘСЕЛЕЛЕРІ**

Өмірбаева Б.С. Әлемдік дағдарыстың Қазақ-
стан экономикасына әсерін талдау 83

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР 90

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО
СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ
ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ**

Омирбаева Б.С. Анализ влияния мирового
кризиса на экономику Казахстана 83

СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ 90

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

УДК 338.45:622.276 (574)

Р.С.Каренов

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Нефтяной комплекс Казахстана как базис реализации стратегии диверсификации отечественной экономики

Дана экономическая оценка ситуации в нефтяной отрасли Казахстана. Проанализирована экономическая особенность основных месторождений нефти в стране. Рассмотрены пути развития трубопроводной системы транспортировки нефти. Раскрыты приоритеты дальнейшего развития нефтеперерабатывающей и нефтехимической отрасли республики.

Ключевые слова: нефть, сырье, нетопливные отрасли, промышленность, плотность, вязкость, поверхностное натяжение, нефтегазоносная провинция, спрос, внутренние потребности, ассортимент выпускаемой продукции, качество нефтепродуктов.

Нефть — сложное комплексное сырье

Сырая нефть является ценнейшим для народного хозяйства жидким энергетическим сырьем. Как топливо она используется в народном хозяйстве лишь в исключительных случаях и в незначительных количествах. Основной объем добытой нефти очищается, перерабатывается и в качестве продуктов переработки используется в отраслях промышленности и народного хозяйства.

Качественный состав нефти позволяет оценить возможный диапазон ее комплексной переработки. Нефть состоит в основном из углеводородов, однако в ее состав входят также различные органические вещества, содержащие кислород, серу и азот. К числу кислородсодержащих соединений нефти принадлежат также нафтеновые кислоты. Кроме того, в сырой нефти различных месторождений содержатся нефтяные смолы, которые, в свою очередь, имеют очень сложный состав: углерод, водород, кислород, серу, азот (в некоторых смолах), а также нефтяные асфальтены, близкие по составу к нефтяным смолам, и примеси серы. При добыче нефти выделяется большая часть растворенных в ней легких углеводородов: метан, этан, пропан и т.д. Нефтяной газ поступает по системе газотрубопроводов на газобензиновые заводы с целью дальнейшей переработки в химические продукты и сырье; сырая нефть, отделенная от растворенных в ней газов, направляется на нефтеперерабатывающие заводы.

Таким образом, в зависимости от особенностей залегания и химического состава нефть — сложное комплексное сырье. Ее многостороннее использование начинается с момента добычи, когда извлекаются попутные элементы, представляющие ценное химическое сырье для нетопливных отраслей.

Содержание серы в нефти 0,05–5 %. Нефть с содержанием серы 0,05–0,5 % бессернистая. Основные свойства нефти — плотность, вязкость, поверхностное натяжение. Геологические характеристики нефти позволяют определить основные направления ее комплексного использования в народном хозяйстве.

Факторы роста объемов производства казахстанской нефти

В последнее десятилетие огромные запасы углеводородного (УВ) сырья помогли Казахстану обеспечить эффективную энергетическую политику, ставшую основой для ускоренного экономического развития государства. Казахстан уже выстроил устойчивый и динамично развивающийся нефтегазовый комплекс, что позволило республике войти в число наиболее быстро развивающихся ми-

ровых лидеров по добыче нефти и природного газа. Впереди еще более масштабные и амбициозные планы.

На данный момент нефтегазовая и энергетическая отрасли являются важнейшей основой экономики Республики Казахстан, определяющей стабильное экономическое развитие государства. Казахстанский нефтегазовый комплекс фактически стал базисом для активной реализации стратегии диверсификации отечественной экономики, объявленной руководством страны важнейшей экономической задачей нации на долгосрочную перспективу.

Казахстан располагает крупнейшими в Каспийском регионе доказанными запасами сырой нефти.

Согласно статистическим данным British Petroleum, подтвержденные запасы углеводородов как на суше, так и на шельфе оцениваются в пределах 5,5 млрд т, или 39,8 млрд баррелей. Однако прогнозные запасы нефти только по месторождениям, расположенным в казахстанском секторе Каспийского моря, составляют более 17 млрд т, или 124,3 млрд баррелей [1; 12].

По информации Министра энергетики и минеральных ресурсов Казахстана, в настоящее время Казахстан располагает доказанными извлекаемыми запасами нефти в объеме 4,8 млрд т, что соответствует 3 % от общих мировых запасов, и по данному показателю входит в десятку стран мира [2; 15].

За 110 лет нефтегазовая отрасль страны сделала значительный рывок в своем развитии, особенно за годы со времени обретения Казахстаном независимости (табл.1). Сейчас площадь перспективных нефтегазоносных районов Республики Казахстан равна 1 млн. 700 тыс. км². Здесь известно более 200 месторождений, из них в 160 добывают нефть. Добыча нефти в республике в 2010 г. составит 80 млн.т. Прогнозируемый объем добычи нефти к 2015 г. 100 млн.т [4; 6].

Рост объемов производства казахстанской нефти связывается с двумя факторами.

Во-первых, это обусловлено значительным увеличением притока иностранного капитала, в особенности прямых иностранных инвестиций в нефтедобывающую отрасль. Во-вторых, существенное влияние на ситуацию в нефтяном секторе казахстанской экономики оказывает благоприятная конъюнктура мировых рынков углеводородного сырья.

Т а б л и ц а 1

Динамика добычи нефти в Казахстане

№	Год	Добычи нефти, млн. тонн
1	1965	2 млн.т
2	1970	16,0 млн.т
3	1975	23,9 млн.т
4	1980	26,0 млн.т
5	1985	27,8 млн.т
6	1991	31,4 млн.т
7	1992	25,8 млн.т
8	1993	23,0 млн.т
9	1994	20,3 млн.т
10	1995	20,6 млн.т
11	1996	23,0 млн.т
12	1997	25,8 млн.т
13	1998	25,90 млн.т
14	1999	30,10 млн.т
15	2000	35,3 млн.т
16	2001	40 млн.т
17	2002	47,20 млн.т
18	2003	51,3 млн.т
19	2004	62,20 млн.т
20	2005	40 млн.т
21	2006	40 млн.т
22	2007	60 млн.т
23	2008	65 млн.т

Примечание. Источник — данные работы [3; 17].

В последние годы одним из важнейших аспектов процесса экономических реформ в Казахстане было создание благоприятного инвестиционного климата для отечественных и иностранных инвесторов, который является одним из самых привлекательных не только в странах СНГ, но и среди государств Центральной и Восточной Европы и стран Балтии.

Вместе с тем рост добычи нефти в Казахстане происходит несколько медленнее, чем первоначально планировалось, прежде всего из-за трудностей эксплуатационной разработки Кашаганского и Тенгизского месторождений.

Так, начало разработки Кашаганского месторождения перенесено с 2007–2008 гг. (по первоначальному плану) на 2012–2013 гг., а смета проекта пересмотрена с 57 до 136 млрд. долл. США. Однако эти задержки не должны существенным образом сказаться на долгосрочных целях развития казахстанского нефтегазового комплекса и будут компенсированы уже в течение 2012–2015 гг.

Классификация промышленных категорий запасов нефти и газа

Основной объект изучения геологии нефти и газа — нефтегазоносная провинция, представляющая собой геологическое породное пространство, при формировании которого происходили процессы образования углеводородов, их аккумуляция в залежи и обеспечивалось длительное сохранение скоплений (консервация) в условиях меняющейся геологической обстановки. В состав нефтегазовой провинции входят нефтегазовые области и районы.

По соотношению разведанных запасов нефти и газа бассейны (провинции) подразделяются на нефтеносные (более 90 % нефти) и газоносные (более 90 % газа), а также нефтегазоносные и газонефтеносные.

По новой классификации запасы нефти и газа, имеющие промышленное значение, по степени изученности подразделяются на:

- разведанные (категории А+В+С₁);
- предварительно оцененные (категория С₂).

Ресурсы по степени их обоснованности подразделяются на:

- перспективные (категория С₃);
- прогнозные (категории Д₁ и Д₂).

Новая классификация позволяет производить детальную увязку групп и категорий запасов в соответствии со стадийностью геологоразведочных работ (см. табл. 2 и рис. 1).

Т а б л и ц а 2

Классификация запасов углеводородов (УВ) по степени изученности

Запасы УВ по степени изученности	Категория	Этапы поисково-разведочных работ (ППР)	Методы оценки
Прогнозные	Д ₁	Региональный	Объемно-генетический. Сравнительный анализ
	Д ₂		
Перспективные	С ₃	Поисковый	Объемный. Объемно-генетический
Предварительно оцененные	С ₂		
Разведочные	А+В+С ₁	Разведочный	Объемный

Примечание. Источник — данные работы [3; 143].

Категория А — запасы залежи, разбуренной разведочными скважинами, границы которой определены по внешнему контуру нефтеносности.

Категория В — запасы залежи, разбуренной разведочными скважинами, промышленная нефтегазоносность которой доказана получением промышленных притоков из двух-трех скважин, расположенных на разных гипсометрических отметках.

Категория С₁ — запасы залежи, нефтегазоносность которой установлена по результатам ГПР (геологопоисковые работы) и поискового бурения по данным опробования.

Категория С₂ — запасы нефти и горючих газов, наличие которых предполагается на основании благоприятных геологических и геофизических данных в отдельных неразведанных полях, тектонических блоках и пластах изученных месторождений, а также запасы в новых структурах в пределах

известных нефтегазоносных районов, оконтуренных проверенными для данного района методами геологических и геофизических исследований.

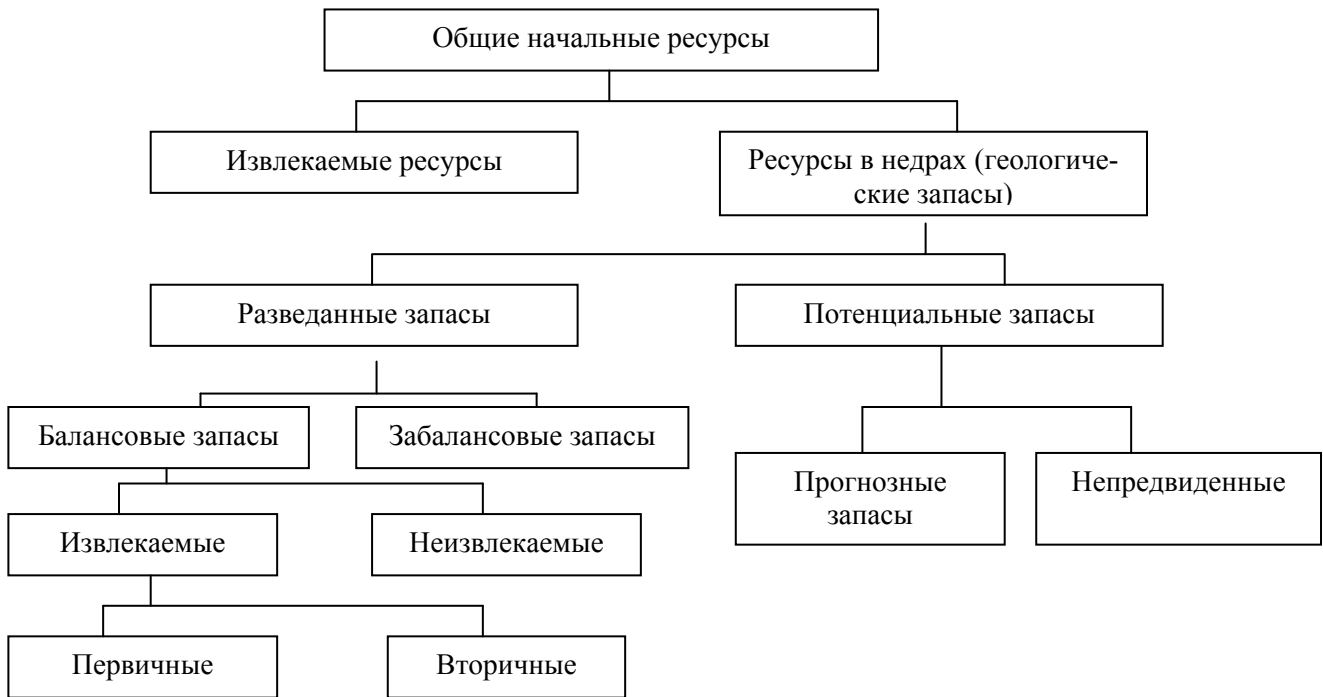


Рисунок 1. Схема номенклатуры запасов УВ (источник — данные работы [3; 143])

Категория C_3 — перспективные ресурсы нефти и газа. Прогнозные запасы представляют собой запасы бассейнов осадочных пород, оценка которых производится по сумме геолого-геофизических материалов, опорного и параметрического бурения, а также тематических исследований.

Прогнозные запасы — это геологическая оценка перспектив нефтегазоносности, выраженная количественно. В зависимости от степени изученности они подразделяются на:

- 1) категорию D_1 — запасы нефтегазоносных бассейнов осадочных пород в пределах перспективных территорий как с доказанной, так и с предполагаемой нефтеносностью;
- 2) категорию D_2 — запасы нефтегазоносных бассейнов осадочных пород в пределах геологически слабо изученных территорий, освещенных лишь мелкомасштабными исследованиями, не позволяющими составить достаточно полное представление о глубинном геологическом строении и перспективах нефтеносности.

Согласно новой классификации запасов месторождения по количеству полезных ископаемых подразделяются на 7 категорий [3; 142]:

- 1) гигантские — > 300 млн. т нефти и 300 млрд. м³ газа;
- 2) крупнейшие — > 101–300 млн. т нефти и 101–300 млрд. м³ газа;
- 3) крупные — 30,1–100 млн. т нефти и 31–100 млрд. м³ газа;
- 4) средние — 10,1–30 млн. т нефти и 10,1–30 млрд. м³ газа;
- 5) малые — 3,1–10 млн. т нефти и 3,1–10 млрд. м³ газа;
- 6) мелкие — 1,1–3 млн. т нефти и 1,1–3 млрд. м³ газа;
- 7) очень мелкие — до 1 млн. т нефти и до 1 млрд. м³ газа.

Геолого-экономическая особенность основных месторождений нефти в Казахстане

Рассмотрим вкратце геолого-экономическую особенность основных месторождений нефти в республике:

1. В 1999 г. Международный нефтяной консорциум (ОКИОК) начал бурение первой скважины на структуре Восточный Кашаган с помощью буровой баржи «Сункар». Эта скважина расположена приблизительно в 75 км к юго-западу от города Атырау. 24 июля 2000 г. глубина скважины достигла около 5100 м, и компания ОКИОК официально объявила об открытии Кашаганского месторождения нефти и газа на шельфе Каспия. Был открыт нефтеносный интервал в карбонатных отложениях палеозойского периода на глубине 4126 м (интервал длиной 61 м, а весь нефтеносный пласт — 1026 м)

и получены нефть дебитом до 600 м³ в сутки и газ — дебитом 200 тыс. м³ в сутки. По оценкам специалистов, общие запасы нефтяного сырья в месторождении Восточный Кашаган оцениваются в 7 млрд. т.

Ожидается, что к 2030 г. Кашаган даст до 5 % от ежегодной добычи нефти в мире. Из 45 млн. баррелей, которые будут добываться в сутки, на него придется почти полмиллиона. Хотя нефть Кашагана отличается высоким газовым фактором (15 % сероводорода и меркаптанов), она известна и очень хорошим качеством. Компании, которые работают на Кашагане, считают, что это одно из 11 суперместорождений, открытых в последние годы.

2. В настоящее время Международным консорциумом «Аджип» ККО (бывшей ОКИОК) пробурены разведочные скважины на структурах Кашаган, Юго-Западный Кашаган, Актоты, Кайран, Каламкас-море.

Кроме того, по проекту «Жемчужины» пробурены три скважины: две на структуре «Хазар» (разведочная и оценочная) и одна на структуре «Ауэзов». Разведочные скважины на этих структурах подтвердили наличие углеводородов. Для окончательных подсчетов запасов УВ предстоит провести дополнительные оценочные работы, но предварительные расчеты позволяют отнести месторождение Хазар к категории средних, с рентабельной разработкой в морских условиях.

Все это говорит о большом углеводородном потенциале казахстанского сектора Каспийского моря.

3. 2 апреля 1992 г. было создано СП «Тенгизшевройл» (ТШО) по разработке крупнейшего Тенгизского нефтяного месторождения в Атырауской области. На данном месторождении нефть легкая, имеет плотность 0,7970–0,8300 т/см³. Содержание серы изменяется от 0,45 до 1 %. Нефти малосмолистые (0,54–2 %), со значительным выходом бензиновых фракций, выкипающих до 200⁰ С (22–58 %), с высоким количеством твердого парафина. В настоящее время СП «Тенгизшевройл» и власти Казахстана рассматривают проект дальнейшего расширения производственной мощности на месторождении. Речь идет о реализации так называемого «Проекта будущего расширения», предусматривающего строительство нового завода на месторождении, что позволит компании утилизировать весь добываемый газ путем его обратной закачки в пласт. Партнеры по ТШО рассматривают три варианта проекта, рассчитанных на дополнительное производство на Тенгизе 6 млн. т, 12 млн. т и 18 млн. т сырой нефти в год.

4. Нефтяное месторождение Жанажол расположено в Жаркамысско-Енбекском нефтегазаносном районе.

Нефтенасыщенная толщина изменяется от 7,7 до 54 м, газонасыщенная — от 29,1 до 52,5 м.

Коэффициент нефтенасыщенности — 0,82–0,89; газонасыщенности — 0,78–0,83.

Пластовая температура — от 57 до 80⁰ С, пластовое давление — от 28 до 41 МПа.

5. Месторождение Кенбай расположено в Центрально-Эмбинском нефтегазаносном районе.

По комплексу параметров нефти месторождение Кенбай можно условно разделить на три группы.

К первой относятся наиболее легкие триасовые нефти (плотность 781–810 кг/м³) с высоким выходом фракций, выкипающих до 200⁰ С (от 40 до 50 %), количество смол и асфальтов в них не превышает 3 %, по углеводородному составу нефти нафтено-метановые.

Нефти второй группы характеризуются более высокой плотностью (до 810–830 кг/м³), выход фракций, выкипающих до 200⁰ С, колеблется от 1,7 до 40 %, при среднем значении 25 %, количество смол и асфальтов в них не превышает 3 %.

По углеводородному составу нефти метано-нафтеновые, сернистые (серы до 0,9 %).

Нефти третьей группы характеризуются более высокой плотностью (до 890–980 кг/м³), сернистые (серы 0,5–1,4 %) [3, С. 156–157].

Нефти преимущественно нафтеновые, как правило, наиболее окисленные.

Эффективность развития трубопроводной системы транспортировки нефти страны

Согласно прогнозным данным, добыча нефти в Казахстане к 2020 г. увеличится более чем в 2 раза (по сравнению с настоящим временем). Это позволит нашей стране войти в «Топ-10» по данному показателю [5; 12].

Понятно, что эти объемы сырья необходимо сбывать. Эксперты отмечают, что на фоне растущей динамики добычи экспортные поставки будут расти быстрее внутреннего потребления.

Поэтому для качественной и бесперебойной доставки углеводородного сырья его многочисленным потребителям компания АО «КазТрансОйл», крупнейший оператор по трубопроводной транспортировке казахстанской нефти на отечественный и зарубежные рынки, проводит широкую и мас-

штабную работу по строительству новых нефтепроводов и развитию существующих магистралей. Учитывая огромную протяженность магистральных трубопроводов Казахстана — свыше семи с половиной тысяч километров — компания внедрила и продолжает развивать сеть автоматизированных систем управления, позволяющих проводить мониторинг и управлять технологическим процессом перекачки нефти в режиме он-лайн. Количество переходит в новое качество.

За последние годы Казахстан построил несколько магистральных и экспортных трубопроводов для обеспечения растущих поставок своей нефти потребителям.

1. Казахстанская нефть по нефтепроводу Узень — Атырау — Самара поставляется транзитом через Россию, через нефтепроводную систему АК «Транснефть» в Одессу, Гданьск, Словакию, Приморск и Новороссийск. Среди главных поставщиков сырья в данную систему АО «Разведка — Добыча «КазМунайГаз», АО «Мангистаумунайгаз», а также казахстанские компании так называемого «второго эшелона».

2. Каспийский трубопроводный консорциум (КТК) — трубопровод протяженностью 1580 километров, связывающий Тенгизское месторождение вблизи побережья Каспийского моря с российским морским портом Новороссийск, расположенным на Черном море. По КТК, построенному в 2001 г., транспортируется нефть, в основном добытая СП «Тенгизшевройл» (ТШО) и АО «Разведка-Добыча «КазМунайГаз».

3. Динамично развивается и направление поставки нефти в КНР. Реализован многоступенчатый проект строительства нефтепровода Казахстан–Китай. Результатом первого этапа стал ввод в эксплуатацию в 2003 г. 448,8-километрового участка Кенкияк — Атырау, построенного в рекордно короткий срок — за один год. Его первоначальная пропускная способность составляет 6 млн. т нефти в год, с последующим наращиванием до 12 млн.т. Вторым участком нефтепровода стал Атасу-Алашанькоу, запущенный в 2006 г. Летом 2009 г. казахстанские и китайские партнеры завершили строительство третьего участка, Кенкияк — Кумколь, протяженностью 792 км, пропускной способностью 10 млн. т и возможностью расширения до 20 млн.т.

Таким образом, в истории нефтепроводного транспорта нашей страны произошло знаменательное событие — создана единая, взаимосвязанная нефтепроводная система Казахстана, соединяющая Западную и Восточную сети магистральных нефтепроводов. Теперь Казахстан имеет трубопроводную инфраструктуру для экспорта западноказахстанской нефти в Китай.

Тем не менее в ближайшие годы после введения в эксплуатацию Кашаганского месторождения и расширения добычи на «Тенгизе» пропускная способность казахстанских трубопроводов будет явно недостаточной для транспортировки растущего объема добычи в стране. И при выборе новых экспортных маршрутов республика должна опираться на политику многовекторности направлений экспорта углеводородов.

По всей видимости, основными проектами по развитию транзита нефти в перспективе будут следующие:

- во-первых, увеличение пропускной способности трубопровода Казахстан–Китай до 20 млн.т и его подключение к основной части трубопроводной системы страны;
- во-вторых, увеличение пропускной способности КТК вдвое (до 1,3 млн. баррелей в сутки, или 67 млн. т в год), расчетной стоимостью около 2 млрд. долл. США. Наряду с обеспечением возрастающих поставок на мировые рынки казахстанской и российской нефти реализация этого проекта будет способствовать в условиях мирового экономического кризиса снижению социальной нагрузки на регионы, по которым проходит трасса трубопровода, благодаря новым рабочим местам, объемам заказов подрядных работ и поставок материалов;
- в-третьих, проект строительства экспортного магистрального нефтепровода Ескене (Атырауская область) — Курык (Мангистауская область), который является одним из главных звеньев создания Казахстанской каспийской системы транспортировки (ККСТ).

Создание ККСТ является эффективным крупномасштабным решением для экспорта кашаганской сырой нефти — от установки комплексной подготовки нефти и газа Agip КСО в районе Ескене до турецкого порта Джейхан в Средиземном море через транспортную систему Баку — Тбилиси — Джейхан (БТД). Магистральный нефтепровод Ескене — Курык будет являться основной его «артерией», позволяющей обеспечить загрузку БТД в полном объеме с учетом его расширения.

Технико-экономическое обоснование магистрального нефтепровода разработано для двух вариантов его загрузки. При этом планируемая мощность порта Курык по наливу нефти (хранению) может составить: 1-й вариант — 56 млн. т в год, с парком из 9 резервуаров по 100 тыс. кубометров каждый; 2-й вариант — 80 млн. т в год, с парком из 13 резервуаров по 100 тыс. кубометров.

Ожидается, что по первому варианту стоимость проекта составит 2 млрд. евро. Альтернатива в виде строительства нефтепровода Ескене — Курык с учетом возведения с нуля порта Курык и всей сопутствующей инфраструктуры обойдется в 2,5 млрд. евро. Источники финансирования: предположительно 70 % — заемный капитал, 30 % — собственный. Срок окупаемости составит от 14 до 17 лет. Уже с 2013 г. начнется возврат капиталовложений [6; 9].

В мае 2008 г. Казахстан уже ратифицировал договор с Азербайджаном о поддержке транспортировки нефти из Казахстана через Каспийское море и территорию Азербайджана на международные рынки посредством системы Баку–Тбилиси–Джейхан, что резко усиливает общие перспективы и значимость трубопровода Ескене–Курык.

Иранское направление также представляет интерес для республики. По предварительным исследованиям, маршрут Казахстан–Туркменистан–Иран является одним из экономически привлекательных вариантов для экспорта казахстанской нефти на рынки стран Персидского залива. По проекту маршрут нефтепровода начинается в Западном Казахстане, проходит через Западный Туркменистан и далее по территории Ирана до его северного региона.

*Долгосрочная Программа развития нефтеперерабатывающей промышленности
Республики Казахстан*

В настоящее время продукты комплексной переработки нефти используются практически во всех отраслях промышленности и народного хозяйства. В этой связи рассмотрим основные направления комплексной переработки нефти.

Сырая нефть в качестве котельно-печного топлива в нашей стране практически не используется, так как это влечет за собой безвозвратную потерю большого числа ценных углеводородов. При комплексной переработке нефтяного сырья осуществляется максимально возможное (исходя из технических и экономических показателей) извлечение содержащихся компонентов, в результате — широкий ассортимент различных видов продуктов. Применение продуктов комплексной переработки нефти (а не сырой нефти) позволяет получить значительный дополнительный экономический эффект в народном хозяйстве, так как при этом наиболее эффективно используются все входящие в ее состав компоненты.

По мере совершенствования старых и внедрения новых технологических решений увеличивались глубина переработки нефти и степень комплексного использования продуктов переработки. Выбор направления переработки нефти и ассортимента получаемых нефтепродуктов определяется ее физико-химическими свойствами, уровнем развития техники нефтепереработки и потребностями в товарных нефтепродуктах отдельного региона или народного хозяйства в целом.

Различают три основных варианта комплексной переработки нефти: топливный, топливно-масляный и нефтехимический (комплексный) [7; 31].

По топливному варианту нефть перерабатывают в основном на моторные и котельные топлива, при этом глубина переработки нефти может быть как глубокой, так и неглубокой.

При глубокой переработке нефти ставятся задачи максимального извлечения высококачественных авиационных и автомобильных бензинов, зимних и летних дизельных топлив и топлив для реактивных двигателей. Выход котельного топлива в этом варианте сводится к минимуму (высокий выход котельно-печного топлива при неглубокой переработке).

По топливно-масляному варианту переработки нефти, наряду с топливом, получают смазочные масла. Для производства масел используют нефть с высоким потенциальным содержанием масляных фракций. При этом направлении переработки нефти создаются производства по получению сырья для нефтехимической промышленности: этилена, пропилена, бутилена, бензола, толуола, ксилолов и других газов.

Нефтехимический комплексный вариант переработки отличается от предыдущих получением большего ассортимента нефтехимической продукции. За последние годы наметилась тенденция к сооружению крупных нефтехимических комплексов со значительным числом технологических установок и чрезвычайно широким ассортиментом выхода продукции.

Нефтехимический вариант переработки нефти — это сложное сочетание различных предприятий, на которых, кроме выработки высококачественных моторных топлив и масел, проводится не только подготовка сырья (ароматических, нормальных и изопарафиновых углеводородов и др.) для тяжелого органического синтеза, но и осуществляются сложнейшие физико-химические процессы, связанные с комплексным использованием всех компонентов.

На нефтехимические комплексы олефины поставляются в основном с установок пиролиза, на которых используются отходы производства — сухие газы нефтепереработки, низкооктановые бензины и рафинаты с установок по извлечению ароматических углеводородов.

Производство ароматических углеводородов осуществляется на специальных установках каталитического реформинга.

Для производства многочисленных продуктов различного назначения и с заданными свойствами применяют методы разделения нефти на фракции и группы углеводородов, а также изменения ее химического состава.

Существуют два метода переработки нефти — первичный и вторичный [7; 32].

К первичному методу переработки относят процессы разделения нефти на фракции, когда используются ее потенциальные возможности по ассортименту, количеству и качеству получаемых продуктов и полупродуктов.

К вторичному методу относят процессы деструктивной переработки нефти и очистку нефтепродуктов. Процессы деструктивной переработки нефти предназначены для изменения ее химического состава путем термического и каталитического воздействия. При использовании этого метода получают максимальный выход нефтепродуктов заданного качества, максимально извлекаются и используются все компоненты, составляющие основу нефти.

При каталитическом крекинге вырабатываются дополнительные количества высокооктановых бензинов; посредством каталитического реформинга повышают октановое число бензинов и получают ароматические углеводороды (бензол, толуол, ксилол и этилбензол); гидроочистка дает возможность выработать реактивные и дизельные топлива с малым содержанием серы; при пиролизе из нефти извлекается важнейшее сырье для нефтехимии (этилен, пропилен, бутилены и многоциклические ароматические углеводороды), а также для производства высококачественных саж и электродного кокса.

Процессы очистки нефтепродуктов предусматривают извлечение из них нежелательных компонентов с целью получения товарных нефтепродуктов высокого качества. При производстве реактивных и дизельных топлив к нежелательным компонентам относятся сернистые соединения, ароматические углеводороды и высокозастывающие парафины, а при получении смазочных масел — смолистые вещества, полициклические углеводороды и сернистые соединения.

На современных нефтеперерабатывающих заводах основным первичным процессом является разделение нефти на фракции, т.е. ее перегонка. Промышленные процессы перегонки нефти основаны на сочетании перегонки с одно-, многократным и постепенным испарением. Суть этих процессов заключается в одно-, двух- и трехразовом нагревании нефти с отделением (отбором) всех необходимых фракций (легкий, тяжелый бензины, реактивное и дизельное топливо и т.д.).

Как показывает практика работы нефтеперерабатывающих и нефтехимических комплексов, за счет изменения глубины и метода переработки появляется возможность максимального использования всех отходов производства и увеличения ресурсов товарной нефтепродукции.

Повышение комплексности и увеличение глубины переработки нефти определяются прежде всего ее ценностью как энергохимического сырья и ростом потребности в продуктах нефтепереработки.

К сожалению, в Казахстане наблюдается динамика наращивания объемов добычи нефти, но отстает развитие нефтеперерабатывающих мощностей. Баланс производства и потребления сырой нефти и нефтепродуктов показывает, что почти вся добываемая в стране нефть идет на экспорт, а значительную долю вырабатываемых на отечественных НПЗ (нефтеперерабатывающие заводы) нефтепродуктов составляют продукты с низкой глубиной переработки, темные продукты, такие как мазут и печное топливо. Сейчас качество производимого в республике топлива соответствует лишь стандарту Евро-2. А дефицит топлива с высоким октановым числом компенсируется его закупками за рубежом, преимущественно в России.

Это означает, что в республике прогнозируемый спрос на высококачественные нефтепродукты не может быть удовлетворен на существующей базе нефтеперерабатывающей отрасли. В связи с этим задачей отрасли на ближайшую перспективу является обеспечение изменения структуры производства моторных топлив в соответствии с прогнозным количественным и качественным изменением внутреннего спроса. Баланс потребительского спроса и предложения может быть достигнут до 2017 г., но лишь при условии проведения модернизаций имеющихся НПЗ, внедрения вторичных процессов глубокой переработки нефти и доведения их до проектных мощностей.

В своем Послании народу Казахстана в 2009 г. Президент страны Н.А.Назарбаев отметил: «Мы продолжим финансирование и реализацию действующих перспективных инвестиционных проектов.

Прежде всего, это модернизация нефтеперерабатывающих заводов. Мы имеем три нефтеперерабатывающих завода и до сих пор покупаем масла, и не обеспечены авиационным керосином. Надо этим сейчас заняться. Мы должны постепенно полностью обеспечить внутренние потребности в этих нефтепродуктах» [8; 9].

В сложившихся условиях для создания в Казахстане нефтеперерабатывающей отрасли мирового уровня, обеспечения энергетической безопасности в секторе производства и покрытия потребностей страны в основных видах нефтепродуктов выделяется сразу несколько основополагающих целей [9; 12].

Во-первых, республика нацелена на увеличение объема нефтепереработки до 18–19 млн. тонн в год (в том числе на Атырауском НПЗ — до 6 млн. т., Шымкентском НПЗ — до 6 млн. т и Павлодарском НПЗ — до 7 млн. т в год). Во-вторых, планируется углубление комплексной переработки с извлечением всех целевых углеводородных и других компонентов и достижение показателей глубины переработки не менее 85 %. В-третьих, это максимальное увеличение ассортимента выпускаемой продукции, устранение существующего дефицита производства высокооктановых бензинов, авиатоплива и битумов. В-четвертых, должно повыситься качество выпускаемых нефтепродуктов с достижением евростандартов. И в-пятых, предполагается привлечение инвестиций, направленных на обеспечение необходимой базы для перевооружения нефтеперерабатывающих заводов, перевода их на современные передовые технологии переработки нефти посредством проведения реконструкций, модернизаций, строительства новых установок по переработке, а также на развитие социальной инфраструктуры отрасли и регионов, где дислоцируются эти предприятия.

Для решения этих задач разработана долгосрочная Программа развития нефтеперерабатывающей промышленности Республики Казахстан, которая должна быть реализована в четыре этапа с 2008 по 2017 гг.: первый этап охватывает 2008–2010 гг., второй — 2008–2012 гг., третий — 2008–2015 гг. и четвертый — 2015–2017 гг.

На первом этапе осуществляются меры, направленные на обеспечение выпуска моторных топлив, соответствующих техническим требованиям стандарта Евро-2, повышение производительности имеющихся мощностей. Одной из задач первого этапа является создание нормативно-технической базы для выпуска продукции, соответствующей требованиям евростандартов, в связи с чем проводится учетная регистрация международных нормативных документов в Казахстане. Лаборатории оснащаются оборудованием и приборами для паспортизации моторных топлив по международным стандартам, создаются коммуникации для приготовления, хранения, налива и учета новой продукции, а также рассматривается вопрос получения прав пользования зарубежными стандартами ТУ, ГОСТ Р, EN, ASTM, ИСО и их легализации на территории Казахстана.

На втором этапе главными задачами являются полный переход на выпуск моторных топлив стандарта Евро-3 и производство бензола и ароматических углеводородов. Так, в рамках этого этапа уже реализовывается проект «Строительство нефтехимического комплекса по производству ароматических углеводородов на базе Атырауского НПЗ», направленный на создание отечественной базы сырьевых ресурсов для нефтехимической отрасли Казахстана, удовлетворение потребностей в сырье — бензоле и параксилоле — и улучшение качества выпускаемых моторных топлив.

В рамках третьего этапа предусматривается достижение максимальной производительности нефтеперерабатывающих активов, увеличение глубины переработки и выпуска продукции, соответствующей требованиям стандарта Евро-4. В этот период на базе Атырауского НПЗ будет построен комплекс глубокой переработки нефти, благодаря которому глубина переработки нефти вырастет до 85 % и увеличится объем выпуска низкокачественных моторных стандартов Евро-3,4. Данный комплекс, ввод в эксплуатацию которого запланирован на 2014 г., позволит полностью перерабатывать вакуумный дистиллят и тяжелый газойль коксования, а также принимать в переработку прямогонный мазут. Основная товарная продукция: высокооктановые бензины, компоненты бензинов с высоким октановым числом, дизельные топлива, сжиженные газы.

На этом этапе будет осуществлена модернизация и реконструкция Шымкентского НПЗ с завершением строительства и пуском в эксплуатацию аналогичного комплекса глубокой переработки нефти. После чего здесь значительно увеличится выработка светлых нефтепродуктов и будет налажен выпуск нефтехимической продукции. Качество моторных топлив в результате также здесь будет доведено до стандартов Евро-4, а глубина переработки нефти возрастет до 85 %. Сейчас работа в стадии разработки ТЭО.

На последнем, четвертом этапе Программы возможно строительство нового завода с топливно-масляным вариантом переработки, ориентированного на углеводородные ресурсы крупных месторождений.

Новый завод должен отличаться принципиально новым подходом к организации и управлению производством, с использованием гибких автоматизированных производственных систем, позволяющих изменять ассортимент производимых нефтепродуктов в зависимости от текущих потребностей рынка.

Список литературы

- 1 Устименко А. Нефтегазовый сектор Казахстана: итоги развития // *Промышленность Казахстана*. — 2008. — № 4(49). — С. 12–13.
- 2 Сакенов М. Казахстан — надежный поставщик углеводородов на мировые рынки // *Промышленность Казахстана*. — 2009. — № 4(55) — 5(56). — С. 14–18.
- 3 Нурсултанова С.Н. Методика поисков и разведки месторождений полезных ископаемых (нефть и газ): Учеб. пособие. — Астана: Фолиант, 2008. — 184 с.
- 4 Байтанаев С. Будущее углеводородов // *Деловой Казахстан*. — 2009. — 9 окт. — № 39 (186) — С. 6.
- 5 Бутырина Е. Для Казахстана как внутриконтинентального государства вопросы обеспечения стабильности транзита углеводородов имеют принципиальное значение // *Панорама*. — 2009. — 9 окт. — № 39. — С. 12.
- 6 Бутырина Е. Строительство нефтепровода Ескене-Курык предположительно начнется в 2010 году // *Панорама*. — 2009. — 24 апр. — № 15. — С. 9.
- 7 Зыков В.М., Потапов В.И., Леонтьева Л.В., Грехов И.Т. Экономика комплексного использования энергетического сырья. — М.: Недра, 1988. — 60 с.
- 8 Назарбаев Н.А. Через кризис к обновлению и развитию: Послание Президента РК народу Казахстана // *Мысль*. — 2009. — № 4. — С. 2–11.
- 9 Бутырина Е. Ценовые спекуляции на внутреннем рынке нефтепродуктов продолжатся до тех пор, пока государство не увеличит свое присутствие хотя бы вдвое // *Панорама*. — 2009. — 3 апр. — № 12. — С. 12.

Р.С.Каренов

Мұнай-газ кешені отандық экономиканың стратегиясын қалыптастырушы негізі ретінде

Қазақстанның мұнай-газ саласының экономикалық бағасы көрсетілген. Мемлекеттегі негізгі мұнай өндірудің экономикалық ерекшелігі талданған. Мұнайды тасымалдаудағы құбыр желілердің жүйесін дамытудағы негізгі жолдар ұсынылған. Республикадағы мұнай өндіру және мұнай-техникалық саласын дамытудағы мүмкіндіктер қарастырылған.

It Is Given economic estimation to situations in oil branch Kazakhstan. The economic particularity of the main oilfields is Analysed in country. They Are Considered way of the development of the pipe-line system of the transportation to oils. Open the priorities of the further development and petrochemical branch of the republic.

Д.Т.Нурсултан

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Теоретические и методические аспекты управления маркетингом на предприятии

Раскрыты методологические основы построения системы управления маркетингом на предприятии. Рассмотрены процедуры и механизм управления маркетингом. Показан процесс управления маркетингом по основным блокам или функциональным направлениям. Обоснован выбор оптимальной структуры службы маркетинга как для крупного, так и для небольшого предприятия.

Ключевые слова: товар, услуга, бизнес, рынок, маркетинг, спрос, сбыт, сервис, цель, исследование продукта.

Проведенный нами теоретический обзор литературы показал, что сущность современного маркетинга значительно шире — как экономическая деятельность, состоящая в продвижении товаров и услуг от производителя к потребителю [1–3].

Кроме того, в термин «маркетинг» сами специалисты по маркетингу и бизнесмены вкладывают двоякий смысл: это функция и «философия бизнеса». Уходит в прошлое традиционное коммерческое понимание маркетинга как метода сбыта, цель которого — найти покупателя для производимой продукции. Сегодня товаропроизводители придерживаются нового принципа — производить такие товары и в таком объеме, которые нужны рынку и которые можно сбыть, а это означает, что фирма должна точно знать потребности рынка. Маркетинг означает разработку, производство и сбыт того, на что покупатель действительно предъявляет спрос [4–6].

Известный специалист в области маркетинга и менеджмента П.Друкер подчеркивает, что «маркетинг не является функцией бизнеса, а представляет собой взгляд на всю сферу деятельности бизнеса как экономического органа, включающего сферу производства и сервиса. Все, что делается в сфере бизнеса, представляет собой или включается в понятие «маркетинг» [7,8].

Управление маркетингом (англ. marketing process) — это процесс анализа рыночных возможностей, отбора целевых рынков, разработки маркетингового комплекса и претворения в жизнь маркетинговых мероприятий.

Иными словами, речь идет об организации управления процессами маркетинга в компании, а точнее, о выполнении маркетинговых функций. Они связаны с исследованием рынка, со сбытом и продвижением продукции и услуг компании на рынок, касаются ее товарной и ценовой политики, а также организации работы маркетинговой службы.

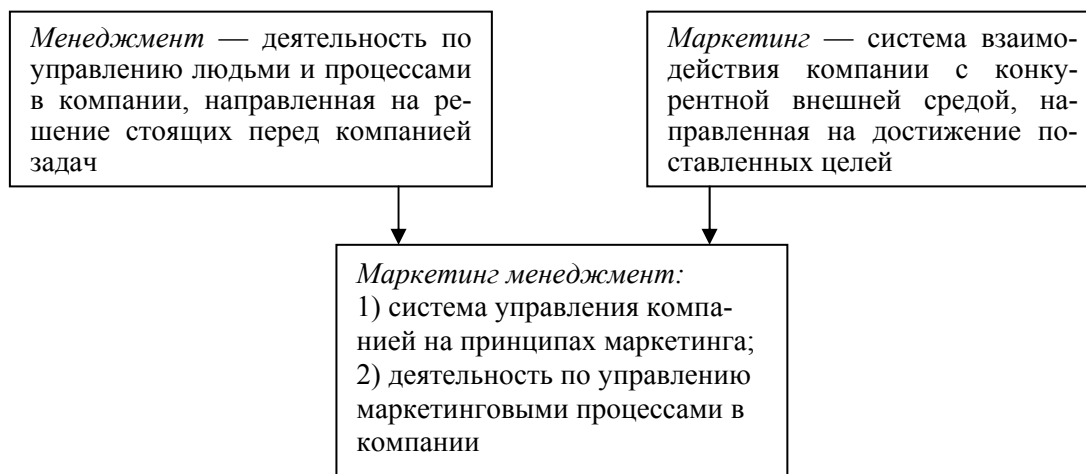


Рисунок 1. Понятие «маркетинг-менеджмент»

Маркетинг-менеджмент (marketing management) представляет собой систему управления компанией, основанную на принципах маркетинга, т.е. ориентации всех подразделений и служб компании на нужды потребителей [9–12].

Наиболее точно соответствует смыслу определение «менеджмент, ориентированный на маркетинг», однако на практике используется термин «маркетинг-менеджмент». Маркетинг-менеджмент как общая система управления компанией включает в себя деятельность по управлению маркетинговыми процессами, или управление маркетингом, в качестве составного блока (рис 1).

Современная концепция управления маркетингом предполагает следующие процедурные действия: оценку, проверку, диагноз и прогноз (рис. 2).

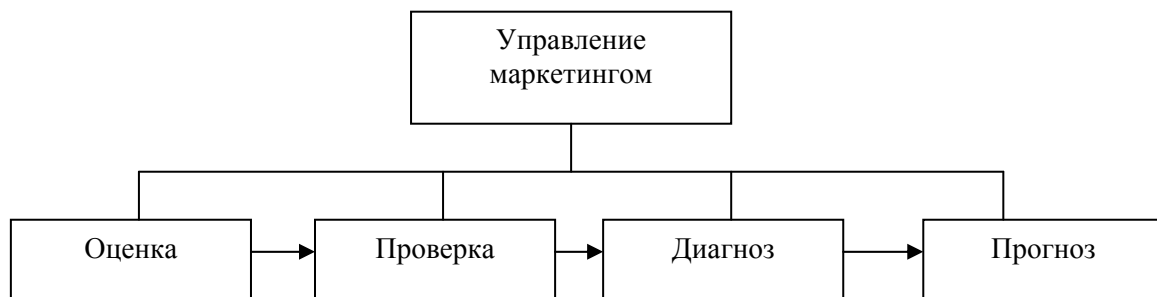


Рисунок 2. Процедуры управления маркетингом

В отличие от «раннего» маркетинга современное его содержание дополняется достаточно широким спектром деятельности по диагностике рынка, т.е. установлению причин изменения рыночной среды, измерения его параметров, подтверждения диагноза и его верификации. Логичным завершением механизма управления маркетингом является прогноз функционирования маркетинговой подсистемы на основе оценки, проверки и диагностических действий.

В результате маркетинговой деятельности руководство предприятия получает необходимую информацию о том, какие изделия и почему нужны потребителю, о ценах и спросе дифференцированно по группам потребителей и региональным рынкам. Маркетинг позволяет принять решение о выгодном вложении капитала, правильном расширении действующего и создании нового производства; о системе организации сбыта продукции, о стратегии рекламы и т.д. Таким образом, маркетинг представляет собой комплекс мероприятий по исследованию всех вопросов, связанных с процессом реализации продукции предприятия, куда входит:

- изучение потребителя;
- исследование мотивов его поведения на рынке;
- анализ собственного рынка предприятия;
- исследование продукта;
- анализ форм и каналов сбыта продукции;
- анализ объема товарооборота предприятия;
- изучение конкурентов, определение форм и уровня конкуренции;
- исследование рекламной деятельности;
- определение наиболее эффективных способов продвижения товаров на рынке;
- изучение «ниши» рынка, т.е. области производственной или коммерческой деятельности, в которой предприятие имеет наилучшие возможности по реализации своих сравнительных преимуществ для увеличения товарооборота.

Исходя из такой функциональной дифференциации маркетинговой подсистемы и строится управление маркетингом по основным блокам или функциональным направлениям (рис.3).

1. Проектирование и управление организационной структурой маркетинга. Если принять во внимание существующие различия в размере ресурсов, предприятий, фирм, компаний, их продукции, становится очевидным, что не может быть единой организационной структуры, приемлемой для всех субъектов рынка. В принципе все варианты организационных структур управления маркетингом сводятся к следующим:

- 1) по функциям;
- 2) по товарам;
- 3) по рынкам и потребителям;

- 4) по регионам;
- 5) по функциям и товарам;
- 6) по функциям и рынкам;
- 7) по функциям и регионам.

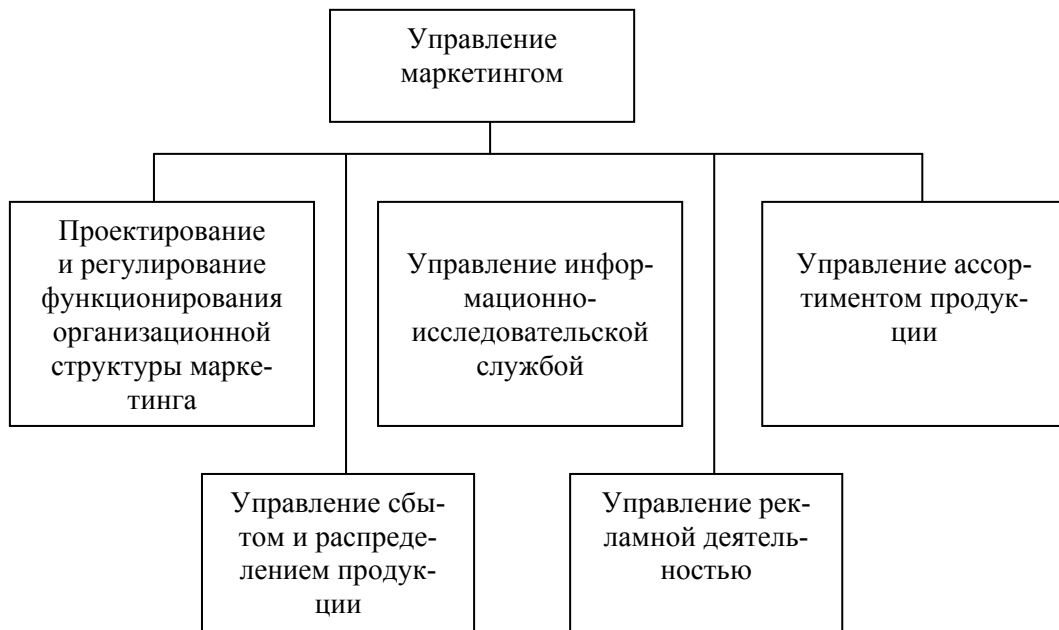


Рисунок 3. Основные блоки управления маркетингом

Организационная структура управления маркетингом по функциям представлена на рисунке 4.

Для предприятий с широким разнообразием выпускаемого ассортимента целесообразна организация маркетинга по товарному признаку (рис.5).

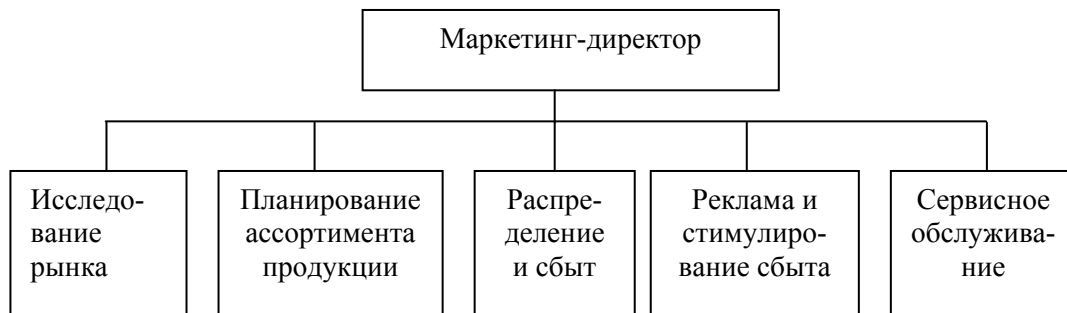


Рисунок 4. Функциональное управление маркетингом



Рисунок 5. Управление маркетингом по товарному признаку



Рисунок 6. Примерная служба маркетинга крупного предприятия

Эта служба обходится дороже, чем функциональная, поэтому она эффективна там, где объем продаж достаточен, поскольку компенсирует дублирование в работе. Здесь очень важна роль и деятельность управляющих по конкретному товару. Аналогичным образом строятся организационные структуры управления маркетингом и по другим направлениям.

Кроме того, выбор оптимальной структуры службы маркетинга целесообразно производить, помимо иных факторов, в зависимости от размера предприятия. Например, для крупного предприятия она может быть такой, как на рисунке 6. Для небольших предприятий по объемам производства и численности аппарата управления рекомендуется другая структура (рис.7).

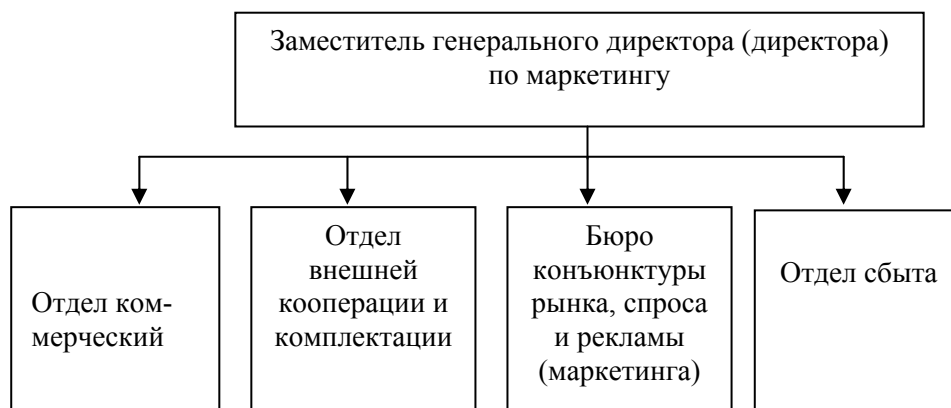


Рисунок 7. Рекомендуемая служба маркетинга для небольшого предприятия

2. Управление информационно-исследовательской службой осуществляется в рамках реализации общей стратегии управления маркетингом. Размеры этой деятельности зависят от выбранной общей структуры управления и от размеров самого предприятия.

В большинстве фирм Запада основными компонентами исследования маркетинга являются:

а) исследование потребительских свойств продукции, в том числе:

- ✓ отбор новых изделий;
- ✓ проверка приемлемости для потребителей этих изделий;
- ✓ анализ реакции покупателей на новые или традиционные изделия по сравнению с реакцией

- на продукцию конкурентов;
- ✓ оценка свойств упаковки;
- ✓ анализ ассортимента изделий с точки зрения современных покупательских запросов;
- ✓ изучение вопросов технического обслуживания продукции промышленного назначения;
- б) исследование рынка охватывает:
 - ✓ определение размера рынка и тенденций его развития;
 - ✓ оценку и анализ возможностей сбыта;
 - ✓ анализ состава потребителей по возрасту, региональному размещению, социальной принадлежности и др. признакам;
 - ✓ анализ установок, мотивов и мнений потребителей;
 - ✓ анализ продаж по динамике, структуре, а также ценового фактора;
- в) исследование торгово-распределительных операций включает:
 - ✓ анализ эффективности работы персонала;
 - ✓ определение или пересмотр географии сбыта распределительной сети;
 - ✓ анализ распределительной сети;
 - ✓ анализ издержек обращения;
 - ✓ анализ мнений и отзывов работников торговых организаций о фирме и ее конкурентах;
 - ✓ анализ статистических данных о реализации продукции;
 - ✓ расчет прогноза сбыта по отдельным изделиям и территориям;
 - ✓ изучение методов поощрения представителей торговли;
- г) изучение средств информации включает:
 - ✓ анализ рекламы во всех ее видах;
 - ✓ изучение эффективности мероприятий, направленных на создание образа фирмы;
 - ✓ оценку эффективности и сравнительной стоимости отдельных средств массовой информации;
 - ✓ анализ эффективности средств информации работников торговли.

3. Управление ассортиментом продукции как одна из подсистем управления маркетингом является непрерывным процессом, продолжающимся в течение всего жизненного цикла изделия. Основными фазами процесса управления ассортиментом продукции являются:

- а) определение текущего и потенциального спроса и потребностей покупателей, закономерностей и особенностей поведения покупателей на соответствующем товарном рынке;
- б) оценка существующих конкурентных изделий под тем же углом зрения;
- в) критическая оценка выпускаемого предприятием ассортимента, но с позиций покупателя;
- г) корректировка ассортимента с учетом показателей рентабельности, морального износа, уровня конкурентоспособности и принятие решения о диверсификации продукции;
- д) рассмотрение предложений об освоении новых изделий, усовершенствовании существующей продукции;
- е) изучение возможностей производства с позиций внедрения результатов научно-технических исследований, включая вопросы цены и рентабельности;
- ж) проведение испытаний продукции с помощью потенциальных потребителей по основным параметрам: вкус, цвет, фасон, прочность и т.д.;
- з) разработка специальных рекомендаций для изготовителей продукции в соответствии с проведенными испытаниями;
- и) подготовка рекомендаций по сбыту продукции, включающих время и график выпуска на рынок нового или усовершенствованного изделия, масштабы начальной реализации товара, планы сбыта и рекламной деятельности.

4. Управление сбытом и распределением продукции. Чтобы товары могли удовлетворять какую-либо потребность, их требуется доставить туда, где они необходимы и где они могут быть использованы в нужное время и в необходимом количестве. В этом заключается смысл сбытовой деятельности. Решение предприятия, фирмы строить всю свою работу на основе концепции маркетинга не противостоит сбытовой деятельности, а лишь расширяет ее. Задачей распределения является продвижение товаров от производителя к конечному потребителю. Способы распределения могут быть следующими:

- 1) производитель — промежуточный или конечный потребитель;
- 2) производитель — оптовик — потребитель;
- 3) производитель — оптовик — розничный торговец — потребитель;

4) производитель — брокер, комиссионер или агент — оптовик — розничный торговец — потребитель;

5) производитель — брокер, комиссионер или агент — розничный торговец — потребитель.

Основными элементами управления сбытом являются следующие:

а) подготовка прогнозов рыночной конъюнктуры;

б) подготовка прогноза сбыта фирмы;

в) подготовка финансовой сметы сбыта;

г) установление норм сбыта;

д) выбор каналов распределения товаров;

е) составление и осуществление планов сбыта и организация торговли;

ж) организация торговой коммуникации;

з) торговая отчетность;

и) статистический анализ хода продаж;

к) оценка работы персонала (включая подбор кадров, обучение и повышение квалификации).

Объединение усилий в области сбыта и распределения с деятельностью в других областях маркетинга достигается путем создания эффективного структурного механизма взаимодействия в рамках организационной структуры.

5. Управление рекламной деятельностью в рамках управления маркетингом, по сути дела, означает тщательное и квалифицированное ее планирование. Работники рекламы должны знать все основные данные о рынке, рекламной деятельности конкурентов, ресурсах компании, характерных свойствах каждого изделия и т.д. Эффективное управление рекламной деятельностью предполагает следующие виды деятельности:

а) установление возможностей для рентабельной рекламной деятельности;

б) определение рынков с наибольшими потенциальными возможностями;

в) выделение тех параметров продукции, которые наиболее выгодно рекламировать;

г) исследование мотивов покупок или отказа от них;

д) установление логичной цели выбора конкретного рынка;

е) определение специфической роли рекламы в системе стимулирования сбыта;

ж) определение основных видов рекламной деятельности, которые в наибольшей мере способствуют достижению целей управления маркетингом;

з) оценка эффективности рекламной деятельности.

Решающая роль в системе управления маркетингом принадлежит потребителю. Его поведение на рынке является определяющим в формировании маркетинговой политики и конкретных программ.

Список литературы

- 1 Ноздрева Р.Б., Крылова Г.Д., Соколова М.И. Маркетинг. — М.: Моск. гос. ин-т междунар. отношений (Университет); «Российская политическая энциклопедия» (РОССПЭН), 2001. — 232 с.
- 2 Морозов Ю.В. Основы маркетинга: Учеб. пособие. — М.: Издат. Дом «Дашков и К^О», 2002. — 156 с.
- 3 Панкрухин А.П. Маркетинг: Учебник. — М.: Ин-т междунар. права и экономики им. А.С.Грибоедова, 1999. — 398 с.
- 4 Маркетинг / Под ред. Э.А.Уткина. — М.: Ассоциация авторов и издателей «ТАНДЕМ». Изд-во ЭКМОС, 1998. — 320 с.
- 5 Маркетинг. Принципы и технология маркетинга в свободной рыночной системе: Учебник / Под ред. Н.Д.Эриашвили. — М.: Банки биржи, ЮНИТИ, 1998. — 255 с.
- 6 Амблер Т. Практический маркетинг: Пер. с англ. — СПб.: Изд-во «Питер», 1999. — 400 с.
- 7 Друкер Питер Ф. Задачи менеджмента в XXI веке: Учеб. пособие / Пер. с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2002. — 272 с.
- 8 Друкер Питер Ф. Энциклопедия менеджмента: Пер. с англ. — М.: ООО «И.Д.Вильямс», 2006. — 432 с.
- 9 Данько Т.П. Управление маркетингом (методологический аспект): Учеб. пособие. — М.: ИНФРА-М, 1997. — 280 с.
- 10 Питер Р. Диксон. Управление маркетингом: Пер. с англ. — М.: ЗАО «Издательство БИНОМ», 1998. — 560 с.
- 11 Котлер Ф. Маркетинг менеджмент: Пер. с англ. — СПб.: Питер Ком, 1999. — 896 с.
- 12 Маркова В.Д. Маркетинг менеджмент: Учеб. пособие. — М.: Изд-во «Омега-Л», 2007. — 204 с.

Д.Т.Нурсултан

Кәсіпорында маркетингті басқарудың ілімдік және әдістемелік тұстары

Кәсіпорындағы маркетингті басқару жүйесі құрылуының әдістемелік негізі, процедуралары мен механизмдері қарастырылған. Негізгі блоктар, немесе функционалды бағыттар, бойынша маркетингті басқару үрдісі көрсетілген. Ірі және шағын кәсіпорындар үшін маркетингтің қызметтік оңтайлы құрылымын таңдау негізделген.

Open the methodological bases of the building managerial system by marketing on enterprise. The procedures and mechanism of management marketing are Considered. Appears the process of marketing management on the main block or functional directions. Choice of the optimum structure of the marketing service are Motivated both for large, and small enterprise.

УДК 331.101.262

Е.С.Карибаев

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Повышение роли и значения фактора «рабочая сила» в развитии производства

Дано определение «рабочей силы» как совокупности физических и умственных способностей человека, его способности к труду. Очерчен круг проблем, охватывающих трудовые отношения на предприятии. Уделено внимание факторам, влияющим на уровень трудовой нагрузки. Изучены факторы, предопределяющие сложность труда.

Ключевые слова: рабочая сила, потребность, пожизненный найм, рынок труда, кадровая политика, уровень жизни населения, оплата труда, предприятие, отрасль, удельный вес.

Теоретический обзор экономической литературы [1–3] позволяет сделать важный вывод о том, что «рабочая сила» — это совокупность физических и умственных возможностей человека, его способность к труду, которая в условиях рыночных отношений делает рабочую силу товаром. Но это не обычный товар. Его отличие от других состоит в том, что он, во-первых, создает стоимость больше, чем он стоит, во-вторых, без его привлечения невозможно осуществлять ни одно производство, в-третьих, от него во многом зависит степень (эффективность) использования основных и оборотных производственных фондов, экономика хозяйствования.

Поэтому для предприятия с позиции ведения его экономики далеко не безразлично, как и на каких условиях будет происходить удовлетворение его потребностей в рабочей силе (пожизненный найм, как в Японии, или по мере необходимости и др.) и как она должна использоваться в процессе производства товаров и услуг.

Не зря в своем Послании народу Казахстана в 2009 г. Президент страны Н.А.Назарбаев особое внимание акцентировал на данном вопросе: «Высвободившиеся средства дадут нам возможность прежде всего реализовать стратегию занятости казахстанцев. Она не только поможет нам справиться с кризисными шоками, но и обеспечит эффективное развитие экономики в посткризисное время. Она должна дать новые возможности каждой казахстанской семье.

Достаточность рабочих мест должна стать основным показателем, по которому будет определяться способность членов Правительства и каждого акима обеспечить устойчивость развития экономики Казахстана.

Каждый аким, каждый министр должны знать, сколько за неделю сокращено рабочих мест и сколько мы на местах открываем. Именно это является основой устойчивого развития.

Для обеспечения региональной занятости и переподготовки кадров я поручаю Правительству выделить не менее 140 миллиардов тенге.

Из местных бюджетов также должны быть выделены ресурсы на софинансирование стратегии занятости.

Для тех, кто потеряет работу, будем создавать новые рабочие места. Мы сможем обеспечить работой как минимум 350 тысяч казахстанцев, это не считая нынешних общественных работ.

Возможности для развития рынка труда у нас есть, их не надо придумывать. Именно на это мы направляем дополнительно выделенные средства» [4; 7].

Обеспечение предприятия рабочей силой следует рассматривать с позиции экономики трудовых рыночных отношений, в процессе которых решаются ее многочисленные проблемы (рис. 1).

Каждая из вышеназванных сфер имеет свою специфику и по-своему влияет на экономику трудовых отношений. Например, соотношение, складывающееся между занятостью населения и безработицей, влияет на характер предложения рабочей силы, а, скажем, уровень социального партнерства во многом определяет результаты организации труда, его эффективность. Все, что в итоге предполагает разработку и проведение на каждом предприятии соответствующей кадровой политики. Основными ее направлениями должны быть: определение потребностей в рабочей силе по количеству и качеству, формы ее привлечения и пополнения, разработка мероприятий по улучшению ее использования. Последнее относится как к повышению квалификации, так и к созданию условий для полного проявления стимулов к высокопроизводительному труду со стороны каждого работника. Кадровая политика должна строиться с учетом формирования существующего рынка труда и специфики производства на самом предприятии. Критерием ее оценки является эффективность экономики производства. Проведением кадровой политики должны заниматься специальные службы, которые в отечественной практике называют отделами кадров.

Первый этап проведения кадровой политики — осуществление определенного учета работающих на предприятии. Его персонал подразделяется на списочный, промышленно-производственный (ППП) и непромышленных подразделений.

Списочный состав работников предприятия — это принятые на постоянную и временную работу, связанную с основной и неосновной деятельностью, на срок один день и более. Он учитывается за каждый день и включает: фактически работающих; находящихся в простое и отсутствующих по каким-либо причинам (служебные командировки, ежегодные дополнительные отпуска, декретный отпуск, неоплачиваемый дополнительный отпуск по уходу за ребенком), не явившихся с разрешения администрации или по болезни; выполняющих государственные и общественные обязанности; учащих в ПТУ, состоящих на балансе предприятия; работающих неполный рабочий день или неделю; надомников. Показатель списочного состава работников определяется по данным табельного учета ежедневно.

Промышленно-производственный персонал (ППП) занят непосредственно в производственной деятельности и обслуживании производства. Это работники основных и вспомогательных цехов, аппарата заводоуправления, лабораторий, научно-исследовательских и опытно-конструкторских отделов, вычислительных центров.

К персоналу непромышленных подразделений относятся работники, занятые в жилищном, коммунальном и подсобном хозяйствах, здравпунктах, профилакториях, учебных заведениях.

В зависимости от характера выполняемых функций промышленно-производственный персонал делится на следующие категории: рабочие (включая младший обслуживающий персонал и охрану) и служащие, в составе которых выделяют руководителей, специалистов и других служащих (контормский, учетный персонал и т.п.).

Руководители — работники, занимающие должности руководителей предприятий (директора, мастера, главные специалисты и др.).

Служащие — работники, осуществляющие подготовку и оформление документов, учет и контроль, хозяйственное обслуживание (агенты, кассиры, делопроизводители, секретари, статистики и др.).

Удельный вес той или иной категории определяется особенностями отрасли. В горной промышленности, ввиду высокой трудоемкости выполняемых горных работ, значителен удельный вес рабочих в общей численности работающих на шахтах, карьерах и обогатительных фабриках.

Специфика горнодобывающих предприятий обуславливает предъявление особых требований к профессионально-квалификационному составу их кадров, что также связано с большим количеством специфических профессий, присущих только этой отрасли промышленности.



Рисунок 1. Круг проблем, охватывающих трудовые отношения

Разделение труда в пределах профессии привело к появлению понятия «специальность», которое характеризуется наличием у человека совокупности знаний и навыков, необходимых для осуществления узкого круга работ.

Проблема обеспечения кадрами

горнодобывающих предприятий многогранна и чрезвычайно сложна. Она затрагивает многие вопросы ведения экономики. Исходным моментом в ее решении является определение количественного и качественного состава работающих. Эффективное решение этой проблемы зависит от правильности определения величины рабочего времени, необходимого для изготовления продукта или для выполнения соответствующей работы. Определение этой величины — задача отнюдь не простая. Уже само по себе понятие «необходимое рабочее время» весьма условно, поскольку зависит не только от технико-организационных, но и социальных факторов. Для его определения необходимо провести всесторонний анализ производственных возможностей каждого рабочего места, всех основных элементов трудового процесса и его организации как с экономической, так и технической точки зрения. Величина необходимого рабочего времени также связана с уровнем интенсивности труда, что требует правильного установления норм труда. Степень напряженности норм обычно определяется на основе коэффициента их выполнения. Если он высокий, то считается, что степень напряженности низкая, и наоборот. В целом данная проблема должна решаться так, чтобы каждому работнику была обеспечена нормальная трудовая нагрузка, а для этого необходимо учесть много факторов (рис. 2).

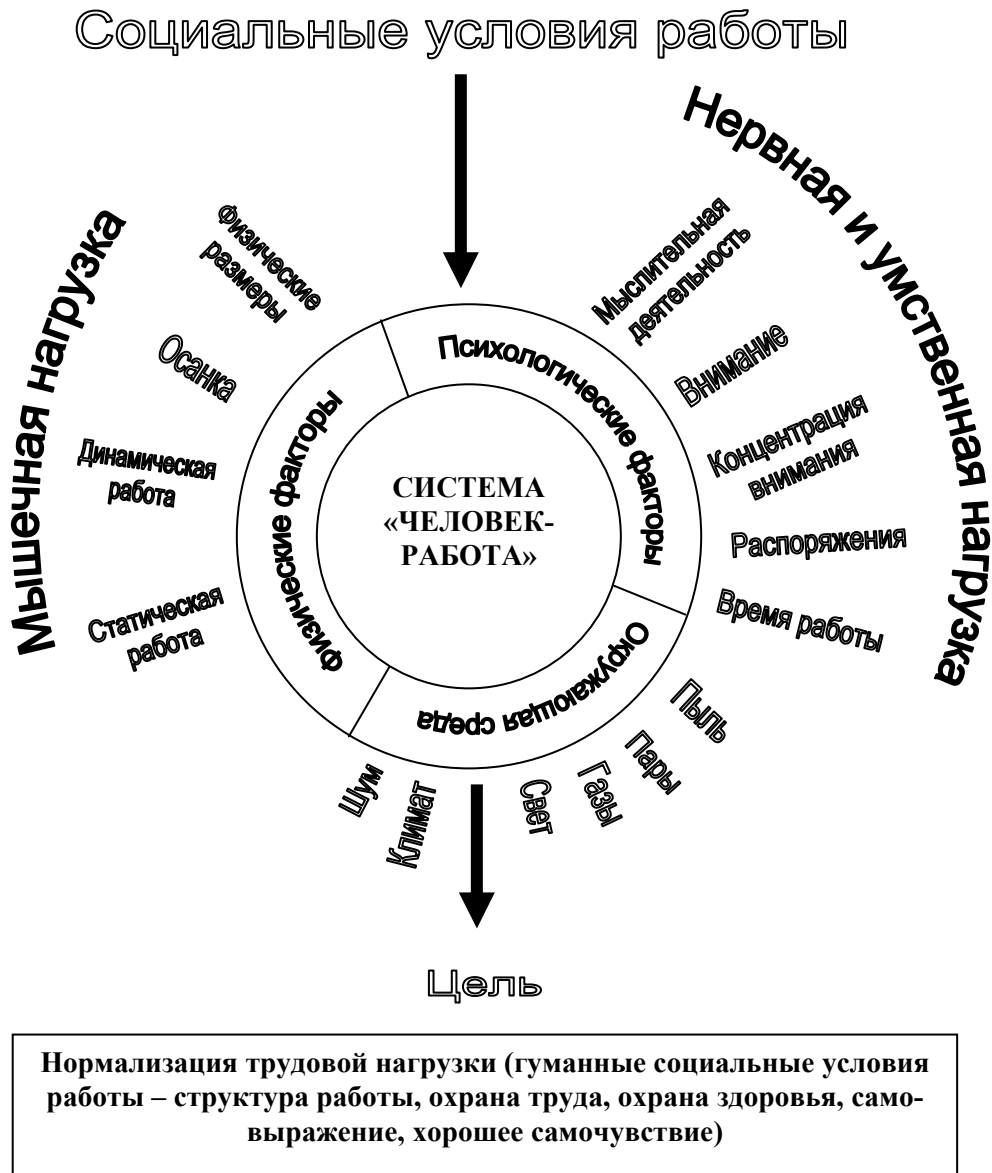


Рисунок 2. Факторы, влияющие на уровень трудовой нагрузки

Вторая сторона решения проблемы обеспечения рабочей силой заключается в правильности определения квалификационного состава привлекаемых на производство. Это определение основывается на оценке качества труда. Под понятием «качество труда» понимается сложность труда, а в ряде стран — сложность и ответственность. В общей постановке вопроса под ним понимают качество трудовой деятельности, выражающее существенное, определяющее свойство того или иного конкретного труда и отличающего его от другого.

В процессе образования стоимости сложный труд рассматривается как умноженный простой труд, как затрата квалифицированной рабочей силы, т.е. более производительной, и поэтому за один и тот же период времени создающей более высокую стоимость. На практике качество труда определяется с помощью суммарного и аналитического методов оценки работ. При суммарном методе степень качества труда определяется экспертными комиссиями по совокупности факторов, характеризующих работу (сложность, ответственность, тяжесть и др.). При аналитическом методе оценка работ производится не по совокупности факторов, а по каждому в отдельности, причем для них устанавливается определенное количество баллов. Но и для того и для другого метода основным фактором является сложность труда, определяющаяся совокупностью требований (рис. 3).

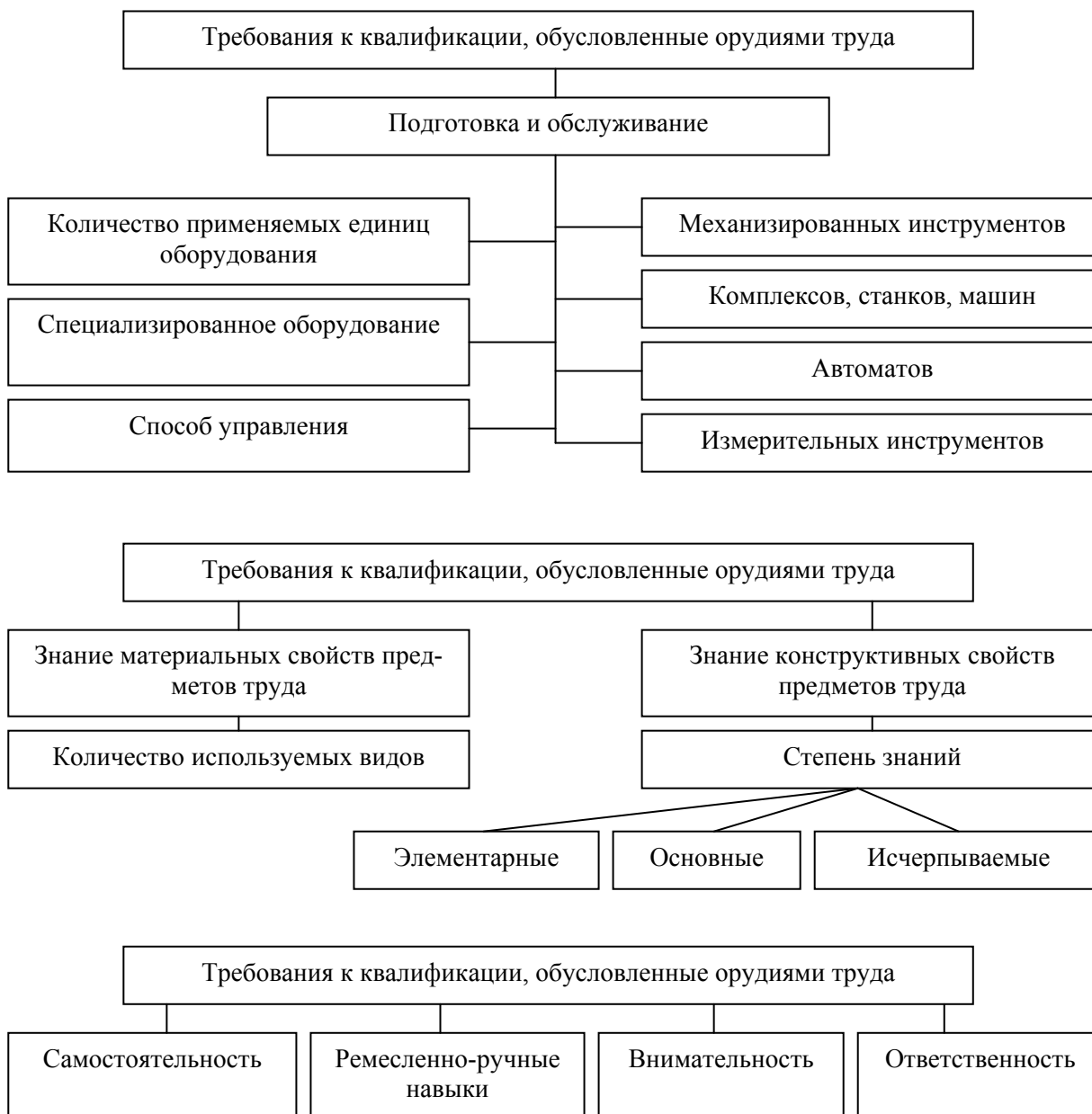


Рисунок 3. Факторы, определяющие сложность труда

В соответствии с этими факторами (при помощи баллов) производится распределение работ и профессий по разрядам, а затем эти данные сводятся в так называемые тарифно-квалификационные справочники, служащие основанием для тарификации работ и установления рабочим квалификационных разрядов. Основой таких справочников являются квалификационные характеристики, составленные по каждой профессии и специальности. В них, как правило, подробно указывается, какими знаниями и навыками должен обладать рабочий, чтобы успешно выполнять работы данной квалификации.

Определение численности работников, необходимой для выполнения производственной программы, начинается с выявления потребности в основных рабочих. Их численность, как и всякой другой категории работников, прямо пропорциональна объему выполняемой работы (объему вырабатываемой продукции) и обратно пропорциональна выработке одного работника, выраженной в тех же единицах, что и продукция. Если вырабатываемая продукция и выработка выражаются в трудовом измерении (нормо-часах), то численность основных рабочих можно определить по формуле:

$$N = \frac{T_{np}}{q_p K_n}, \quad (1)$$

где T_{np} — трудоемкость продукции, нормо-часы; $Ч_p$ — число часов, вырабатываемых в среднем одним работником в течение года; K_n — коэффициент выполнения норм выработки рабочими; N — численность основных рабочих.

Основой для расчета трудоемкости производственной программы служат карты трудоемкости каждого изделия, в которых указывается, какое количество нормо-часов по видам работ и разрядам должно быть затрачено на выполнение всех операций по изготовлению данного продукта. Общая трудоемкость производства равняется сумме произведений трудоемкости каждого продукта на их количество по плану.

Список литературы

- 1 Экономика предприятия: Учебник / Под ред. Н.А.Сафронова. — М.: Юристъ, 1998. — 584 с.
- 2 Курс экономики: Учебник / Под ред. Б.А.Райзберга. — М.: ИНФРА-М, 1999. — 716 с.
- 3 Грузинов В.П., Масимов К.К., Эриашвили Н.Д. Экономика предприятия: Учебник / Под ред. В.П.Грузинова. — М.: Банки биржи, ЮНИТИ, 1998. — 535 с.
- 4 Назарбаев Н.А. Через кризис к обновлению и развитию: Послание Президента РК народу Казахстана // Мысль. — 2009. — № 4. — С. 2–11.

Е.С.Кәрібаев

Өндіріс дамуындағы «жұмыс күші» факторының рөлі мен мәнінің артуы

Адамның дене және ой қабілеттерінің жиынтығы ретіндегі «жұмыс күшіне», оның еңбекке қабілеттілігіне анықтама берілген. Кәсіпорындағы еңбек қатынастарын қамтитын мәселелер сипатталған. Еңбек жүктемесінің деңгейіне ықпал ететін факторларға назар аударылған. Еңбектің күрделілігін алдын ала анықтайтын факторлар зерттелген.

Determination «labour» is Given as collection physical and mental abilities of the person, his (its) abilities to labour. It Is Outlined circle of the problems, covering labor relations on enterprise. It Is Spared attention factor, influencing upon level of the labor load. They Are Studied factors, predestining difficulty of the labour.

Т.Б.Казбеков

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Управление производительностью труда как одной из функциональных подсистем менеджмента предприятия

Приведена группировка направлений деятельности в системе управления работой с персоналом на предприятии. Раскрыто значение управления производительностью труда как одной из функциональных подсистем менеджмента предприятия. Изучено функциональное содержание процесса управления производительностью труда. Отражены условия эффективной реализации программ роста производительности труда на предприятии.

Ключевые слова: эффективность производства, процесс управления, управление персоналом, человеческий ресурс, предприятия, фирма, линейные руководители, рыночные отношения, кадровый потенциал, оценка кадров, подбор кадров.

Результаты деятельности любой экономической системы в значительной степени зависят от того, насколько хорошо подготовлены кадры. Действенность всех факторов эффективности производства определяется, в конечном итоге, людьми, так как они являются главным компонентом производства. Все большее значение приобретает раздел менеджмента, который изучает вопросы взаимодействия людей в процессе управления деятельностью хозяйствующей единицы — управления персоналом.

Увеличивается экономическая значимость персонала, ибо человеческий ресурс является важнейшим в потенциале предприятия. Решение многих проблем современной организации зависит от обеспеченности как производства, так и управления квалифицированными и энергичными работниками. Основная задача менеджмента персонала состоит в том, чтобы наиболее целесообразно соединить в процессе производства его трудовые и вещественные компоненты. Менеджмент персонала включает целый ряд задач по управлению персоналом и обеспечению нормальных условий его работы. Важнейшие из них: анализ и формирование системы управления персоналом, организация и нормирование труда, организация рабочих мест, охрана труда, планирование потребности в трудовых ресурсах, подбор и расстановка кадров, определение режимов работы, вопросы оплаты труда и льгот, оценка результатов деятельности работников и др.

Менеджмент персонала включает решение не только кадровых, но и целый ряд социальных, политических, экономических, юридических, организационно-технических проблем. Для их решения в организациях создаются службы и отделы (отдел кадров, отдел труда и заработной платы и др.). Их совокупность и взаимосвязь образуют организационную структуру управления персоналом, представленную на рисунке 1.

Структура службы управления персоналом и количество структурных подразделений зависят от характера и размеров предприятия (фирмы), особенностей выпускаемой продукции, особенностей технологии производства. В малых организациях многие функции выполняются линейными руководителями, в крупных — для решения каждой функции формируются самостоятельные подразделения. Развитие рыночных отношений приводит к изменению и расширению функций управления персоналом. Все большее значение приобретают вопросы социально-психологической диагностики; анализа и регулирования взаимоотношений между работниками и руководством; информационного обеспечения системы кадрового управления; анализа кадрового потенциала и потребности в нем; оценки и подбора кадров на вакантные должности; подготовки и обучения кадров; маркетинга кадров; управления занятостью; изучения рынка трудовых ресурсов; планирования и контроля деловой карьеры; управления профессиональным продвижением; адаптации работников; управления трудовой мотивацией; правовых отношений; психофизиологии и эстетики труда и др.

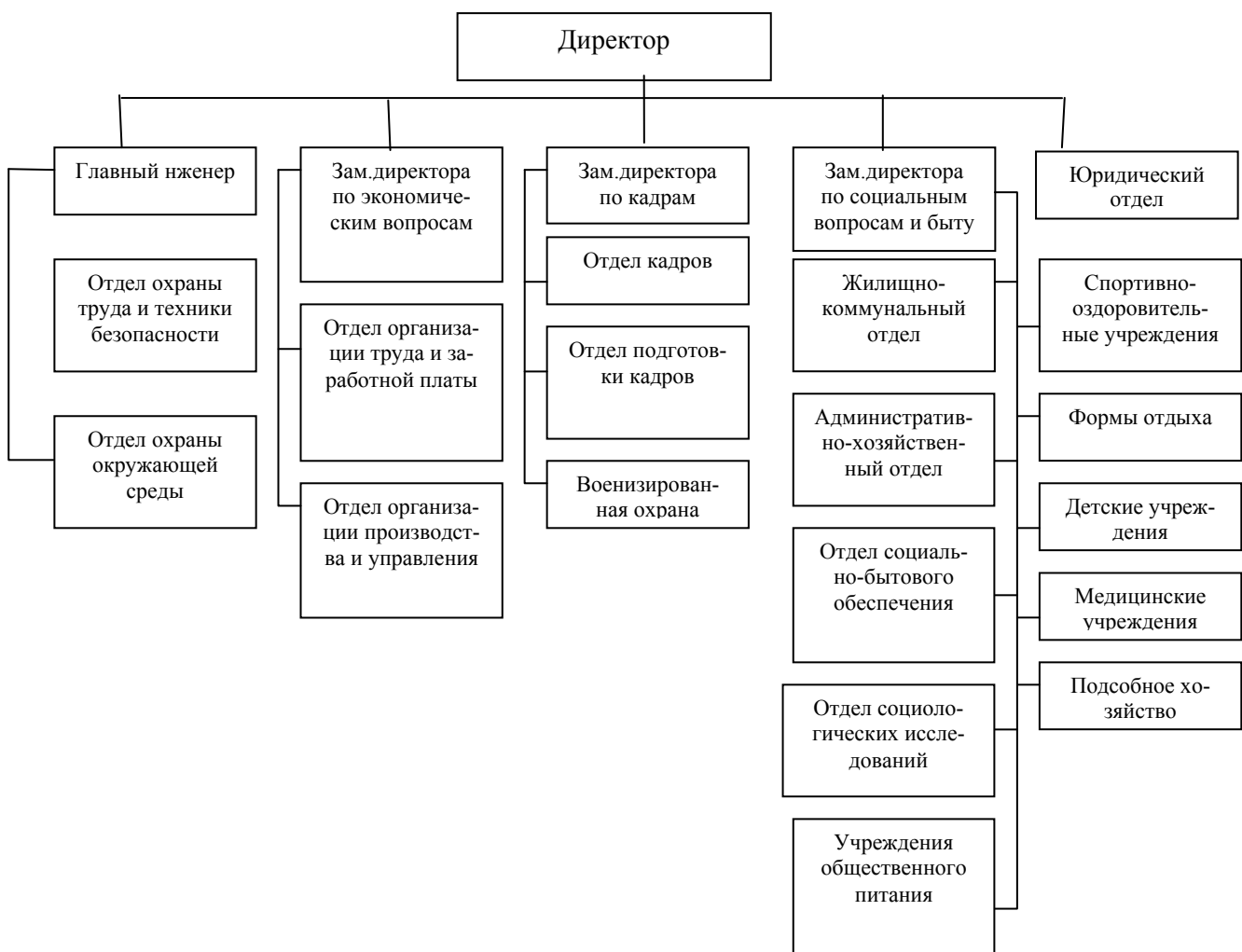


Рисунок 1. Структура управления персоналом в организации

Менеджмент персонала включает различные, но тесно связанные между собой направления деятельности, такие как стратегический анализ, кадровое планирование, набор персонала и его расстановка, совершенствование работы с персоналом в организации и другие. Группировка направлений деятельности в системе управления работой с персоналом представлена на рисунке 2.

Многогранные и сложные задачи кадрового менеджмента могут и должны решаться только комплексно, с помощью системного подхода.

Система управления персоналом предприятия включает множество различных функций. Выполнение однородных функций осуществляется специальными подразделениями по работе с персоналом, которые составляют подсистемы общей структуры управления.

Основой концепции менеджмента персонала организации являются возрастающая роль личности работника, знание его мотивационных установок, умение их формировать и направлять в соответствии с задачами, стоящими перед организацией.

Важнейшей задачей менеджмента персонала является оценка результатов деятельности работников и повышения эффективности труда. На предприятии эффективность труда характеризуется производительностью труда, которая остается одним из главных показателей деятельности деловых организаций независимо от форм их собственности. Однако в условиях рыночной экономики этот показатель должен сочетаться с высоким уровнем качества продукции, так как только это качество обеспечивает долговременные конкурентные преимущества. Поэтому при определении уровня производительности следует учитывать взаимосвязь этих критериев эффективности производства. Необходимо также иметь в виду, что уровень производительности указывает на результативность менеджмента, выступает в роли первого указателя («пробного камня») его эффективности. Лидерство экономики Японии определяется и качеством продукции, и производительностью, растущей более высокими темпами, чем в США, ФРГ и других государствах. Важнейшим фактором

высокой производительности выступает осознание менеджерами степени реализации потенциальных возможностей ее роста на предприятии.

Отсюда следует, что сущностью конкретной функции управления производительностью должно быть выявление реальных возможностей ее повышения и вовлечение в хозяйственный оборот. Таким образом, управление производительностью как одной из функциональных подсистем менеджмента предприятия является воздействием субъекта управления на весь жизненный цикл продукции в целях максимального роста производительности труда [1–4].

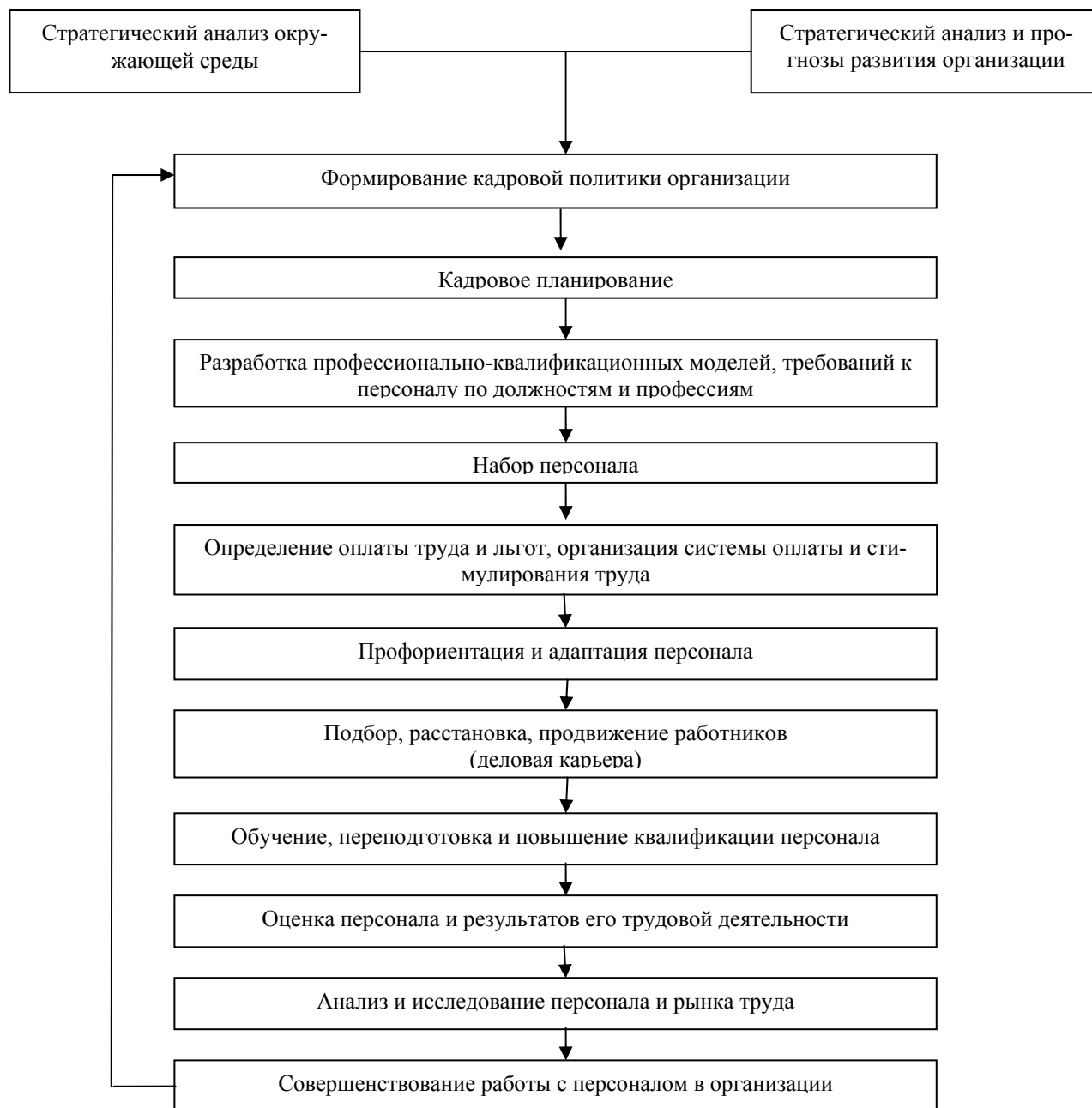


Рисунок 2. Основные направления деятельности в системе управления персоналом

Функциональное содержание процесса управления производительностью включает:

- а) измерение и оценку уровня производительности на исходном этапе создания программно-целевого механизма управления ее ростом;
- б) стратегическое программно-целевое и оперативное планирование мероприятий, повышающих производительность;

в) постоянный и действенный контроль за внедрением программ производительности и (или) отдельных мероприятий;

г) корректировку, в случае необходимости, реализуемых программ, мероприятий;

д) измерение и оценку результативности, осуществленных мероприятий и реализованных программ.

В промышленности производительность труда определяется выработкой продукции на одного работающего в единицу времени. Для оценки уровня и динамики производительности труда применяют различные методы: натуральный, стоимостный, трудовой.

При натуральном методе производительность труда определяется делением количества выработанной продукции (Q) в натуральных единицах на среднесписочную численность работающих ($Ч$):

$$ч = Q / Ч. \quad (1)$$

Этот метод прост и удобен, дает наиболее правильное представление об уровне производительности труда, но его можно использовать только там, где вырабатывается один продукт (или несколько сопоставимых): на предприятиях нефтегазодобычи, трубопроводах, бурении на отдельных технологических установках нефтеперерабатывающих предприятий.

Большое распространение получил стоимостной метод, по которому производительность определяют делением товарной (ТП) или валовой (В) продукции, произведенной в единицу времени (обычно год), на среднесписочную численность работников:

$$ч = ТП / Ч = \sum Q_i C_i / Ч, \quad (2)$$

где C_i — цена единицы продукции.

Этот метод прост, доступен, позволяет учитывать весь ассортимент вырабатываемой предприятием продукции. Существенный недостаток этого метода обусловлен несоответствием цен трудоемкости продукции, так как цена в очень малой степени зависит от затрат труда и складывается под влиянием множества внешних и внутренних факторов.

Наиболее правильное представление об уровне и динамике производительности труда дает трудовой метод, по которому производительность труда характеризуется трудоемкостью продукции t_n , т.е. затратами труда в человеко-часах (T) на производство единицы продукции (Q):

$$t_n = T / Q. \quad (3)$$

На практике обычно различают пять условий повышения производительности труда:

- 1) продукция возрастает, затраты остаются неизменными;
- 2) продукция возрастает, затраты уменьшаются;
- 3) продукция остается неизменной, затраты сокращаются;
- 4) продукция возрастает, затраты возрастают, но более низкими темпами;
- 5) продукция сокращается, затраты сокращаются, но более быстрыми темпами, чем продукция.

Программы повышения производительности разрабатывают, как правило, крупные предприятия с расчетом 5–10-летнего срока их реализации. Причем каждая организация формирует собственный план деятельности в этой сфере с учетом своих специфических особенностей. Результативное управление производительностью возможно только в рамках эффективной общей системы управления, т.е. в определенной мере достаточно совершенной. Каждый руководитель, начиная с бригадира, должен иметь план мероприятий по управлению производительностью.

Успех в области повышения производительности возможен лишь в том случае, если в организации на постоянной основе обучают работников, создают организационные и мотивационные предпосылки (бригады производительности, кружки качества и др.) для вовлечения в систематический процесс выявления и решения проблем всего персонала. Линейные руководители, производственный персонал, работники аппарата, руководство фирм должны рассматривать производительность и качество как основные составные части своей работы. Эти преимущества проявляются в высоком уровне коммуникации, координации и кооперации внутриорганизационных систем, активности работников в области нововведений, результативности, прогрессе в направлении качества управления, труда и трудовой жизни.

Мотивация персонала должна базироваться на основных принципах создания надежных и действенных систем стимулирования. Доля прибыли, получаемая за счет роста производительности, должна распределяться между теми элементами организационных систем (фирм, предприятий), которые обеспечивают получение этой выгоды.

Весьма ответственной задачей на предприятии является разработка программ повышения производительности труда. Успех деятельности организации в области производительности в первую очередь зависит от отношения первого руководителя к этой проблеме. Именно его заинтересованность является ключевым моментом успеха. Разработка стратегии и программ роста производительности требует участия широкого круга лиц. Поэтому необходимо считаться с интересами и мнениями ключевых работников системы, стилем руководства и очагами сопротивления. Связано это с тем, что деятельность по повышению производительности протекает в сложных, динамичных конкурентных и рыночных условиях, требует от работников таких качеств, как оперативность, инициатива, подлинная заинтересованность в успехе дела и др.

Условия эффективной реализации программ производительности таковы:

- 1) программа должна пользоваться полной поддержкой со стороны высшего руководства, быть ему понятной;
- 2) внедрение программ должно первоначально базироваться на привлечении сначала высших руководителей, а затем последовательно работников всех уровней организации;
- 3) мероприятия программы должны быть интегрированы в планы различных сфер текущей и перспективной деятельности организации, быть их неотъемлемой составной частью;
- 4) учитывая многофакторный характер производительности, программа должна обеспечивать охват основных проблем результативности функционирования организации, включая действенность (степень достижения целей), экономичность (степень использования ресурсов), качество (степень соответствия требованиям, ценность продукции как функция эксплуатационных характеристик и цены), качество трудовой жизни (реакция персонала на социально-технические условия), прибыльность (степень соотношения между доходами и издержками), нововведения (новые, более совершенные товары, услуги), коммуникацию (взаимодействие и единение персонала вокруг целей организации).

Для успешной реализации процесса разработки и осуществления программы повышения производительности необходим умелый, многоопытный, авторитетный руководитель. Его качества должны проявляться в умении интегрировать усилия всех участников процесса, обеспечивать постоянный и надежный контроль за ходом реализации мероприятий программы, быть приверженным качеству труда и нововведениям.

В заключение подчеркнем, что являясь функцией всей совокупности факторов и условий жизненного цикла продукции (работ, услуг), производительность труда изменяется под их постоянным динамичным влиянием. Это относится к условиям жизнедеятельности деловых организаций как на макро-, так и микроэкономическом уровне.

Налоговая политика. Государство должно вводить стимулы для капитальных вложений в эффективное оборудование и технологии.

Инфляция. Этот макроэкономический фактор ведет к снижению накоплений населения, а, значит, уменьшению притока долгосрочного капитала в отрасли хозяйства страны. В условиях высокой инфляции цена денег растет, что затрудняет их вложение в производство.

Международная конкуренция. Высокий уровень производительности труда в других странах заставляет фирмы, корпорации активно осуществлять меры в этой сфере деловой деятельности. Например, в США на изготовление автомобиля затрачивается в два раза больше времени, чем в Японии. Однако даже японские фирмы не обогнали по уровню производительности наиболее успешные компании США (ИБМ, Мак Дональдс, Хьюлетт Паккард и др.).

Сфера услуг. Этот фактор двояко воздействует на производительность. С одной стороны, в этой сфере производительность может быть ниже, чем в промышленности, что (в США, например, только 9 % рабочих заняты в промышленности) может сказаться на снижении уровня производительности в масштабах страны. С другой стороны, сфера услуг освобождает работника от множества «домашних хлопот» и этим самым высвобождает его физическую и психическую энергию для более активной и творческой производственной деятельности. Поэтому социальная сфера и качество трудовой жизни постоянно должны находиться в поле внимания руководителей организаций.

Контроль за качеством. Система управления качеством должна быть «встроенной» в производственный процесс и базироваться не на всевозможных проверках и инспекциях, а на рабочем контроле в ходе производственного процесса, контроле за поставками материалов и комплектующих не только на предприятии-получателе, но и на заводах-изготовителях для регулирования и координации совместных действий.

Рассмотренные выше факторы — это только некоторые из основных. При комплексной многофакторной оценке уровня производительности и разработке внутрифирменных программ ее повыше-

ния следует рассматривать их в целом как систему (технология, проектирование и организация работ, качество в целом системы менеджмента и отдельных ее подсистем, особенно мотивации персонала).

Список литературы

- 1 *Игнатовский П.* Производительность труда — двигатель развития // *Экономист*. — 2004. — № 11. — С. 3–13.
- 2 *Кардашевский В., Бондаренко А.* Повышение производительности: европейский подход // *Экономист*. — 2000. — № 11. — С. 35–40.
- 3 *Петров А.Ю.* Экономический анализ производительности труда: Учеб. пособие. — М.: Экономистъ, 2003. — 128 с.
- 4 *Синк Д.С.* Управление производительностью: планирование, измерение и оценка, контроль и повышение: Пер с англ. — М.: Прогресс, 1989. — 528 с.

Т.Б.Қазбеков

Еңбек өнімділігін басқару кәсіпорын менеджментінің функционалды кіші жүйесі ретінде

Кәсіпорындағы персоналмен жұмысты басқару жүйесіндегі қызметтер бағыттары топтастырылған. Кәсіпорын менеджментінің функционалды кіші жүйелерінің бірі ретінде еңбек өнімділігін басқарудың маңызы анықталған. Еңбек өнімділігін басқару үрдісінің функционалды мазмұны зерттелген. Кәсіпорындағы еңбек өнімділігінің өсу бағдарламасын тиімді жүзеге асыру шарттары бейнеленген.

Happens to the group of the directions to activity in managerial system by work with personnel on enterprise. Opens importance of labour capacity management as one of the functional subsystems of management of the enterprise. The functional contents management capacity labour is Studied. They Are Reflected condition to efficient realization of the programs of the growing to power of the labour on enterprise.

РЕСПУБЛИКА АЙМАҚТАРЫ МЕН САЛАЛАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ 50 ЕЛДЕР ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ МӘСЕЛЕСІ
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ РЕСПУБЛИКИ
В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ ЕЕ В ЧИСЛО 50-ТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА

ӘОЖ 338.436.33 + 330.837 + 338.22

С.Н.Улақов

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті

**Еліміздің азық-түлік қауіпсіздігі —
стратегиялық мәселе**

Мақалада еліміздің стратегиялық азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуге қарастырылған. Азық-түлік нарығын тұрақтандыру және дамытудың нақты жолдары пайымдалған. Азық-түлік нарығының бағасы статистикалық мысалдармен келтірілген.

Кілтті сөздер: стратегия, өнеркәсіп, әлемдік нарық, баға, өнім, сұраныс, экспорт, ауыл шаруашылығы, тауар, холдинг, лизинг.

Еліміздің ұзақ мерзімді орнықты дамуын қамтамасыз етуге бағытталған маңызды стратегиялық мәселелердің бірі — азық-түлік қауіпсіздігі және ауыл шаруашылығындағы өңдеу өнеркәсібін дамыту жайы. Ал, азық-түлік қауіпсіздігі дегеніміз — халық тұтынатын тағамдардың рынокта тұрақты түрде қамтамасыз етілуі және оларға халықтың қолжетімділігі, сондай-ақ ол азық-түліктің сапалы болуы секілді бірқатар алғы шарттардан тұратындығы белгілі.

Қазақстан экономикасы қазіргі күні әлемдік экономикаға жедел түрде интеграцияланып, соның бір бөлшегіне айналып келе жатыр. Мұндай жағдайда әлемдік рынокта болып жатқан құбылыстар Қазақстанға да әсер етпей қоймасы тағы да анық.

Биылғы 2009 жылдың басы және оның алдындағы 2008 жылды да халық жадынан ерекше орын алатын жылдардың қатарына қосуға болады. Өйткені осы жылдары халықаралық рыноктағы баға құбылысына сәйкес елімізде нан, өсімдік майы және басқа да азық-түлік өнімдерінің бағасы күрт өсіп шыға келгендігі белгілі. Бір жақсысы, Үкімет осы қиындықтарды жедел еңсерудің жолын тез тапты. Сөйтіп халықаралық рынокта шырқап тұрған баға Қазақстанның ішкі рыногында сабасына тез түсіп, өзінің тұрақтылығын сақтап қалды. Міне осындай жағдайда Қазақстан Үкіметінің инфляцияға қарсы шараларды жедел қабылдай отырып, тығырықтан тез шығуы халықаралық қауымдастықтың да назарын аудара бастады. Мысалы, ТМД елдері осы оңды тәжірибені өз елдерінде қолданудың жолдарын қарастыру үстінде. Бұл жағдай маңызды экономикалық бағыттардағы Қазақстанның ТМД елдері алдында көшбасшылық рөлі одан әрі беки түскендігін білдірсе керек.

Алайда Қазақстан Үкіметі осы жетістіктерді қанағат тұтып қалған жоқ. Өйткені елімізде астық, ет, сүт, жұмыртқа және бақша дақылдары ішкі рынок сұранысынан әлдеқайда артық өндіріледі, немесе қажеттілікті толықтай өтеуге мүмкіншілік бар. Сондықтан бұл өнімдерді заман талабына сай өңдеу ісін қамтамасыз ете отырып, экспортқа бағыттаудың жаңа мүмкіндіктерін қарастыру қажет. Ал өсімдік майы, қант, жеміс-жидек өндіру ісі ішкі сұранысты толық өтей алмай отыр. Демек, осы өнімдерге қатысты импорттық саясатты реттей отырып, азық-түлік қауіпсіздігін толықтай қамтамасыз ету қажеттігі туындайды.

Қазіргі қаржы дағдарысы бүкіл әлем бойынша азық-түлік бағасының көтерілуімен қат-қабат келіп отыр. Сарапшылардың болжамы бойынша, азық-түлік бағасы көтерілуінің ұзақ мерзімдік сипаты бар. Себебі, әлем бойынша азық-түліктің жылдан жылға көшіп отыратын ауыспалы қорларының көлемі төмендеп кеткен. Осы мәселеге орай әлем елдері осы олқылықтың орнын

толтыруға көмектесетін мүмкіндіктерді іздестіруде. Соңғы кездері азық-түлік қауіпсіздігі барлық елді алаңдатып отыр. Үкіметтің 2008 жылы атқарған жұмыстарының басты басымдықтарының қатарында агроөнеркәсіптік кешенді дамыту мәселесі де болды. Бүгінде еліміздің агроөндіріс кешені тұрақты дамып келеді. Өз кезегінде ол мемлекеттегі азық-түлік қауіпсіздігін толық қамтамасыз етіп, ішкі нарықтың тұрақтылығына негіз болуда.

Нақты мәліметтерге сүйенетін болсақ, 2008 жылы ауыл шаруашылығы өнімдерінің көлемі 1,3 трл. теңгені құрады. Ал оның ішкі жалпы өнім көлеміндегі үлесі 6 % жуықтайды. Жалпы 2008 жылы ауыл шаруашылығы секторын мемлекет тарапынан қолдау шарасы алдыңғы жылдағы көрсеткіштен 1,7 есеге артық болды. Сондай-ақ субсидиялар көлемі де 20 есеге көбейіп, несие мөлшері 2,2 есеге артты. Нәтижесінде ауыл шаруашылығы тауарларын өндірушілер егістік көлемін кеңейтіп, өндіріс көздерін басым бағытқа бұруға мүмкіндік алды. Сонымен қатар техникалық және технологиялық жағынан жарақтанып, жаңа өндіріс көздерін аша бастады. Егін шаруашылығы да орнықты дамып келеді. Егін шаруашылығын әртараптандыру жөніндегі шаралардың арқасында былтыр дәнді дақылдардың егістік көлемі 5,1 %, майлы дақылдар 35 %, көкөністер 17 %, ал қант қызылшасы 39 % өсті. Мұндай даму қарқыны, әрине, еліміздің ауыл шаруашылығы саласындағы экспорт әлеуетін арттырып, ішкі нарықты қажетті азықпен кең көлемде қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Қазақстан Республикасының Статистика агенттігінің деректері бойынша, инфляция деңгейі 2009 жылғы наурызда 0,8 % құраған. Осы айында азық-түлік тауарлары рыногында ет өнімінің бағасы 0,5 %, балық және теңіз өнімдері — 1,1, жеміс-жидек және көкөністер — 2,1, алкогольсіз сусындар — 3,8, қант 4,4 % артқаны белгіленді (1-кесте).

1 - кесте

Тауарлар мен қызметтер бағасының артуы *

	2009 жылғы наурыз				2008 жылғы қаңтар-наурызбен салыстырғанда 2009 жылғы қаңтар-наурыз
	2009 жылғы ақпанда	2008 жылғы желтоқсанда	2008 жылғы наурызда	2005 жылғы желтоқсанда	
Барлық тауарлар және қызметтер	0,8	2,0	8,9	43,7	8,8
Азық-түлік тауарлар	0,6	1,3	8,3	52,5	8,8
Азық-түлік емес тауарлар	1,5	2,9	7,1	28,8	5,9
Ақылы қызметтер	0,5	1,9	11,6	46,3	11,7

* Ескерту. Пайызға шаққанда артуы +, төмендеуі.

Сонымен қатар, күнбағыс майы бағасының 5,1 %, жұмыртқа — 4,4, ұн — 1,6, шикі сүт — 1,1, жармалар — 0,4, нан 0,1 % төмендегені белгіленді (2-кесте).

Негізгі азық-түлік тауарлары бағасының айтарлықтай өсуі ағымдағы жылғы ақпан айында болған курстың құнсыздануымен байланысты [1].

Мал шаруашылығында да дамудың орнықты қарқыны сақталып отыр. Бұл салада мал басының орташа жылдық өсу қарқыны 5–7 % шамасында. 2007 жылдың сәйкес кезеңімен салыстырғанда 2008 жылғы желтоқсанның 1-індегі жағдай бойынша ірі қара малдың басы 2,8 %, қой-ешкі басы — 5, шошқа — 1, жылқы басы — 6, түйе басы — 3,4, құс 10,5 %, артты. Мал шаруашылығы өнімдерін өндіруде де оң үрдіс байқалып отыр. Ауыл шаруашылығы өнімдерін өңдеу көрсеткіші жыл сайын еселеніп келеді. Банк несиелері бойынша сыйақы мөлшерін субсидиялау жөніндегі мемлекеттік қолдау шараларының арқасында лизингтік компаниялар жаңа технологияларды енгізуде, ауыл шаруашылығының шикізат өнімдерін өңдеудің үлесі артып, шығарылып отырған өнімдердің түрлері кеңейтілуде.

Әлемдік азық-түлік нарығында қалыптасқан жағдайды ескерсек, азық-түлікпен қамтамасыз ету мәселесі 2008 жылы барлық елдің экономикалық және әлеуметтік өмірінің негізгі мәселесінің біріне айналды.

Саланың даму қарқынының баяулауына жол бермеу, инфляциялық үдерістерді ырықтандыру, ішкі рынокты азық-түлік тауарларымен толтыру және осының негізінде халықтың тұрмысын қамтамасыз ету мақсатында, Қазақстан Республикасының Үкіметі бірқатар жүйелі және кешенді

шаралар қабылдап отыр, осының арқасында қазіргі уақытта елдің азық-түлік рыногындағы ахуалдың тұрақтанып отырған жайы бар. Ішкі рыноктағы азық-түлік қажеттілігін қамтамасыз етуде әлеуметтік маңызы зор азық-түлік тауарлары бойынша құрылған тұрақтандыру қорлары үлкен рөл атқарды. Үкімет әлемдегі азық-түлік дағдарысының алдын орап, сатылатын бидай мен күріш, өсімдік майы, құрғақ сүт, ет, сары май секілді азық-түлік қорын құрып үлгерген болатын. Елдің ішкі астық нарығындағы жағдайды тұрақтандыру мақсатында 600,0 мың т астық сатып алу жоспарланып, осы мақсатқа республикалық бюджеттен 7,2 млрд. теңге бөлінді. Бұған қоса осы мақсатқа Азық-түлік корпорациясы келісім-шарт арқылы бюджеттен тыс қаржы көздерінен 10,8 млрд. теңге тартылды. Осылайша 2008 жылғы желтоқсан айының көрсеткіші бойынша 579,6 мың т астық алынды. Ал ішкі рынокты өсімдік майымен толық қамтамасыз ету мақсатында Үкімет бірқатар дақылдарды экспорттауға уақытша тыйым салды.

2 - к е с т е

**Қазақстан Республикасындағы негізгі азық-түлік тауарларының
2009 жылғы наурыздағы орташа бағасы**

	Бір килограммға шаққандағы баға, теңгемен					2008 жылғы наурыздағы орташа баға	
	орта	барынша төмен		барынша жоғары			бөлу, есе
		қала	бағасы	қала	бағасы		
Бірінші сұрыптағы бидай ұны	84	Павлодар	57	Астана	123	2,2	77
Бірінші сұрыптағы бидай ұннан жасалған нан	78	Ақтөбе	59	Ақтау	103	1,7	7,5
Күріш	209	Қызылорда	127	Астана	264	1,5	124
Ұнтақ жарма	121	Павлодар	80	Атырау	191	2,4	93
Қарақұмық жармасы	137	Павлодар	109	Ақтау	202	1,8	132
Сиыр еті	602	Көкшетау	476	Алматы	751	1,6	566
Сары май	663	Жезқазған	476	Алматы	936	2,0	608
Күнбағыс майы, л	242	Өскемен	205	Ақтау	358	1,7	313
Шікі сүт, л	99	Көкшетау	74	Алматы	143	1,9	92
Он жұмыртқа	178	Қостанай	130	Алматы	237	1,8	193
Картоп	75	Павлодар	55	Ақтау	95	1,7	75
Ақшыл орамжапырақ	61	Павлодар	38	Ақтау	95	2,5	111
Қант	126	Жезқазған, Қостанай	117	Алматы	147	1,3	105
Шәй	1018	Көкшетау	873	Астана	1239	1,4	865

Сондай-ақ «ҚазАгро» ұлттық компаниясы оңтүстік өңірде көкөніс кластерін дамыту жұмыстарының аясында Оңтүстік Қазақстан облысында тамшылап суару технологиясын қолдана отырып, көкөніс өндіруді дамыту жобасын жүзеге асыра бастады. Қазіргі кезде тұрғындардың азық-түлікке деген сұранысын қамтамасыз ету үшін азық-түлік қоймалары мен жылыжайларды іске қосу жұмыстары жалғасуда. Осыған орай 2009 жылы елде «ҚазАгро» холдингінің есебінен сыйымдылығы 34,9 мың т құрайтын 10 нысанның жұмысы жолға қойылатын болды.

Азық-түлік тапшылығы — қаржы дағдарысымен қабаттасқан проблема. Сондықтан бұл мәселе үнемі Үкімет назарында болады. Өткен 2008 жылдың тоғыз айының өзінде ауыл шаруашылығын дамыту арқылы азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін 135 млрд. теңге бөлінді. Қаржылай қолдау алдағы уақытта да жалғасады. Министрлер кабинеті ішкі нарықты тұрақтандыру үшін негізінен 5 бағытта шара қолданды. Бірінші, күнделікті тұрмысқа қажет азық-түліктің қоры жасақталды. Екінші, күріш, қант, өсімдік майы сынды кейбір тауарлардың экспортына шектеу қойылды. Керісінше, сырттан келетін өнімге салынатын импорттық салықты төмендетті. Бұл үшінші бағыт. Төртінші, ауыл шаруашылығы кәсіпорындарының ішкі нарықтағы жауапкершілігін күшейтетін меморандумға қол қойылды. Бесіншіден, бағаны әдейі өсіретін алыпсатарлармен күрес күшейді. Заңнамалық тұрғыда осы бағытта да біраз жұмыс істелгенін айтсақ болады [2].

Атап айтқанда, тамақ өнімдерінің, бірінші кезекте, нанның, ұнның, майдың, қанттың бағаларының өсуі жергілікті билік органдары тарапынан да күн сайынғы қатаң бақылауға алынды. Әлеуметтік маңызы бар тауарлар өндірушілер және қызмет көрсетушілермен меморандумдарға қол қойылды, кейбір азық-түлік тауарларын, соның ішінде өсімдік майы мен күнбағыс тұқымдарын

сыртқа әкетуге уақытша шектеулер енгізілді, ал импорт баждары елеулі түрде төмендетілді. Мемлекеттің ішкі рынокқа барынша кірігуін жүзеге асыру үшін осындай жағдайлар туындағанда мемлекеттік азық-түлік резервтері қалыптастырылды. Сондай-ақ кеден тарифі мен экспорттық реттеу жөнінде шаралар қолданылды. Ал бұл арада мынаны атап көрсету керек: егер де сол кезде осы іс-қимылдар жасалмаса, азық-түлікке бағалар бүгінде елеулі түрде жоғары болар еді. Бұл орайда қазір Үкімет алға қойып отырған шешуші міндет — азық-түлікпен өзін жеткілікті қамтамасыз ету. Яғни бұл ретте Министрлер Кабинеті саясатының басымдығы мен стратегиялық ұлттық мүддесі ауыл шаруашылығы өнімі өндірісі, оның бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін жағдай жасауда байқалады. Мұнда ауыл шаруашылық саласына берілетін мақсатты несиелер де, инвестицияларды тарту да, соның ішінде аграрлық-өнеркәсіптік кешеннің басым секторларына мемлекеттік субсидиялау да бар.

Азық-түлік тапшылығын болдырмаудың тағы бір жолы — ірі қалалардың маңынан азық-түлік белдеуін құру. Мұндай шаруа қазір Астана мен Алматы қалаларында іске асып жатыр. Ауыл шаруашылығы министрлігінің даму институттары Астана аймағына кіретін агроөнеркәсіп кешенінің 142 бизнес-жобасын қарастырып отыр. Ал «ҚазАгроның» еншілес компанияларына құны 23,2 млрд. теңгені құрайтын 74 жоба келіп түскен. Олардың арасында 13,8 млрд. теңге тұратын 58 ұсыныс қабылданды. Қазіргі кезеңде «ҚазАгро» қаржыландырған кейбір нысандар Елорда базарларына ет, жұмыртқа, шұжық, сүт өнімдерін жеткізіп отыр. Көп кешікпей облыс орталықтарында да осындай шаралар қолға алынады деп Ауыл шаруашылық министрлігінің хабардар еткенін айта кету керек. Қазір Алматының азық-түлік белдеуін ұйымдастыру мақсатында тиісті жоспарлар құрылуда. Болашақта Алматы мен Астана қалаларының тәжірибесі негізінде еліміздің барлық облыс орталықтары мен қалаларында осындай азық-түлік белдеулері құрылатын болады.

2008–2009 маркетингтік жылы экспортқа астық шығару оның алдындағы жылдарға қарағанда күрделі мәселе болды. Өйткені біздің халықаралық астық рыногындағы жақын бәсекелестеріміз Ресей мен Украинада астық бітік шығып, Қара теңіздегі және Балық жағалауындағы астық терминалдарына қол жеткізу мүмкіндігі шектеліп қалғандықтан, бұл бағытқа астық шығару тоқырап қалды. Қазіргі кезде қазақстандық астықты сыртқа тасымалдауда Ақтау айлағы жиі пайдаланылуда. Оның өткізу қабілеті жылына 600 мың т құрайды. Ал астықты сыртқа тасымалдау шараларын жетілдіру үшін қазір Әмірабад (Иран) айлағында астық терминалын құру жобасы жүзеге асырылуда. Бүгінде бұл терминалдың өткізу қабілеті жылына 500-ден 700 мың т дейін жетеді. Астық экспортының көлемін арттыру үшін 2007 жылы Қазақстан Каспийдің Әзербайжан жағалауында арнайы астық терминалының құрылысына инвестиция салуға кіріскен болатын. Бұл терминал іс жүзінде қазақстандық астықты қабылдайтындықтан және ол бірінші кезекте біздер үшін тиімді болғандықтан, Кавказ бен Қара теңіз өңіріне және Жерорта теңізі мен Иранға астық тасымалдау үшін Иранның Имам Хомейни айлағы мен Қара теңізде (Украина), Қытаймен шекарада тап осындай кешендер салу жоспарлануда.

Сондай-ақ елімізде ет өнімдерінің экспорттық әлеуетін арттыру үшін «Мал өнімдері корпорациясы» акционерлік қоғамы мен өзге де бірқатар бизнесқұрылымдардың қатысуымен халықаралық стандарттар негізінде заманға сай дамыған инфрақұрылымы бар бордақылау алаңдарын ұйымдастыру жұмыстары жүргізілуде. Осындай жұмыстар Алматы облысының Балқаш ауданына қарасты Ақдала ауылында және Батыс Қазақстан облысының Зеленов ауданының Янайкино ауылында да жүргізілуде. Бұл кешендердің қуаттылығы жылына 5 мың бас малдан 1 мың 100 т ет өндіре алады. Бұған қоса ағымдағы жылы республика бюджетінен сүт және ет өндіру бағытындағы ірі мал шаруашылығы фермаларына қажетті құралдар алу үшін 5,270 млн. теңге бөлінді. Осы уақытта «ҚазАгроқаржы» акционерлік қоғамы құны 4,671 млн. теңге тұратын 6 мегаферманың жобасын мақұлдап, тағы 1 жұмыс істеп тұрған мегаферманы қаржыландыруға келісім берді. Сонымен бірге бірқатар мемлекеттердің компанияларымен асыл тұқымды мал түрлерін жеткізу жөнінде келісім жасалды. Осындай жұмыстардың нәтижесінде қазақстандық мал шаруашылығы өнімдерін сыртқа кеңінен экспорттауға күш салынуда. Сонымен қатар осы жұмыстардың арқасында халықаралық стандарттарға негізделген ірі мал бордақылау және сүт өңдеу кешендерін ашып, осы бағыттағы кәсіпкерліктің де дамуына мүмкіндік туады.

2008 жылы сондай-ақ экономиканың аграрлық секторының заңнамалық базасын әрі қарай жетілдіру жөніндегі жұмыстар да жүргізілді. Осы шаралардың аясында Үкімет тарапынан ҚР Парламентіне «Кейбір заңнамалық актілерге азық-түлік қауіпсіздігі мәселелері бойынша өзгертулер мен толықтырулар енгізу туралы» және «Кейбір заңнамалық актілерге астық нарығын реттеу және агроөнеркәсіптік кешеннің жекелеген бағыттарын мемлекеттік қолдау мәселелері бойынша өзгертулер мен толықтырулар енгізу туралы» екі заң жобасы жіберілді. Алайда, реті келгенде айта

кету керек, бұл заңға енгізілетін толықтырулар «Азық-түлік қауіпсіздігі туралы» Қазақстан Республикасының Заңын қабылдауды толықтай айырбастай алмайтындықтан, Үкіметке және Парламентке 2007 жылдың аяғында көтерілген осы мәселені сөзбұйдаға салмай күн тәртібіне шығарған өте орынды болар еді [3].

Елбасының берген тапсырмасына орай «Қазақстан Республикасы Үкіметінің, Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің және Қазақстан Республикасы Қаржы рыногы мен қаржы ұйымдарын реттеу және қадағалау агенттігінің экономиканы және қаржы жүйесін тұрақтандыру жөніндегі 2009–2010 жылдарға арналған бірлескен іс-қимыл жоспары» қабылданды.

Агроөнеркәсіп кешенін дамыту ісі де тұрақтандыру жоспарының басым бағыттарының бірін құрайды. Осы салаға 2009–2011 жылдары шамамен 350 млрд. теңгенің қаржысы бөлінеді. Үкімет оператор болып табылатын инвестиция түрінде қосымша 120 млрд. теңгенің қаржысын тартатын болады. Бұл қаржылардың негізгі дені инфрақұрылымдарды жаңғыртуға, жанадан құс фабрикаларын, ет комбинаттарын, көкөніс қоймаларын, тауарлы сүт фермаларын, бордақылау алаңдарын, ерте көктемде көкөніс өсіретін жылыжайларды салуға бағытталады. Салыстыру үшін айта кетсек, «Ауыл жылдары» деп аталған үш жылда бұл салаға 150 млрд. теңге қаржы бөлінсе, ендігі қолдау деңгейі одан үш-төрт есе асып түсіп отыр. Демек, ауыл шаруашылығы осы үш жылда қарқынды дамып, болашақта ең тартымды салалардың біріне айналуы тиіс.

Статистикалық деректерге қарағанда, қазір жер шары халқының 40 % азық-түлік тапшылығын тартып отырса, 20 % аштықта өмір сүруде. Мұның басты себебі қымбатшылықта дейді мамандар. Бір ғана 2007 жылы азық-түлік бағасы 40 % өскен. Соның әсерінен әлемде азық-түлік қоры азайған. Мысалы, 2008 жылдың басында дүниежүзінде 116 млн. т ғана бидай қоры болды. Бұл соңғы 30 жылдағы ең аз көрсеткіш. Дүниежүзілік деңгейде азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін оны 3–4 есеге ұлғайту қажет. Біріккен Ұлттар Ұйымының (БҰҰ) азық-түлік кеңесі сарапшыларының пікірлеріне қарағанда, алдағы уақытта астық егістігін барынша кеңейте түсуге Ресей, Украина, Қазақстан елдеріндегі әзірге бос жатқан алқаптардың маңызы үлкен. Астана қаласында 2008 жылдың күзінде өткен халықаралық аграрлық инвестициялық форумда БҰҰ басшысы атынан форум қонақтарына құттықтау сөз арнаған оның арнаулы өкілі осы мәселе жөнінде Қазақстан мүмкіндіктеріне тоқтала келе, әлемдік азық-түлік ұйымның біздің елімізден үлкен үміт күтетіндігін жеткізген болатын. Демек, Қазақстан алдағы уақытта мұнай, металл кендерімен ғана емес, өзінің жылдан жылға дами түскен агроөнеркәсіптік секторы арқылы да әлемдік саясатқа ықпал етпек.

Еліміздің агроөнеркәсіп кешені — сыртқы экономикалық байланысымыздың аса бір маңызды саласы. Ауыл шаруашылық тауарларының экспорт көлемі соңғы бес жылда екі есеге өсіп, өткен жылы 717,6 млн. АҚШ долл. жеткен. Ауылдың экспорттық әлеуеті дегенде ауыз толтырып айтарымыз, оның астыққа қатысты ұстанымы. Соңғы бес жылда шетке жылына орта есеппен алғанда 6,0 млн. т. бидай сатылған. Ал 2007 жылғы өнім тәуелсіздік алғаннан бергі кезеңдердегі ең жоғары деңгейді көрсетті. Соның нәтижесінде 2008 жылы сыртқы нарыққа 9,1 млн. т бидай жөнелтілді.

Осы жағдайдың маңызы мен мәні жылдан жылға ашылып келеді. Еуропаның бірқатар мемлекеттері Қазақстанның инвестициялық мүмкіндіктеріне назар аударып, осы бағыттағы екі жақты қатынастарды нығайта түсуге ұмтылыс танытып отыр. Мәселен, Германия, Сауд Арабиясы және басқа да елдер Қазақстанның ауыл шаруашылығы саласына инвестиция салуға ықылас танытуда.

Дағдарыс өзіміздің таяудағы көршілеріміз әрі жақын бауырларымыз орталықазиялық мемлекеттердің біріге түсуіне ықпал етуде. Мемлекеттердің өзара ықпалдасуы талай ортақ проблемаларды шешуге мүмкіндік беретіндігіне қазір көз жетіп отыр. Мәселен, бір ғана шекаралық өзендердегі су ресурстарының мәселесін тиімді шешудің өзі елдердің қай-қайсысына болмасын үлкен көмек. Жуықта осы мәселе бірлесіп қаралып, жақсы келісімге қол жеткізілгендігін атап өтсек, артық болмас, өйткені су мәселесі тікелей ауыл шаруашылық мәселесіне келіп тірелетіні белгілі жай. Сонымен, Қазақстан дағдарыс қиындықтарын еңсеруде тек өз ішімізде ғана емес, халықаралық қауымдастықпен қосыла отырып жұмыс істеуде. Көптеген мәселелер бойынша бастамашылық танытып келетіні сондықтан.

Біздің агроөнеркәсіп кешенінің бәсекеге қабілеттілігі әлі де төмен. Саланың техникалық және технологиялық жағынан артта қалғанын тіпті жасыруға болмайды. Әсіресе басым көпшілік болып табылатын шаруа қожалықтары мен жеке қосалқы шаруашылықтардағы ұсақ тауар өндірісі барынша әлсіз. Мұның бәрі айналып келгенде осы саладағы еңбек өнімділігі деңгейінің алдыңғы қатардағы аграрлық экономикасы дамыған елдерден бірнеше саты төмен жатқандығына саяды. Жер өңдеу ісіндегі әртараптандыру өте баяу жүргізілуде. Заманауи технологиялар ауылшаруашылық саласында өз орнын таппай отыр. Ауылдың басты кәсібі — мал шаруашылығы тұралап жатқан орта және ірі

тауар фермаларындағы өндіріс көлемі 10 % да жетпейді. Оның тұқымын асылдандыру кенже қалып жатыр. Мал өнімдерінің қауіпсіздігін қамтамасыз ету проблемасы күрделі. Ол, бірінші кезекте, мал-дәрігерлік бақылау жүйесінің халықаралық талаптарға сай келмеуінен. Депутат Ромин Мадиевтің айтуынша, еліміз азық-түлік қауіпсіздігі мен алыс болашаққа бағытталған орнықты саясат жүргізіп отырған жоқ. Мәселен, құс етін өндіруді айтсақ, тұтынылатын 180 мың т құс етінің 115 мыңы сырттан әкелінеді. Бұл жыл сайын 45 млрд. теңгенің сыртқа кетуіне әкеліп соғады. Ресей осы бағытта үлгі аларлықтай саясат ұстануда. Бұл елде тұтыну өнім көлемінің 20 % ғана сырттан әкелінеді. Қазақстан алдағы 5–7 жылға арналған өз өнімін тұтыну немесе сырттан келетін құс етіне қатысты нақты бағдарлама жасамаса, жағдай одан ары қарай ушыға берері сөзсіз екені анық. Сондықтан кем дегенде алдағы он жылға мемлекет нақты мал шаруашылығын дамыту бағдарламасының қабылдағаны жөн болар еді. Бұл ауыл шаруашылығы өнімін өндірушілер үшін де, құрал-жабдық шығарушылар үшін де тиімді екенін депутат та баса айтып өтті.

Тағы бір маңызды проблема ауыл шаруашылығы өнімдерін субсидиялауға қатысты. Занда көрсетілгендей, мемлекет ауыл шаруашылығын субсидиялауға міндетті. Дамыған елдерде мынадай тәжірибе қалыптасқан: Швейцарияда субсидиялардың 47 % азық-түлік тауары бағасына қойылса, ол Израильде — 25, Қазақстанда 10 % да жетпейді. Ауыл шаруашылық тауарларын нақты субсидиялау, оның мөлшерін он емес, ондаған пайыздық үлеске жеткізу біраз жетістіктерге жол ашатыны анық. Ал салалық министрліктегілердің айтқанына құлақ салсақ, отандық банктер бұл мәселеге араласудан алшақтап тұратын көрінеді. Ауыл шаруашылығы банкін жеделдетіп құрудың қажеттілігін көрші елдердің, соның ішінде Ресейдің тәжірибесі айғақтайды. Қазіргі ауыл шаруашылығына банктер бір ғана жылға арнап беріп жатқан айналым қаражаты ешқандай проблеманы шеше алмайды. Мәселен, Голландияда бір тұрғынға 57 гектар егіндік жерден келсе, Германияда — 189, Америкада — 574, Ресейде — 803, ал Қазақстанда 2000 гектар жер келеді. Мәселен, қазір ауылдағы малдың 90 пайызы жеке меншіктің қолында. Демек, ауыл шаруашылығында қордаланған проблемалармен бетпе-бет келіп отырғандар да қолдарында мардымды қаражаты жоқ қарапайым ауыл тұрғындары. Жеке шаруаның қолындағы малды өсіріп, өндіруге жоғары технология қолдану шешілуі өте қиын мәселе. Екінші бір проблема — асыл тұқымды малдың құрып бара жатқандығы. Ірі қараның салмағы мөлшердегінің 5–8 % ғана. Осы бағытта мемлекеттің қолдауы айтарлықтай емес, өйткені мемлекет ешқандай да орта және ірі тауар өндірісін құру үдерісін ынталандырып отырған жоқ. Малдың жемазық базасы әлсіз. «ҚазАгро» ҰХ орта және ірі тауарлы өндірісті құрумен жаңадан ғана айналысуда. Тұқымды жақсарту үшін ішкі мүмкіндіктерді де пайдаланып, сырттан асыл тұқымды импортты мал да әкелу көзделінген. Сөйтіп, 2015–2016 жылдарда асыл тұқымды мал шаруашылығын 10 % дейін көтеруді жоспарлап, 30 сүт фермасы мен 5 жемазық алаңын ұйымдастыру қолға алынбақшы.

Осы бағытта ауыл шаруашылық саласында ұсақ фермерлерді кооперативке біріктірудің жобасы жасалынған. Егерде сол жобаға жүгінсек, 450 ауыл шаруашылығы тұтыну кооперативі ұйымдастырылатын болады. Тек қана Қарағанды облысында ғана биылғы жылға дейін 20 селолық тұтыну кооперативтері құрылды. Оның алтауы мемлекет тарапынан берілетін жеңілдетілген несие арқылы өз жұмыстарын ұйымдастырып нарыққа дайын өнімдерімен шыға бастады. Осындай кооперативтер басқа да облыстарда құрылып ауыл шаруашылық өнімдерін өндірушілердің бастарын біріктіріп, нарыққа дайын өнімдермен шығуға толық жағдай жасай бастады. Бұл жағынан алып қарағанда, Кеңес өкіметі кезінде ауыл шаруашылық өнімдерін жеке қосалқы шаруашылықтардан сатып алып, өңдеп, тұтынушыларға уақытысымен жеткізіп беріп отырған тәжірибесі бар Қазақтұтыну кооперативтерінің одағына мүше ауылдық тұтыну кооперативтерінің жұмысын жандандыру аса маңызды. Тұтыну кооперативтері мемлекеттің Агросектордың 2006–2010 жылдарға арналған тұрақты даму концепциясына сәйкес және еліміздің азық-түлік қауіпсіздігі мәселесін шешуге арналған негізгі ауыл шаруашылық институттарының бір болып табылады. Өйткені мұндай жағдай мынадай аса маңызды дәлелдерге сүйене алады: біріншіден, ауылдық жерлерде халықтың жұмысқа қамтылуының біршама өсуіне және олардың табысының өсуіне қарамастан, осы уақытқа шейін жұмыссыздық белең алып, табысы төмен азаматтар саны көп қысқара қоймады. Ауылдағы тұрғындардың жартысынан көбінің табыстары өмір сүру деңгейіне қажетті табыс мөлшерінен әлдеқайда төмен болса, кейбіреулерінің табысы аталған деңгейден екі есе кем, тіпті одан да төмендері баршылық. Сондықтан қазіргі дағдарыс өршіп тұрған кезеңде ауылдағы кедейшілікті азайту кең көлемді көкейтесті мәселе болып тұр. Соның бір жолы ауыл тұрғындарының кооперативке бірігуі болып табылады, себебі кооперация — дүниежүзілік үрдіс бойынша кедейлерді қорғау ұйымы. Екіншіден, Қазақстанның ауыл шаруашылық саласында бұрынғы дәуірдегі кеңшарлар мен ұжымшарлардың орнына қаптаған шағын шаруашылық түрлері өмірге келді: шаруашылық-фермерлік қожалықтар, жеке қосалқы

шаруашылықтар. Осындай ұсақ және жекеленген шаруашылықтарды нарыққа бейімдеп, олардың қолдарын мемлекет бөлетін қорларға жеткізіп, азық-түлік рыногына шығаруға кооперативтердің орны ерекше. Үшіншіден, қазіргі кезеңде село экономикасын ауыл шаруашылығынан тыс қызмет түрлеріне әртараптандыру мәселесі күн тәртібіне бірінші кезекті мәселе болып тұр. Мысалы, жабайы өсімдіктер жемісін жинау, өңдеу, аң-балық аулау, туристік қызмет көрсету арқылы табыс табу, көлік, трактор, т.с.с. техникаларды жалға беру. Тұтыну кооперативтері одақтар, ассоциациялар құрып, қалалық кооперативтік сауда жүйесінің жұмысын жандандырып, қалаларда базарлар ашуына болады. Осы уақытқа дейін қала маңындағы бау-бақша кооперативтері кең көлемде өз жұмысын жандандыра алмай келеді. Өйткені олардың өнімдерін өткізіп беретін тұтыну кооперативтері қазір жоқтың қасы. Өкінішке орай, жеке қосалқы шаруашылықтар және қала маңындағы саябақ, бау-бақша шаруашылықтары туралы әдейі қабылданған заң болмағандықтан, олардың дамуы ретсіз және жүйелі бола алмай тұр [3].

Еуроодақ елдерінде азық-түлік өнімдерін өндіру мен оларды экспорттау ісін мемлекет тарапынан субсидиялауға мейлінше мән берілетіндігі тегін емес. Бұл мәселе Бүкілдүниежүзілік сауда ұйымына (БСҰ) кіру қарсаңындағы Қазақстан үшін де барынша маңызды. Мәселен, Қазақстан БСҰ-ға қосылған жағдайда азық-түлік өнімдерін өндіруге деген мемлекеттік қолдауды 10 % деңгейде сақтап қалуды көздесе, келіссөздердің қазіргі барысында БСҰ мүшелері бізге негізінен 5 % ғана рұқсат беріп отыр. Ал дәл қазіргі сәттегі аталған мәселедегі мемлекет қолдауы іс жүзінде 2 % деңгейінен аспауда. Сондықтан БСҰ-мен келіссөздер жүріп жатқан қазіргі тұста мемлекеттік қолдауды арттыра түсу барынша маңызды екендігін ескеру өте қажет.

Әлемдік тәжірибе мынаны көрсетеді: БСҰ-ға кіруге нашар дайындалған елдер ұтылады, олар ашық әлемдік рынокқа шығу алдында өздерінің күшті және осал жақтарына жеткілікті талдау жасамайды. Мысалы, Қырғызстанның БСҰ-ға кіруінің қорытындылары тым күмәнді болып шықты. Нәтижесінде оның макроэкономикалық көрсеткіштеріне әсері шала-шарпы болды. Ал БСҰ-ға кірумен байланысты айқындамалары бұрынғыдан да барынша күшейген көршілес Қытай елінің бүгінде әлемде тауарлары бармай отырған жер жоқ. Сондықтан осыны салмақтай отырып, пайдалы тәжірибеден сабақ алуымыз керек. БСҰ-ға дер кезінде ену экономикамызды айтарлықтай өркендетсе, ал мерзімінен бұрын ену, керісінше, орны толмас өкініштерге ұрындыруы ықтимал. Біздің сыртқы экономикалық мүдделеріміздің мәні, міне, осында болуы тиіс [4].

Қазақстанның Бүкіләлемдік сауда ұйымының келісімдеріне қосылу үшін келіссөздер барысында еліміз осы кезге дейін БСҰ-ға өту үшін 21 елмен келіссөздерді аяқтағанын, қазір 26 елмен келіссөздер жүргізіліп жатқаны мерзімді баспасөзде атап өтілді. Енді үстіміздегі 2009 жылдан бастап еліміздің БСҰ-ға өтуі туралы міндеттемелерін қорытындылайтын құжаттың соңғы редакциясы бойынша жұмыс басталады. Қазір БСҰ-ға кіру бойынша нақты белгіленген күн жоқ көрінеді. Сондықтан біз оған Қазақстанға қажет болған және өзімізге тиімді болатын алғы шарттары орындалған жағдайда ғана кіруіміз орынды болар еді.

Әдебиеттер тізімі

1 Қазақстан Республикасы Индустрия және сауда министрлігінің Қазақстан Республикасының 2009 жылдың бірінші тоқсанына әлеуметтік-экономикалық дамуы және 2009 жылдың екінші тоқсанына сауалдары туралы ақпараты.

2 Қазақстан Республикасы Үкіметінің, Қазақстан Республикасы Ұлттық банкінің және Қазақстан Республикасы Қаржы рыногы мен қаржы ұйымдарын реттеу және қадағалау агенттігінің экономиканы және қаржы жүйесін тұрақтандыру жөніндегі 2009–2010 жылдарға арналған бірлескен іс-қимыл жоспары.

3 «Атамекен» Одағы». Қазақстан ұлттық экономикалық палатасының Қазақстан Республикасының Үкіметіне бағыттаған үндеуі. — 2008. — 11 қараша.

4 Бізді құтқаратын бес бағыт, немесе дағдарысқа қарсы жасалған бағдарламаның түптамыры неде? // Айқын.— 2009. — 20 қант.

С.Н.Улаков

Продовольственная безопасность страны — стратегическое направление

В статье рассматривается стратегия обеспечения продовольственной безопасности страны. Изложены основные направления стабилизации и развития рынка продовольствия. Приводятся статистические примеры по рыночным ценам продовольствия.

Different aspects of Food security in national and regional system is regarded in the article. The author especially refers to specific peculiarities of social-economic development of the country. Statistical examples for foodstuffs market prices are resulted.

УДК 339.137 [338.45:622.276] (574)

С.Ш.Мамбетова

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Методические подходы к оценке конкурентоспособности потенциала предприятия нефтегазовой отрасли

Рассмотрены показатели, которыми характеризуется конкурентоспособность предприятия. Изложены методические положения по оценке конкурентоспособности потенциала предприятия. Дана матрица, на основе которой можно построить таблицу резервов и потерь потенциала предприятия и провести ее анализ. Раскрыты возможности применения излагаемых методических подходов к процессам управления потенциалом предприятия в нефтегазодобывающей промышленности.

Ключевые слова: товарно-денежные отношения, конкурентоспособность предприятия, товар, производство, производственная мощность промышленности, динамика рынка, финансы, человеческий капитал, сырьевой ресурс, внешний рынок, инновационный потенциал.

В условиях свободной реализации товарно-денежных отношений стратегической целью модернизации производственного потенциала является обеспечение высокой конкурентоспособности предприятия. Основные ее факторы в рыночных условиях — низкий уровень производственных издержек, высокое качество продукции и гибкость производства [1; 231].

Конкурентоспособность предприятия (его конкурентные возможности) в основном характеризуется двумя группами показателей: 1) характеристики товара, формируемые производством (в том числе потребительские характеристики, качество, техническое обслуживание, дизайн и другие характеристики), определяющие конкурентоспособность товара; 2) экономические и технические данные (показатели) условий создания, производства и сбыта товаров (цена, издержки производства, производительность труда, технический уровень производства, ресурсоемкость и т.д.), характеризующие ценовую конкурентоспособность товара и конкурентоспособность предприятия-производителя в целом. Кроме того, на конкурентоспособность товара и предприятия также оказывают влияние уровень конкуренции в отрасли, изменение соотношения спроса и предложения, финансовые и другие макроэкономические условия.

Конкурентные преимущества предприятия отражают реальные возможности предприятия в конкуренции на конкретном рынке. Они определяются на основе анализа сильных и слабых сторон предприятия в сравнении с конкурентами. Реализация этих возможностей осуществляется через мероприятия, разрабатываемые по результатам такого анализа [2; 436].

Одним из достаточно распространенных методов оценки конкурентоспособности потенциала предприятия, применяемых в мировой практике, является индикаторный метод.

В основу этого метода положена система индикаторов, с помощью которых можно оценить конкурентоспособность потенциала отдельного предприятия, компании, региона и национальной экономики в целом. Под индикатором понимается совокупность характеристик, позволяющих формализовать описание состояния параметров исследуемого объекта. Каждый индикатор, в свою очередь, распадается на несколько частных показателей, которые характеризуют отдельные элементы объекта изучения. Таким образом, система индикаторов представляет собой своеобразный барометр, позволяющий оценить состояние предприятий, отраслей, регионов и страны в целом. Анализ полученных результатов позволяет выработать рекомендации по повышению результативности функционирования объекта, конкурентоспособности его потенциала, спрогнозировать пути оптимального развития, определить наилучшую стратегию и тактику управления.

Примером использования индикаторного метода может служить процесс подготовки инвестиционного проекта, предусматривающего размещение капиталовложений в других странах. Для этого инвестору необходимо оценить конкурентоспособность потенциала той или иной страны. Международная организация «Европейский форум по проблемам управления» (Швейцария, Женева) ежегодно проводит оценку конкурентоспособности потенциала различных стран. Система индикаторов, используемых для этих оценок, насчитывает порядка 340 показателей и более 100 результатов, полученных экспертным путем. Данные анализа группируются следующим образом [3; 252]:

- общая динамика экономики страны;
- производственная мощность промышленности;
- динамика рынка;
- финансы;
- человеческий капитал;
- престиж государства;
- обеспеченность сырьевыми ресурсами;
- ориентация на внешний рынок;
- инновационный потенциал;
- общественная стабильность.

Каждый из этих обобщающих факторов складывается из 20–40 единичных индикаторов. При этом возникает довольно сложная задача по отбору наиболее значимых индикаторов для оценки каждого из приведенных факторов. Основное внимание уделяется не только чисто экономической составляющей конкурентоспособности, но, самое главное, — структуре конкурентоспособности: степени адаптации экономики к изменению мирового спроса; точному выбору специализации национальной экономики, соответствующей внутренним возможностям; умению избежать бессмысленной конкуренции; переходу на выпуск новых товаров, освоение новых рынков и т.д. В особенности адаптироваться к эволюции мирового спроса и своевременно реагировать на нее путем структурной перестройки своего потенциала и развития его в нужных направлениях и состоит основной путь движения к эффективной деятельности.

Другим распространенным методом оценки конкурентоспособности потенциала предприятия является матричный метод, в основе которого лежит идея рассмотрения процессов конкуренции в их зависимости и динамике. Методологической базой этого метода является кривая жизненного цикла товара, которая в настоящее время принимается и при исследовании конкурентоспособности потенциала предприятия, отрасли и т.д. Главным инструментом изучения потенциала является матрица, построенная на основе двух показателей. По вертикали показываются темпы роста емкости рынка в линейном масштабе, а по горизонтали — доля предприятия на рынке в логарифмическом масштабе. Все предприятия располагаются в этой матрице в зависимости от своих параметров и условий рынка. Наиболее конкурентоспособными считаются те из них, которые занимают наибольшую долю на рынке. Используя матричный подход, руководители могут оценить уровень конкурентоспособности потенциала не только своего предприятия, но и предприятий-конкурентов.

Для надежной оценки уровня конкурентоспособности потенциала предприятия необходимо сравнить фактические показатели его деятельности с желаемыми. Для этого используются специально разработанные стандарты (эталонные оценки).

Любой вид бизнеса начинается с определения долгосрочных целей (стратегий) и выработки на их основе тактики предприятия, т.е. оптимального формирования ресурсов (трудовых, материально-вещественных, финансовых), позволяющих максимизировать доходы с учетом правовых, экономических, социальных, экологических и других стандартов (нормативов), применяемых и закрепленных в обществе в виде законов, правил, этических норм, национальных традиций и т.п. [3; 253].

С точки зрения общества, эффективность бизнеса может быть оценена следующим образом:

$$\mathcal{E}_{\text{ф}t} = D_t / P_t = (D_{\text{от}} + D_{\text{б}t} + D_{\text{ст}}) / P_{\text{ат}} = P_{\text{нт}} \rightarrow \max$$

при условии $\mathcal{E}_{\text{ф}t} > \mathcal{E}_{\text{нт}}$,

(1)

где $\mathcal{E}_{\text{ф}t}$, $\mathcal{E}_{\text{нт}}$ — фактический и нормативный уровень эффективности за время t ; D_t , P_t — совокупные доходы и ресурсы предприятия за время t ; $D_{\text{от}}$ — доходы, остающиеся в распоряжении предприятия; $D_{\text{б}t}$ — налоги и отчисления в республиканский и местный бюджеты; $D_{\text{ст}}$ — доходы, перечисленные предприятием в социальные фонды; $P_{\text{ат}}$ — ресурсы, авансированные предприятием, включая резервные рабочие места, сверхнормативные запасы сырья, материалов, неустановленное оборудование,

страховой и рисковой фонды; P_{nt} — ресурсы, примененные предприятием (авансированные ресурсы за вычетом неиспользованных ресурсов).

Такая стратегия бизнеса нацеливает предприятие на увеличение собственных доходов, на активное участие в формировании налоговых бюджетных ресурсов и фондов социального назначения. Предприятия, осуществляющие такую стратегию, имеют не только конкурентоспособный потенциал, но и увеличивают экономическую мощь своей страны.

Методы разработки стандартов (нормативов) отличаются большим разнообразием. В настоящее время предпочтение отдается методам, использующим балльные экспертные оценки.

Стандарты конкурентоспособности потенциала предприятия подразделяются на экономические и социальные. Их число обычно зависит от широты проводимого исследования. Экономическую конкурентоспособность потенциала предприятия можно оценить, используя, как минимум, пять индикаторов (коэффициентов):

$$1) K_{1t} = K_{dt} / K_{pt} = \Pi_{nt} / (D_{bt} + D_{ct}) / P_{at} / P_{nt} \rightarrow \max, \quad (2)$$

где K_{dt} — отношение чистой прибыли предприятия (Π_{nt}) к сумме налогов и отчислений в социальные фонды; K_{pt} — отношение авансированных предприятием ресурсов к применяемым;

$$2) K_{2t} = \Pi_{nt} / C_{pt} \rightarrow \max, \quad (3)$$

где C_{pt} — среднесрочная стоимость рабочего места (отношение среднегодовой стоимости основных производственных фондов к среднегодовому числу рабочих мест);

$$3) K_{3t} = \Pi_{bt} / E_{pt} \rightarrow \max, \quad (4)$$

где Π_{bt} — балансовая прибыль предприятия; E_{pt} — емкость рынка данного товара (разность между совокупным денежным спросом потребителей и части спроса, идущей на покрытие издержек производства);

$$4) K_{4t} = V_t / V_{ot} \rightarrow \max, \quad (5)$$

где V_t — валовый доход предприятия в расчете на одного работника; V_{ot} — валовый доход в расчете на одного работника отрасли или народного хозяйства в сфере коммерческой деятельности;

$$5) K_{5t} = T_{vt} / T_{yvt} \rightarrow \max, \quad (6)$$

где T_{vt} , T_{yvt} — продолжительность периода времени, принятого для измерения валового дохода предприятия и времени, которое потребуется для его удвоения.

Все полученные значения этих коэффициентов сопоставляются с аналогичными нормативными или фактическими показателями у конкурентов.

Кроме этих расчетов, для корректной оценки конкурентоспособности необходима информация о величинах индикаторов, представленных на различных уровнях конкурентной борьбы. Таких уровней в зависимости от целей исследования может быть несколько. Наиболее важными из них являются:

- уровень мирового лидерства;
- уровень мирового стандарта (среднего уровня нормативного показателя, выход на который означает выдвижение предприятия в число предприятий-эталонов);
- уровень народнохозяйственного лидерства;
- уровень народнохозяйственного стандарта;
- уровень отраслевого лидерства;
- уровень отраслевого стандарта;
- пороговый уровень (за которым предприятие по данному индикатору становится неконкурентоспособным).

Полный набор конкретных показателей образует матрицу, в которой отражаются относительные величины выбранных показателей и их процентно-балльное выражение (табл.).

В матрице конкурентоспособности высший уровень индикатора, полученный экспертным путем, принимается за 100 % и, соответственно, за 100 баллов. На основе этой матрицы можно дать балль-

ную оценку уровню конкурентоспособности как по отдельным индикаторам, так и по всему их комплексу.

Т а б л и ц а

Матрица конкурентоспособности потенциала предприятия

Уровень конкурентоспособности потенциала предприятия	Индикатор									
	К1		К2		К3		К4		К5	
	един.	баллы	един.	баллы	един.	баллы	един.	баллы	един.	баллы
1. Мировое лидерство	К1	Б1	К2	Б2	К3	Б3	К4	Б4	К5	Б5
2. Мировой стандарт
3. Народнохозяйственное лидерство
4. Народнохозяйственный стандарт
5. Отраслевое лидерство
6. Отраслевой стандарт
7. Пороговый уровень
8. Предприятие	К1n	Б1n	К2n	Б2n	К3n	Б3n	К4n	Б4n	К5n	Б5n

Примечание. Источник — данные работы [3; 257].

Общий фактически достигнутый уровень экономической конкурентоспособности потенциала предприятия (УЭКф) может быть определен:

$$УЭКф = \frac{B_{1П} + B_{2П} + B_{3П} + B_{4П} + B_{5П}}{B_{1y} + B_{2y} + B_{3y} + B_{4y} + B_{5y}}, \quad (7)$$

где индекс «у» — выбранный уровень для оценки конкурентоспособности предприятия ($y = 1, 2, 3, \dots, 7$).

На основе этой матрицы целесообразно построить таблицу резервов и потерь потенциала предприятия и провести ее анализ. Резервами для предприятия является разность между более высоким значением показателя какого-либо индикатора и величиной показателя самого предприятия. Под потерями понимается разность между величиной порогового показателя индикатора и величиной показателя предприятия. Анализ таблицы резервов и потерь позволяет наметить приоритетные мероприятия по повышению конкурентоспособности потенциала предприятия.

Кроме знаний о резервах и потерях, аналитические службы предприятия должны определить объемы инвестиций (И), время (Т) и экономический эффект (Э), которые могут иметь место при принятии решений о мероприятиях по повышению уровня того или иного индикатора. Целесообразно определить два коэффициента эффективности:

1) коэффициент эффективности использования инвестиций:

$$K_{эи} = Э/И \rightarrow \max; \quad (8)$$

2) интегральный коэффициент эффективности использования инвестиций и времени:

$$K_{эи}^И = K_{эи} / t \rightarrow \max. \quad (9)$$

Используя второй показатель в качестве критерия, можно проранжировать все мероприятия (проекты) в порядке возрастания и на этой основе сформировать стратегию предприятия.

Коэффициент успеха предприятия в области повышения конкурентоспособности своего потенциала можно определить следующим образом:

$$K_y = (T^* K_{эи}^И - T_n) / T_p \rightarrow \max, \quad (10)$$

где T^* , $K_{эи}^и$, $T_п$ и $T_р$ — изменение во времени интегрального коэффициента эффективности использования инвестиций, потерь и резервов (рис.).

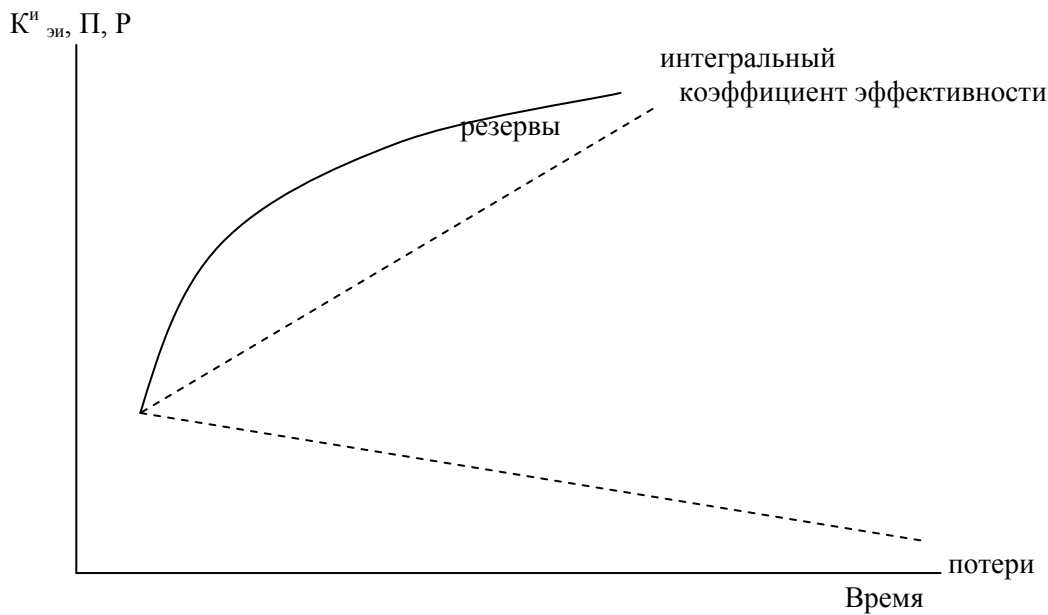


Рисунок. Линии конкурентного успеха

Кроме экономических, определенную роль в оценке конкурентоспособности потенциала предприятий играют социальные стандарты. Здесь также используется система коэффициентов, характеризующих социальный рейтинг предприятия, который подразделяется на [3, С. 258]:

- потребительский рейтинг (оценка потребителями и общественностью);
- деловой рейтинг (оценка конкурентами);
- престижный рейтинг (оценка предприятия его работниками);
- международный рейтинг (оценка предприятия в других странах).

Сравнивая суммарный фактически сложившийся рейтинг предприятия с рейтингом конкурентов, можно определить уровень социальной конкурентоспособности потенциала предприятия.

Общий уровень экономической и социальной конкурентоспособности потенциала предприятия можно определить путем сравнения суммарных, фактических, социально-экономических уровней с аналогичными показателями у конкурентов.

Эффективность управления потенциалом предприятия, кроме ранее рассмотренных факторов, зависит и от типов рынка, на котором действует предприятие. Среди рынков выделяют рынок спроса, предложения, равновесия и смешанный. Если предприятие выходит со своей продукцией на рынки разных типов, то необходимо провести сегментацию рынков по типам, товаропотокам и показателям конкурентоспособности. Это позволит руководству предприятия получить информацию, на основе которой можно принять решение о том, с какого рынка желательно уйти, а на каких усилить свое присутствие.

Максимум эффективности деятельности предприятия на рынке достигается, как правило, в том случае, если оно не имеет товаров с пороговыми значениями конкурентоспособности.

Для обобщающей оценки эффективности структурных изменений потенциала предприятия (J_c) в целях повышения его конкурентоспособности необходимо определить два индекса: индекс уровней конкурентоспособности (J_y) и индекс инвестиций (J_u). Тогда обобщающий индекс эффективности структурных изменений составит:

$$J_c = J_y / J_u \rightarrow \max. \quad (11)$$

Обычно $J_c \rightarrow \max$ при темпах изменения J_y , превышающих темпы изменения J_u . Если наблюдается обратное соотношение, то появляется угроза снижения эффективности деятельности предприятия.

Таким образом, управление потенциалом предприятия, как экономическим, так и социальным, является одной из важнейших задач руководителей, от решения которой зависит судьба предприятия и коллектива его работников в условиях достаточно жесткой конкуренции на рынке товаров и услуг.

Все рассмотренные выше методические подходы к процессам управления потенциалом предприятия целесообразно использовать в нефтяной и газовой промышленности с учетом особенностей процессов поисков, разведки, разработки месторождений углеводородного сырья, его транспортировки и переработки, которые оказывают существенное влияние как на содержание расчетов, так и на интерпретацию полученных результатов. Например, на добычу нефти и газа большое влияние оказывает природный фактор — естественное снижение производительности недр, которое будет оказывать негативное влияние на величину экономического потенциала предприятия и действие которого может быть уменьшено за счет применения новых методов повышения нефтегазоизвлечения, использования инновационных технических средств и технологий.

Известно, что казахстанская нефть относится преимущественно к разряду вязких и тяжелых. В республике, кроме известных месторождений высоковязких нефтей (Узень, Жетыбай, Кенкияк, Каламкас, Каражанбас и др), открыто более 140 месторождений и проявлений природных битумов, нефтебитуминозных пород.

Мировая практика показывает, что для добычи подобных нефтей более эффективны термические методы воздействия на пласт, но в Казахстане они применяются в ограниченном объеме на месторождениях: Кенкияк — паротепловое воздействие, Узень — закачка горячей воды ступенчато-термальным, фигурным и циклическим заводнением, Каражанбас — паротепловое и внутрипластовое горение. В последние годы по разным причинам уменьшается объем использования тепловых методов воздействия на пласт и, следовательно, снижается уровень добычи нефти.

Поскольку казахстанская нефть относится в основном к разряду вязких и тяжелых, она имеет низкую извлекаемость — 20–30 % от объема установленных запасов. К примеру, в США, этот показатель намного выше — 55–60 %. Низкая извлекаемость нефти отражается на ее себестоимости, поскольку суммарные затраты ложатся на объем добычи. Повышение нефтеотдачи пластов и доведение извлекаемости хотя бы до 40–50 % позволило бы при тех же затратах дополнительно получить несколько десятков миллионов тонн нефти и снизить ее конечную стоимость [4; 69].

Из всех известных способов повышения нефтеотдачи пластов наиболее приемлемыми являются вскрытие продуктивной толщи разветвленно-горизонтальным стволом скважины и использование мобильных плазменных парогенераторов, устанавливаемых на устье каждой скважины в целях выработки и подачи пара в нефтяные горизонты. Последний способ хорошо известен, но нигде практически еще не применен. Бурение горизонтальных стволов скважин увеличивает площадь фильтрации и особенно эффективно для низкопроницаемых коллекторов, а также для восстановления продуктивности на поздней стадии эксплуатации. При этом по сравнению с вертикальными дебит горизонтальных скважин увеличивается в 2–4 раза и более. Сейчас в этом направлении очень активно работают нефтяники России — Поволжье, Сахалин, Западная Сибирь, Татария. В дальнем зарубежье (Канада, США) убедились в выгоде бурения горизонтальных скважин и разработали специальные технику и технологию, которые позволяют вести бурение с горизонтальными участками стволов до 100 м и более. Внедрение переносных плазменных парогенераторов в процесс нефтедобычи сводит к минимуму огромные материальные затраты, характерные для стационарных парогенераторных установок с централизованной разводкой пара по скважинам.

В свете реализации Стратегии индустриально-инновационного развития страны до 2015 г. Республика Казахстан, как будущая нефтяная держава, должна сама себя обеспечивать передовым технологическим оборудованием. Для этого следует объединить усилия ученых и машиностроителей в проведении единой технико-экономической политики, упорядочить ввоз иностранной техники. Отказ от политики создания собственного нефтяного оборудования нетрудно предвидеть — это деградация научно-технического потенциала, постоянная зависимость от поставок импортной техники в обмен на природные богатства, безработица и рост социальной напряженности.

Список литературы

- 1 Авдеенко В.Н., Котлов В.А. Производственный потенциал промышленного предприятия. — М.: Экономика, 1989. — 240 с.
- 2 Гончаров В.И. Менеджмент: Учеб. пособие. — Минск: Мисанта, 2003. — 624 с.

3 Андреев А.Ф., Лопатина С.Г., Маккаев М.В., Победоносцева Н.Н. Основы менеджмента (нефтяная и газовая промышленность): Учебник. — М.: ФГУП Изд-во «Нефть и газ» РГУ нефти и газа им. И.М.Губкина, 2007. — 264 с.

4 Каренов Р.С. Минерально-сырьевой комплекс Казахстана в условиях рыночной экономики. — Алматы: РИО ВАК РК, 2000. — 296 с.

С.Ш.Мамбетова

Мұнай-газ саласы кәсіпорнының әлеуетінің бәсекеқабілетін әдістемелік тұрғыдан бағалау

Кәсіпорынның бәсекеқабілеттілігін анықтайтын негізгі көрсеткіштер қарастырылған. Кәсіпорынның әлеуетін бағалау бойынша әдістемелік құралдар келтірілген. Оның резервтерінің және ысыраптарының кестесін құруға және талдау жүргізуге мүмкіндік беретін матрица ұсынылған. Мұнай-газ өнеркәсібі кәсіпорнының әлеуетін басқару үдерісіне әдістемелік құралдарды қолдану мүмкіндіктері көрсетілген.

They Are Considered factors, which is characterized competitiveness of the enterprise. The methodical positions is Stated on estimation of competitiveness of the potential of the enterprise. It Is Given matrix, on base which possible build the table a reserve and losses of the potential of the enterprise and conduct her (its) analysis. Open the possibility of the using stated methodical approach to process of management potential enterprises in industry.

Б.О.Муканов

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова***Перспективы развития туризма в городе Астане**

В статье рассмотрены факторы развития туризма в городе Астане. Рассмотрены аспекты развития туризма в регионе. Даны перспективные, а также в данное время используемые проекты. Рассмотрены инфраструктурные возможности города Астаны для освоения данного проекта.

Ключевые слова: туристские фирмы, развитие туризма, транспортный коридор, автобан, туристские объекты, курортный отдых, торговля, столица туризма, деловые цели, деловой туризм.

В 2008 г. на территории Казахстана действовало 1163 туристских фирм, из которых 639 турфирм находится в г. Алматы, 54 — в Алматинской области, 88 — в г. Астане (табл. 1).

Т а б л и ц а 1

Количество туристских фирм в Республике Казахстан за 2001–2008 гг. [1,2; 42]

	2001 г	2002 г	2003 г	2004 г	2005 г	2006 г	2007 г	2008 г
Республика Казахстан	605	612	713	751	846	921	1007	1 163
Акмолинская область	12	10	10	19	16	17	20	26
Актюбинская область	8	10	11	16	20	18	20	27
Алматинская область	23	18	29	37	30	50	47	54
Атырауская область	9	4	13	18	22	23	24	25
Восточно-Казахстанская область	16	23	22	24	34	39	40	47
Жамбылская область	15	5	13	10	11	13	19	21
Западно-Казахстанская область	4	2	4	5	6	8	10	11
Карагандинская область	23	25	25	29	46	52	54	72
Костанайская область	9	7	5	6	10	13	19	26
Кызылординская область	1	2	3	4	3	4	4	3
Мангистауская область	3	4	10	12	15	21	22	26
Павлодарская область	8	17	25	21	23	30	48	52
Северо-Казахстанская область	3	4	7	12	15	16	18	20
Южно-Казахстанская область	6	21	26	12	16	18	18	26
г. Астана	21	43	57	26	28	44	57	88
г. Алматы	444	454	494	500	551	553	587	639

Как видно из таблицы 1, соотношение турфирм по регионам неравномерно. Из 1163 турфирм в 2008 г. большинство находилось в южной части Казахстана. Наблюдается резкая неравномерность развития туризма между севером и югом Казахстана.

Региональная политика должна быть направлена на равномерность развития регионов, как по уровню жизни населения, так и уровню развития производительных сил.

В октябре 2009 г. в Астане закончила свою работу 18-я Сессия Генеральной ассамблеи ЮНВТО. ЮВТО в содружестве с внешними партнерами, такими как ПРООН и ЮНЕСКО, разработала инициативу по Шелковому пути, отправной точкой которой стала Самаркандская декларация по туризму на Шелковом пути, принятая в 1994 г. девятнадцатью странами-участниками, чтобы использовать ее в качестве современного инструмента развития, продвижения туризма и расширения сотрудничества в этой области.

Даже при сегодняшнем экономическом кризисе экономика региона Шелкового пути, с его тремя основными ближайшими полюсами — Китаем, Россией и Персидским Заливом сохраняет положительный рост.

В настоящее время приняты следующие инвестиционные проекты, имеющие стратегическое значение для развития всей туристской индустрии страны: строительство трех международных туристских центров — «Жана-Иле» в Алматинской области, «Бурабай» в Акмолинской области и мегапроект «Актау-Сити» в Мангистауской области.

Планируется создание транспортного коридора и строительство международной автомагистрали «Западная Европа — Западный Китай», которая пройдёт по территории Алматинской, Жамбылской, Южно-Казахстанской, Кызылординской и Актюбинской областей. Этот проект свяжет воедино привлекательные туристские объекты данных регионов страны в одном транспортном коридоре казахстанского участка Шёлкового пути [3].

При таком развитии территориального распределения туристских потоков возникнет дифференциация в развитии туризма между севером и югом Казахстана.

Как известно, один из принципов региональной экономики — выравнивание территориальных диспропорций развития. Южный транспортный коридор Казахстана не позволит связать с Китаем большую часть России, особенно её центральную часть. Поэтому предлагаю после постройки южного транспортного коридора построить северный транспортный коридор, связывающий Китай и центральные части России и проходящий через Алматы, Балхаш, Караганду и Астану.

Транспортный коридор будет представлять собой современный шестиполосный автобан. Как известно из истории туризма, процветали те города, которые находились у торговых путей. Данная дорога позволит увеличить торговый поток через Астану, что приведёт к дальнейшему её процветанию. Из истории также известно, что там, где процветает торговля, там процветает и туризм. Самым ярким примером является построенная более двух тысяч лет назад Александром Македонским Александрия Египетская. Построенная на пересечении торговых путей, она до сих пор является крупным торговым и туристским центром мира.

Поэтому крупный транспортный коридор, проходящий через Астану, приведёт и к развитию в столице туризма. Кроме этого, этот коридор позволит связать северную и южную столицу, что дает возможность по автобану за сравнительно короткое время преодолевать значительное расстояние между двумя столицами.

Поток грузов и туристов будет в обоих направлениях: как из Китая в Россию, так и из России в Китай. А как известно по прогнозам, к 2020 г. Китай станет ведущей туристской державой мира по количеству посещений.

В настоящее время в Китай идёт большой поток шоп-туристов, туристов, желающих оздоровиться с помощью древнейшей китайской медицины, туристов, желающих познакомиться с древней культурой Шаолиня и Тибета. С каждым годом растёт количество туристов, приезжающих в Китай по деловым целям (деловой туризм).

Одним из главных требований к территориальному развитию туризма является наличие современных транспортных артерий. Северный транспортный коридор позволит связать воедино несколько туристских объектов: Алматы, Балхаш, Астаны и Боровое (в настоящее время между Астаной и Боровым построен современный автобан). Это приведёт к развитию данных туристских центров, а также позволит создавать туры, связывающие воедино данные туристские объекты, т.е. туры с одновременным посещением Алматы, Балхаша, Астаны и Борового. Это также поможет выровнять диспропорции в развитии туристских центров.

С целью дальнейшего выравнивания диспропорций развития туризма между севером и югом Казахстана в окрестностях Астаны можно построить туристские центры. Помимо Борового, предлагающего курортный отдых, можно построить центры элитного отдыха — гольф, большой теннис, поло.

Наличие в Астане современной инфраструктуры — дорог, отелей, ресторанов — позволяет развить в столице и её окрестностях въездной туризм. Соответственно, возможно построение крупного туристского центра для въездного туризма.

Туристский центр под Астаной должен иметь современное транспортное сообщение со столицей — асфальтированную дорогу, отвечающую современным требованиям; вертолётное сообщение с наличием посадочных площадок. Туристский центр должен удовлетворять целый ассортимент туристских услуг: тут должны быть и самые современные виды отдыха — облёты на маломоторной авиации, вертолётах, воздушных шарах; казино, бары, рестораны, боулинг, бассейны, сауны, водяные горки, теннисные корты, фитнес и т.д. Помимо этого, должны оказываться услуги, связанные с ознакомлением туристов с этносом казахского народа, т.е. должен быть построен этноуал и непременно за городом, так как представление традиций кочевого народа в условиях суперсовременного мегаполиса приводит к неаутентичности туристских услуг. А если эти традиции показываются на фоне бескрайних казахских степей, то это позволит туристу глубже окунуться в мир древних казахских традиций.

Стоянки кочевых аулов проводились в местах естественных водных источников, поэтому этно-аул можно построить у естественных или искусственных водоёмов. Наряду с этим в туристском комплексе можно построить искусственные каналы для каноэ — вида спорта, пользующегося большой популярностью на западе; велосипедные и пешие тропинки. Как известно, бег, велотуризм, чрезвычайно сильно развиты в Америке и Западной Европе.

Туристы всего мира любят проводить пикники в местах зелёных насаждений, поэтому в туристском центре для этих целей должны быть лесопосадки с наличием полянок и рощиц.

Рассмотрим динамику количества обслуженных туристов турфирмами города Астаны. Конечно, на количество обслуженных туристов существенное влияние оказал экономический кризис (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Количество обслуженных туристов турфирмами города Астаны [1]

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Количество обслуженных туристов	39 499	55 067	99 512	83 444	63 049	65 712

Каждый кризис имеет циклическую структуру и за падением экономических показателей неизменно пойдёт подъём. Как видно из таблицы 2, в 2008 г. произошло увеличение количества обслуженных туристов.

На основании данных таблицы 2 проведём прогноз количества обслуженных туристов турфирмами города Астаны.

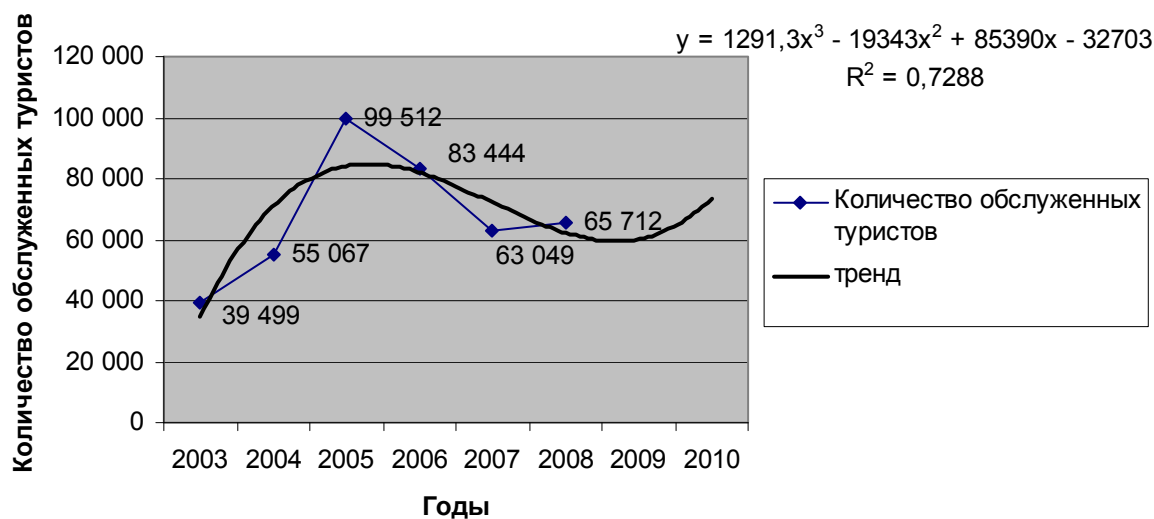


Рисунок 1. Линия тренда для общего количества обслуженных туристов по городу Астане

На рисунке 1 построена корреляционная линия тренда для количества обслуженных туристов по городу Астане.

Линия тренда является полиномиальной третьего порядка:

$$Y = 1291,3 x^3 - 19343 x^2 + 85390 x - 32703.$$

Индекс корреляции $R^2 = 0,7288$ [4; 163], что говорит о достаточно тесной связи между заданными величинами x и Y .

Из рисунка 1 видно, что имеется положительная тенденция увеличения количества обслуженных туристов в городе Астане. Согласно тренду к 2011 г. количество обслуженных туристов достигнет максимальных значений обслуженных туристов в 2005 г.

В 2011 г. в Казахстане будут проводиться зимние азиатские игры. Основные места проведения — города Астана и Алматы.

Нельзя не сказать здесь и о том, что, как показывает практика, после завершения Олимпийских и Азиатских игр на 30 процентов увеличивается поток туристов, желающих провести свой отдых в местах их проведения [5].

Данный факт также приведёт к увеличению количества туристов в городе Астане. Очень важно, чтобы после Азиатских игр эти дорогостоящие спортивные объекты не пустовали.

Наличие климатических условий со снежной холодной зимой способствует развитию зимних видов туризма. Наличие ледового дворца в Астане позволит проводить международные соревнования по фигурному катанию и танцам на льду.

Качественные зимние спортивные объекты позволят развивать не только въездной туризм, но и внутренний — путём приобщения народных масс к зимним видам спорта.

Известным фактом является то, что в случае успешного проведения зимних азиатских игр, Казахстан может претендовать на проведение зимней олимпиады.

Ещё одним видом спорта международного уровня развиваемого в городе Астане являются автогонки. Под Астаной в районе старого аэропорта строится автодром формулы 1. В ближайшие годы Астана будет способна принять сначала гонки формулы 3000, кузовных автомобилей ДТМ, а затем королеву автоспорта — «Формулу 1». Как известно из зарубежной практики, каждый этап «Формулы 1» способен собрать 200 тысяч посетителей. Сюда входят спортивные команды с обслуживающим персоналом, средства массовой информации, туристы и др. Весь мир внимательно следит за каждым этапом «Формулы 1», что, несомненно, будет способствовать узнаваемости Казахстана и процветанию его как мировой туристской державы.

Важность гонок «Формулы 1» для развития туризма поняли такие страны, как Малайзия, Бахрейн, ОАЭ, княжество Монако, Сингапур, Австралия, Венгрия и др. Казахстан также делает всё необходимое для развития гонок «Формулы 1». Так, архитектором автодрома в Астане Казахстан пригласил Гельмуда Тильке, являющегося автором всех современных автодромов «Формулы 1», постройка которых стоит сотни миллионов долларов. Даже такая крупная держава СНГ, как Россия до сих пор не имеет такой автодром.

Чтобы обслужить предполагаемый поток туристов, необходима подготовленная инфраструктура, в первую очередь места размещения: гостиницы, отели.

Т а б л и ц а 3

Динамика единовременной вместимости средств размещения города Астаны [1]

Годы	2003	2004	2005	2006	2007	2008
Количество койко-мест	1 758	1 928	2 386	2 595	3 439	3 931

Как видно из таблицы 3, количество мест размещения в городе Астане пока явно недостаточно для реализации намеченных проектов.

На основании данных таблицы 3 проведём прогноз единовременной вместимости средств размещения города Астаны. На рисунке 2 построена корреляционная линия единовременной вместимости средств размещения.

Линия тренда является полиномиальной второго порядка:

$$Y = 56,321 x^2 + 51,664 x + 1637,8.$$

Индекс корреляции R^2 [4; 163] близок к единице ($R=0,9858$), что говорит о достаточно тесной связи между заданными величинами x и Y .

Из рисунка 2 видно, что к 2011 г. единовременная вместимость средств размещения достигнет 6000 койко-мест, что, однако, также недостаточно для реализации намеченных проектов. Так, на зимние азиатские игры 2011 г. только спортсменов с тренерами приедет 3600 человек, представителей средств СМИ не менее 900 человек. Для гонок формулы 1, намеченных на 2012 г., такой вместимости средств размещения также явно недостаточно.

Следовательно, необходимо ускорить темпы строительства гостиниц и отелей.

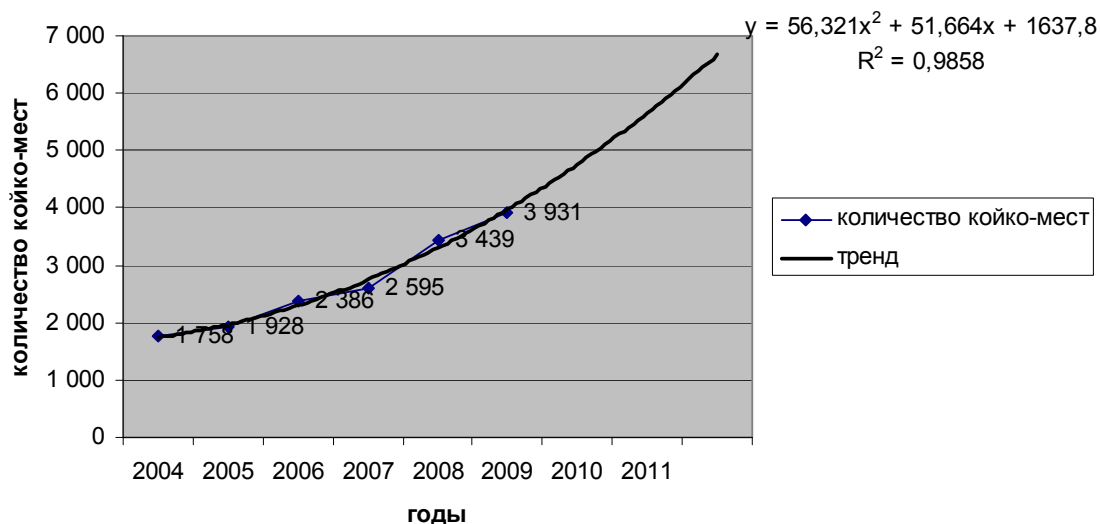


Рисунок 2. Линия тренда единовременной вместимости средств размещения по городу Астане

Ещё одним фактором, влияющим на возможность города Астаны принимать необходимое количество туристов, является наличие достаточного количества предприятий общественного питания.

В таблице 4 показано количество предприятий общественного питания города Астаны в 2007 г.

Т а б л и ц а 4

Количество предприятий общественного питания города Астаны в 2007 г. [1]

Рестораны		Кафе, бары		Столовые и другие	
единиц	число посадочных мест	единиц	число посадочных мест	единиц	число посадочных мест
138	15387	881	30524	205	15980

Как видно из таблицы 4, количества предприятий общественного питания и число посадочных мест вполне достаточно для осуществления намеченных проектов по туризму.

Т а б л и ц а 5

Средства перемещения посетителей по въездному туризму в городе Астане в 2007 г. [1]

Число обслуженных посетителей — нерезидентов (въезжающих)					
Всего	в том числе				
	воздушным транспортом	железнодорожным транспортом	междугородними автобусами	прочими сухопутными средствами	водным транспортом
7663	7649	3	10	1	-

В таблице 5 показаны средства перемещения посетителей по въездному туризму в городе Астане в 2007 г.

Из таблицы 5 видно, что среди видов средств перемещения основную нагрузку для въезжающих туристов несёт воздушный транспорт. Следовательно, при проведении крупных мероприятий (зимних азиатских игр, автогонок различных формул) необходимо будет организовывать дополнительные чартерные рейсы.

Столица Казахстана Астана является лидером городского туризма. С каждым годом в городе вырастают всё новые и новые неординарные объекты. Туристы многих стран мира непременно хотят посетить Байтерек, дворец Президента, океанариум, музей истории Казахстана, центры «Атамекен» и «Думан».

Велика роль в развитии туризма города Астаны различных международных форумов. Казахстан является мирным государством, и не случайно, что именно в Астане проводится международный форум мировых религиозных конфессий.

Из истории международного туризма известно, что международные форумы, саммиты, конференции приводят к большей узнаваемости страны, гарантируют безопасность пребывания зарубежного гражданина в данной стране и в итоге приводят к увеличению туристских потоков.

Современная инфраструктура города Астаны, а также имидж Казахстана как миролюбивого государства способствуют проведению саммитов и форумов самого высокого уровня.

В настоящее время существуют проекты для города Астаны, не имеющие мировых аналогов. Так, американскими специалистами разработан проект гигантского купола, который будет состоять из специального теплопоглощающего вещества. По площади купол способен покрыть несколько городских кварталов, под ним могут расположиться десять крупных стадионов.

Зимой температура под куполом будет достигать 30 градусов Цельсия. По проекту территория под куполом будет предназначена только для туристских целей: пляжи, бассейны, развлекательные центры [5].

Осуществление данного проекта приведёт к значительному притоку туристов-нерезидентов в Астану.

Реализация данного проекта потребует многомиллиардных затрат. Но Казахстан в случае реализации данного проекта получит знаменитый туристский бренд, так как купол является прообразом юрты, собравшей под своей крышей туристов со всех концов света.

Список литературы

- 1 <http://www.stat.kz/DIGITAL/TURIZM/Pages/default.aspx> — Официальный сайт агентства Республики Казахстан по статистике (раздел туризма и культура)
- 2 Туризм Казахстана в 2007 году / Стат. сборник. — Астана, 2008.
- 3 <http://www.pressclub.kz/news.php?item.297.2> от 8.10.2009. Официальный сайт «Казахстанский Пресс-клуб».
- 4 *Ерохина Л.И., Баимачникова Е.В.* Прогнозирование и планирование в сфере сервиса: Учеб. пособие. — М.: КНОРУС, 2004. — 224 с.
- 5 Официальный сайт Министерства туризма и спорта РК — www.mts.gov.kz

Б.О.Мұқанов

Астана қаласында туризм дамуының болашағы

Мақалада Астана қаласы үшін туризмді дамытудың факторлары, аумақтық және аймақтық аспектілері қарастырылған. Өмірде қолданылып жатқан немесе енді ғана жоспарланған келешегі бар жобалар көрсетілген. Берілген жобаларды жүзеге асыру бойынша Астана қаласының инфрақұрылымының мүмкіндіктері жан-жақты талданған.

In clause the factors of development of tourism for cities Astana are considered. The territorial and regional aspects of development of tourism are considered. The perspective projects are shown which are already embodied in life or only are planned. The opportunities of an infrastructure of city Astana on realization of the given projects are considered.

A.T.Tleuberdinova

Karaganda state university named after E.A.Buketov

Competitiveness of the tourist services: concept and content

In the market economy category competitiveness is one of the key, because it concentrated expression of economic, scientific, technical, industrial, organizational, management, marketing and other opportunities not only to individual enterprises, but also the country's economy. However, modern economic science does not provide an uniform interpretation of common content category "competitiveness" and a single generally accepted approach to the methods of evaluation and formation. The problem of assessing the competitiveness of tourist services is particularly acute for tourism organizations involved in domestic and inbound tourism. The problem of assessing the competitiveness of tourist services is particularly acute for tourism organizations involved in domestic and inbound tourism.

Keywords: market system, personal motive, competitiveness, services, organization, marketing strategy, company, production, specialization of production, optimal balance.

Competitiveness became one of the key concepts in the modern world. The term of competitiveness is understood as an ability to compete on markets of goods and services. In a planned economy the role of competitiveness, as an objective economic category, is not given a proper attention neither theoretically nor practically.

In market system of managing the given category is one of key categories, since economic, scientific, technical, industrial, organizational-administrative, marketing and other abilities not only of the separate enterprise, but also of a national economy [2] are presented. These abilities are realized by the means of goods and services which resist to competing analogues both on internal, and on foreign market.

For the characteristic of competitive relations use such concepts, as a competition, competitive advantages, and competitiveness. At the heart of these categories the concept «competition» — rivalry between commodity producers for more favorable conditions of production and sale of the goods and services lies.

Classical economic theory views competition as an element of market mechanism to balance supply and demand. Adam Smith treated the competition as a behavioral category, where individual buyers and sellers compete in the market for more profitable sales and purchases, respectively, competition — this was the «invisible hand» of the market, which coordinates the activities of its members. The greatest development of competition gets under market conditions. The purpose of competition — the personal motive, the struggle to obtain the greatest possible profit [3]. At the same time competition — this is the confrontation of interests. Accordingly, the notion of competitiveness is formed by the following three conditions: the presence of self-motivation to work from either inducement to get a great benefit for, the availability of necessary resources for implementation; opportunity and ability to confront opponents.

Historically, the concept of competitiveness is based on the theory of absolute advantage, which is the author of Adam Smith, and the theory of international division of labor, comparative advantages of national economies, created by David Ricardo.

The theory of absolute advantage is important in the development of international tourism. It is well known that different countries possess unique tourist resources: exceptional natural sites, historical and architectural monuments, works of art, defining the monopoly position of a country in international tourism and prompting foreign tourists to come.

Absolute advantage of the unique tourism resources can be strengthened by public policies, particularly innovation and taxation ones. The last ones allow you to create unique tourism products and thus provide the state with required specialization.

Using the theory of comparative advantage, as a rule, due to the nature of bilateral exchanges defined products of international tourism as a result of price differences between countries.

Though the theory of comparative advantages proves that international trade (international tourism) benefits all parties, but it does not explain why the comparative advantage are formed. The theory of correlation factors of production, developed by E Heckscher and B.Ohlin tries to answer this question. This theory emphasizes the various degrees of saturation by the factors of production in different countries. The more developed factors of production are cheaper than the factors in shortage. And since the production of any product, including tourism, requires a combination of factors, the tourist product, produced with the use of cheaper factors will be relatively cheaper, not only domestically but also in foreign markets. Practice has

shown that the Heckscher-Ohlin model in international trade and international tourism is triggered, but not always.

However, modern economic science does not provide neither united interpretation of common content category «competitiveness» nor a single generally accepted approach to the methods of its evaluation and formation.

Currently, there are quite a number of definitions and methods of evaluation of competitiveness in modern economic literature, which reflects the complexity and diversity of this category. In the most general sense, competitiveness refers to an ability to go ahead of others, using the advantages in the goals achieving.

The variety of existing approaches to the concept of competitiveness in the current economic literature is often determined by:

- How to define the purposes and the aims of the research, which leads the authors to the need of the particular aspect of competitiveness emphases; it is not taken into account by the subsequent researchers;

Or:

- How to define a research subject, the subject of competition, the object of competition, the level of activity.

Here are some definitions of competitiveness, given by the foreign and domestic scientists (table 1).

The below mentioned conclusions can be made by the analysis of the above definitions:

1. Competitiveness is a dynamic indicator; its change depends on both external and internal factors;
2. Competitiveness is a relative measure. The comparison is based on the similar indicators of competitiveness of the competitor objects;
3. Competitiveness is a quality of the object, characterized by the degree of satisfaction of a specific need in comparison with similar objects, represented in the market;
4. Competitiveness is an ability to withstand the competition in comparison with similar objects in the market.

Competitiveness is a complex multi-level concept, its analysis and evaluation should be linked to the specific competitive field, and especially to its level. In a modern economy the term «competitiveness» is used more and more to determine the categories of different levels: micro level (competitive products, production, enterprises); meso (industry, corporate associations of enterprises and firms), macro (national economic systems). There is a strong internal and external dependence between these levels of competitiveness. It is necessary to see the requirements for the subjects of competition on each level. Depending on the level of competitiveness, there is a transition from the competitive category of items (goods and services), facilities (demand, market factors of production) to the category of factors of competitive advantage (internal or external) on the level of government. Thus, in assessing the competitiveness of the state, the availability of competitive products is a domestic competitive advantage for the state. In assessing the competitiveness of products, a competitive state is an external competitive advantage for enterprises [3].

Micro-and meso level of the competitive field may have both national and international scale. If we take into consideration the last one, it is logical to define more competitive fields as a result of international competition of the enterprises and firms (micro level) of individual industry groups (meso level), as well as between groups of countries. In the present work, the aim of the author is the competitiveness study at the meso level — the tourism industry.

Assessing the competitiveness of the industry it is necessary to consider such an important factor as the work of the industry, as an integral part of the national economy, in this perspective we can talk about the industry-specific functions — for example, in the tourist industry they are the provision of affordable public recreation, rehabilitation, cognitive travel, etc.

On one hand, the competitiveness of the tourism industry is based primarily on the strength of business tourism industry, on the competitiveness of the tourism services offered by them. On the other hand, the competitiveness of tourism company depends largely on how the socio-economic environment, where the company operates is organized. The tourism company work is determined not only by its own efforts, but also by the existing system of relationship between entrepreneurs and the government, between the entrepreneurs, between the entrepreneurs and the employees.

Study of the competitiveness concept leads to the following conclusions:

- The competitiveness concept is modified depending on the goals and objectives of the researchers, depending on the market subjects requirements (customers, competitors, investors, partners) and depending on the outputs (internal and external markets);

Some examples of the definition «competitiveness»

Author	Definition
M.Porter	The property of goods, services, subjects of market relations act in the market along with present similar goods, services or competing entities of market relations [4].
M.Gelvanovsky, V.Zhukovskaya, I.Trofimova	Possession of properties, creating benefits for the subject of economic competition. These properties may relate to the different nature of objects — types of products, businesses and organizations, their teams [5].
R.F.Fatkhutdinov	Property of characterizing the degree of real and potential to meet their specific needs in comparison with similar objects provided in this market. Competitiveness defines the ability to withstand competition in comparison with similar objects in the market [6].
M.Meskon, A.Albert, F.Hedouri	The company does something better than its competitors, ie remain competitive, allowing the company to attract and retain customers [7] with similar objects in the market [6].
N.I.Komkov, A.V.Lazarev	Layered structure and approaches to the assessment of the economic categories of «competitiveness») Competitiveness — a category that characterizes an object's position relative to other objects of competing in the market, expressed as a set of indicators [8].
R.Zavyalov	Concentrated expression of economic, scientific, technical, industrial, organizational, managerial, marketing and other capabilities of the country (as well as any competitive producers) that have been implemented in products and services successfully (or unsuccessfully) opposed to competing analog at both the domestic and foreign market [1].
I.L.Dulisova	Property of characterizing the degree of satisfaction of specific needs in comparison with the best similar objects, or competitiveness — the ability to withstand competition in comparison with similar objects in a particular market [9].
S.G.Svetunkov	The property of an object that has a share of the market, which characterizes the degree of compliance with the technical and functional, economic, institutional and other characteristics of the object with customer requirements, determine the market share belonging to a given object, and prevents the redistribution of this market in favor of other objects [10].

- The competitiveness concept is most often focused on the assessment of the level at the current time, without taking into consideration factors determining the growth of competitiveness potential

- The competitiveness concept does not have a strict hierarchy of control levels (enterprise, industry, field, state) because of the study isolation and lack of understanding of the importance of the competitiveness of market subjects of higher levels of management to lower levels of management in solving problems of strengthening the market position on foreign markets;

- The competitiveness concept for the individual subjects of the market does not correspond with the methods of its evaluation, which leads to incompatibility of the parameters and criteria and does not show the real level of competitiveness.

In clarifying the concept of competitiveness it should be defined:

- The threshold of competitiveness — the availability and his efficient use of resources (factors) on a level allowing a subject to be competitive;

- Potential for competitiveness growth — the existence of innovative resources (technology, know-how, intellectual capacity);

- The formation rate of innovation growth factors — the existence of conditions and mechanisms (innovative and entrepreneurial attractiveness, risks) to improve the potential of competitiveness growth.

In the hierarchy of the competitiveness concepts the «competitive products» is the basic one; it can be related to various goods and services. The enterprises, industries, fields and states produce the competitive products, so they are the mediated competitive carriers, through their products and services.

With regard to the competitiveness of tourism services, its general competitiveness should be defined. Further the specific characteristics of tourism services should be considered.

By definition of Soloviev B.A., the competitiveness of the goods — is the benefit of the goods on the market, allowing them to be sold successfully in the competitive environment [11]. Like many other economists, he defines competitiveness through the quality / price ratio. Decisions in this field are aimed to the improving of those attributes which influence consumer choice of goods in comparison with competing products.

According to Zavjalov G.P., the practical definition of the goods competitiveness is based on a comparative analysis of its aggregate characteristics with the competitor's goods, taking into consideration the satisfaction of specific needs and consumption price [2].

Barinov V.A. and Kharchenko, V.L. determine the competitiveness of goods, not only as «anything that provides a product (or brand) the comparative advantages compare to other manufacturers products (brands)», but also as «the enterprise ability to produce such goods» [12].

Evaluation of competitiveness at the micro level is made in accordance with some other parameters, related to the specific of production and consumption of particular type of the products.

On the basis of differences in definitions of «goods» and «service» will attempt to define the competitiveness of tourism services. Lozovskii LS, Rayzberg BA, AA Ratkovsky identify a good as any of the products of industrial and economic activity in material form, the object of sale, market relations between buyers and sellers [13]. Services are considered as an activity, work in progress which does not create a new, not previously existing in-kind product. This is good, is not provided in the form of things, but in the form of activity. Thus, the very provision of services creates the desired result.

Tourist Services — a set of targeted actions in the service sector, which focused on security and meeting the needs of a tourist or sightseer. Tourist Services combine economic, social, educational, aesthetic aspects, as suggested rest, the possibility of personal development, knowledge of historical and cultural values, sports, participation in cultural events, etc.

Four specific characteristics of services, which according to experts distinguish them from goods: intangibility, inseparability from the manufacturer, the volatility of quality, safeness.

Intangibility, or intangible nature of services means that they can not demonstrate, to see, taste, or to explore the direct receipt. In fact, buying a service, the customer receives the right to use it in a certain place at certain times. Intangible nature of tourism services has set the task of tourist enterprises not only to materialize, but a specific environment services. Companies' tourist infrastructure offer intangible services that help to create the impression of hospitality and celebration. However, consumers are very sensitive to the presence of tangible elements of services to help assess the potential quality of care.

Therefore, many tourists prefer to use the services of reputable companies, so the way to the materialization of tourist services is to create a positive image and professionalism of staff.

Another specific feature of services is their inseparability from the manufacturer. The manufacturing process takes place simultaneously with the services of its consumption, that is necessarily present the person to whom services are provided, and the one who provides this service. A consequence of the continuity of production and consumption of services is that service quality is directly dependent on the nature and level of interaction between the staff of tourism enterprises and its customers, as well as various groups of employees between themselves and other persons who are actively involved in the maintenance or passively support it, the ability Staff at a fixed time, and sometimes respond immediately to customer requests in the process of care, and if necessary make adjustments in the process. Therefore, tourism is important not only what service is, but also how it turns out. From this point of view is important professionalism of the tourism industry, the right of selection and training.

The inevitable consequence of the continuity of production and consumption is the volatility of the quality of services. Services by their nature are heterogeneous, which means a high degree of heterogeneity of their execution. Variability in the quality of services is determined by external and internal factors. The external factors in the provision of tourism services may include bad weather conditions during the tour, excessive demand for tourist services, etc.

Internal factors depend on the people receiving the service and from those who carry out maintenance. Tourism enterprises should take into account the psychological aspects when working with clients who have different perceptions and needs in the levels of service quality. In addition, depending on the subjective factor, acquired customer service today may seem to him inadequate, and tomorrow, for example, under the influence of friends, this opinion may change. On the variability of services affects recruitment of tourist enterprises and work with him. Thus, the variability of quality of services may be due to low skilled workers,

their poor training and education, lack of communication and information, lack of adequate supervision of staff.

Safeness services means that, unlike material goods, services can not be stored. Safeness services impose more stringent requirements for the integration and alignment between supply and demand. If the demand for services above proposals, there is the so-called profits. If the offer of tourism services exceeds the demand for them, then the firm loses profit because the proposed services can be implemented only partially. Demand for tourism services varies depending on time of year and days of the week, which greatly affects the loading of hotels, restaurants, attractive businesses. The presence of these problems reduces the competitiveness of tourism enterprises: closed during the period of low demand is very difficult to reopen in a short time to meet the increased demand.

Thus, a feature of tourism services is largely determined by the professional and personal qualities of staff.

In our view, taking into account the existing definition of competitiveness, we can formulate the notion of competitiveness of tourist services as follows: competitiveness of tourist services — is a complex characteristic that determines the benefits of a consumer proposal Tourism Organization, in comparison with similar services of competitors both in terms of compliance with specific requirements and cost to its satisfaction.

The problem of assessing the competitiveness of tourist services is particularly acute for tourism organizations involved in domestic and inbound tourism. Is reasonably certain historical economic conditions. If the conditions of planned economy, tourism services were not readily available for most of the population, were in demand regardless of the level of quality and prices of services, the market conditions are having difficulty with marketing services in connection with a bias towards consumer choice of services to foreign tourism product. Industry sector was uncompetitive not only on the external, but also on the domestic market.

Assessment of factors of competitiveness of tourist services is not only an information base for policy decisions and verify the effectiveness of implementation, but also to develop recommendations for the application of managerial influence. The development of an effective competitive strategy is based on the results of a survey of managerial factors of competitiveness of tourist services.

Competitiveness is reflected in competitive advantages. According to M.Porter, competitiveness is determined by the ability to continually evolve: first to seek competitive advantage by changing the basis on which the competition and then maintain its advantage, constantly improving products, production methods and other factors, and so fast that competitors were unable to catch up and overtake.

Competitiveness of tourist services is determined by the competitive advantages of organizations that provide them. Competitive advantages. — this characteristic properties of services, which provide for a certain superiority over the company's direct competitors, which defined the overall competitive matrix M.Porter.

These characteristics can be treated as the very basic tourist services, as well as additional related services, as well as to the forms of organization of production services, marketing, sales, etc.

Competitive advantage is always relative, as revealed by comparison with the strongest competitors. There are external, internal competitive advantages.

Competitive advantage is called the «external» if it is based on the distinctive quality of tourist services that form the value for the consumer. It increases the market because of the organization so that it can make the market take the sales price is higher than competitors.

Competitive advantage is an «internal» if it is based on superiority in respect of costs, provides organizations with greater profitability and greater stability of the organization in case of retracting it in price competition.

The advantage of the price (inside edge) acts as a kind of scale, on which the consumer of tourist services determine the appropriate receiving them the satisfaction of his material costs and provides greater profitability and sustainability of the organization. It can be achieved through the reduction and control of unit costs, increase productivity, technological advantages, the use of undifferentiated marketing strategy. Particular attention is paid to the stability of investment, standardized goods, the introduction of appropriate technologies, etc. Reducing costs is based on the use of «experience curve» (that is the accumulation of experience, «learning process», citing — Officer to ensure that the cost per unit of services fell by 20 % every time production doubles — Xia) and extracted on the basis of its «law experience».

In applying undifferentiated marketing strategy development services and marketing program, which will seem to attract the largest possible number of buyers, while relying on methods of mass distribution and mass advertising. In this case, tourism services are designed for the largest segments of the market. Typi-

cally, such organizations are striving to make his tour products to the image of superiority in the minds of people.

Costs of production services in this case are low. Expenditure on advertising in an undifferentiated marketing is also kept at a low level. No need for marketing research and planning, market segments in the decomposition of these segments contributes to reducing the cost of marketing research and management of production of goods.

Organization providing leadership in costs, constantly under pressure from competitors. Such a strategy requires an organization of optimal scale of production, development, sales network, capture some market share. Such an organization requires investment at a stable level in modern equipment.

Despite this, there are factors that cause the loss of efficiency of undifferentiated marketing strategy. First, in cases where such practices have resorted to several companies simultaneously, inevitably the emergence of intense competition. Furthermore, in a developed market economy, there is a high degree of differentiation of the needs of customers. Faced with such expectations of firms were forced to leave undifferentiated marketing strategy in favor of alternative strategies.

In the early stages of its activity the company was implementing a program similar to British Airways. Currently, dozens of airlines offer flights are much cheaper than the cost of a journey by rail through the minimization of the cost of ticketing, service, maintenance of aircraft (application of the park only one type), the use of peripheral airports, the use of differential pricing, etc.

The advantage of the quality of service (outside edge) is associated with the presence of differences that are meaningful and beneficial to consumers of tourism services compared to other manufacturers, increased market power organization that protects the organization from competitors – comrade, which provides stability of the market.

The most important conditions of its formation are: the focus on consumer, innovation, adaptation, prestige. Increase the value of tourist services for the on – trebiteley leads to the fact that they are willing to pay a higher price. However, rising prices, acceptable to the buyer, must be greater than improving indention expenses incurred by the organization to produce and support the – vat element of differentiation.

Differentiated marketing focuses not on the whole market, and on several different segments of their claims. Major marketing efforts are focused on per service differentiation, pricing, distribution, STI – mulirovaniya, etc. In this approach, when a variety of tourist services, methods of sale, etc. increases, the organization of deeper pro – arises in the needs of different groups of consumers, it is better to meet and work to strengthen its position in the market. This marketing costs increase, which is associated with the development of product range, marketing research, a variety of advertising, deterioration process of implementation, etc.

In this case, the organization decides to take part in several market segments and develops for each individual proposal and the related marketing program. The extensive range of tourist products can achieve sales growth and deeper penetration on each of the newly developed market segments. A classic example of differentiated marketing can serve as the division of customers into classes of airline passengers. Currently the practice differentiated marketing used by a growing number of firms.

The organization, which implements a differentiated marketing strategy, hopes that through the consolidation of positions in several market segments it would be able to identify in the minds of the consumer company with this category of tourist services. Moreover, it expects to increase repeat purchases.

Since differentiated marketing allows you to achieve a high degree of satisfaction of the needs of individual consumers, the company sells its tourist products, usually at high prices and in large volumes. However, this strategy also requires at least the high costs associated with the production, marketing, promotional and administrative activities. Therefore, the leadership of the organization to find the level of segmentation, establishing the optimal balance between rising incomes and increasing costs.

The strategy involves the concentration of the same features as the strategy of differentiation, but in relation to one particular market segment. Focus means the orientation of certain, often small segments of the market in order to meet their needs better than competitors. It allows you to achieve high market share in the target segment, but it always means a fraction of the market in general. Usually, the method of concentrated marketing firms is forced to turn, do not possess sufficient resources to compete in the market as a whole. As a result, specialization of production, distribution and measures for sales promotion company can achieve savings in many areas of its activities. This approach is most applicable primarily to small companies, do not pretend to cover the whole market, but can be used and large – mi companies to select a narrow group of consumers.

Concentrated marketing maximum prispisabli Vaeth to the requirements of individual specific target consumer groups. This approach is particularly attractive for further market penetration with the objectives – pour attract new customers, when the main segments are saturated, the competitive situation, further capture the market is limited. The organization knows better features and requirements of the selected target market segment, it enjoys great popularity. The task of the organization is not so much to maximize sales, how to achieve stability, fixed costs, sufficient – Noah market share, customer loyalty, etc.

That is, sticking to a strategy of specialization organization does not seek to gain competitive advantage in the market as a whole, and specializes in one or more market segments. A focus on a limited part of the market allows it to act with the most attractive to buyers' suggestions. Thus, the organization provides a strong market position in client segments, because it knows better than anyone the needs of these segments and enjoys a certain reputation. A well-designed strategy of concentrated marketing allows organizations to enter the low costs and high prices.

Thus, the competitiveness of tourist services is formed through the provision of certain competitive advantages, creating a definite advantage over similar services of other vendors. Creating competitive advantages assets associated with the development of measures of quality of services, distribution, pricing, promotion, providing superiority on similar actions of competitors.

Leadership in costs is an aggressive strategy, implementation of which requires certain conditions: the high price elasticity of demand, the prevalence of price competition, minor differences in consumer product brands, to standardize industrial products, access to sources of reducing production costs. Such a strategy was applicable to the development of various types of domestic tourism: the social (with the purpose of treatment and rest for the poor, veterans, families with many children, orphans, etc.), child (recreation for pupils and students during vacation periods), the active (organizing hiking, water, bike hikes, climbs into the mountains, etc.).

Leadership in reducing costs and is fraught with a number of risks:

1. The emergence of new technological opportunities and reduce the value of previously made investments in those – existing technology;
2. Inability to grasp the new requirements that require improvement – sheniya assortment;
3. Inflationary pressures, leading to the need for rounded prices.

In the case of a competitive advantage in the quality of tourism services must be constantly monitor preferences of consumers by controlling their «value», as well as the lifetime element of differentiation, appropriately of this value. To implement this strategy, the following market conditions: the presence of many distinguishing characteristics of tourist services, which are allocated, are valued by consumers, the large number of buyers who recognize the characteristics of the selected securities for itself, dominated by non-price competition, inability to quickly simulate the characteristics of differentiation, the general pattern of demand for tourism services. This strategy can be used against both domestic and inbound tourism types, in particular in the cognitive, excursion (eg, a visit to the Baikonur space center, a visit to Astana, informative tour of the Kazakh section of the Great Silk Road, etc.), medical (Southern Resorts, East Kazakhstan, Shu-chinsk-Borovskoy zone); beach (the coast of the Caspian Sea, Lake Balkhash, Kapchegayskogo reservoirs).

However, there are risks associated with differentiation. This refers to the fact that:

1. Competitors can significantly reduce costs (by on – relative to the organization) and offer the market its product range at lower prices;
2. Can significantly reduce the need for customers to further differentiation of tourist services;
3. Competitors start to imitate services leader.

In selecting strategies to reach the market should take into account the following factors:

- Resources company. With limited resources, the most rational strategy is concentrated marketing.
- The degree of homogeneity of products. Undifferentiated marketing strategy is suitable for homogeneous goods (eg timber). For goods that may differ in design (such as computers and cars), more suitable strategy for differentiated or concentrated marketing.
- Stage of product life cycle. When leaving the company to market a new product useful to offer just one version of the new items. The most reasonable to use strategies undifferentiated or concentrated marketing.
- The degree of homogeneity of the market. If the buyers the same tastes and they are equally responsive to the same market incentives, it is appropriate to use undifferentiated marketing strategy.
- Marketing strategies of competitors. If competitors are involved in market segmentation, the use of undifferentiated marketing strategy can be disastrous. Conversely, if competitors use undifferentiated marketing, the firm can benefit from the use of strategies for differentiated or concentrated marketing.

To ensure competitive advantage, firms need to focus on only one basic competitive strategy. Porter points out that the biggest strategic mistake is to try to use all the basic strategies at the same time [4].

Competitive advantages of tourism services can be grouped into two groups: the advantages of low rank and benefits of high rank.

The advantages of low-rank associated with the presence of cheap labor, availability of raw materials and less stable. The advantages of high rank associated with the presence of high reputation, professional staff, developed marketing, based on the use of modern technology, modern management, long term relationship with customers, etc. Competitive advantages of this group are characterized by a more prolonged period of active use and allow achieving higher profitability.

Not enough to have rich tourism and recreational resources. Necessary to link these resources in a quality tourist product, to ensure a high level of service, to provide maximum satisfaction of the customer's needs in the complex, creating an exclusive image of their activities.

A special place among the advantages of high rank occupied by innovation. To keep the leading position in the market through the use of innovation necessary to ensure the impossibility (or at least complexity) of their possible recurrence of competitors, a significant qualitative superiority.

Literature

- 1 *Завьялов П.* Конкурентоспособность и маркетинг // Российский экономический журнал. — 1995. — № 12. — С. 50–55.
- 2 *Блэк Дж.* Экономика: Толковый англо-русский словарь. — М.: ИНФРА-М.: Весь мир, 2000.
- 3 Информационное обеспечение управления конкурентоспособностью / Под ред. проф. С.Г.Светуныкова. — www.Marketing.spb.ru
- 4 *Портер М.* Международная конкуренция: Пер. с англ. — М.: Международные отношения, 1993.
- 5 *Гельвановский М., Жуковская В., Трофимова И.* Конкурентоспособность в микро-, мезо- и макроуровневом измерении // Российский экономический журнал. — 1998. — № 3. — С. 67–77.
- 6 *Фатхутдинов Р.А.* Стратегический маркетинг. — СПб.: Питер, 2002. — 448 с.
- 7 *Сорокина И.Э.* Методы оценки конкурентоспособности хозяйствующих субъектов // Маркетинг в России и за рубежом. — 2009. — № 4(72). — С. 63–73.
- 8 *Васьильева З.А.* Иерархия понятий конкурентоспособности субъектов рынка.
- 9 *Долинская М.Г., Соловьев И.А.* Маркетинг и конкурентоспособность промышленной продукции. — М.: Экономика, 1999. — 143 с.
- 10 *Светуныков С.Г.* Прогнозирование экономической конъюнктуры в маркетинговых исследованиях. — СПб., 1997. — 264 с.
- 11 *Соловьев Б.А.* Маркетинг. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 383 с.
- 12 *Баринин В.А., Харченко В.Л.* Стратегический менеджмент. — М.: ИНФРА-М, 2005. — 237 с.
- 13 *Лозовский Л.Ш., Райзберг Б.А., Ратковский А.А.* Универсальный бизнес-словарь. — М.: ИНФРА-М, 1997.

А.Т.Тілеубердинова

Туристiк қызметтiң бәсекеқабiлеттiлiгi: түсiнiгi және мазмұны

Шаруашылықтың нарық жүйесіндегі бәсекеқабілеттілік категориясы ең маңызды болып табылады, себебі онда тек бір ғана кәсіпорынның ғана емес, елдің экономикасының экономикалық, ғылыми-техникалық, өндірістік, ұйымдық-басқарушылық, маркетингтік және басқа да мүмкіншіліктері айқын шоғырланады. Алайда қазіргі заманғы экономикалық ғылым бәсекеқабілеттілік категориясының мазмұнына, сонымен қатар оны қалыптастыру мен бағалау әдістеріне де жалпыға бірдей анықтама жоқ. Туристiк қызметтердiң бәсекеқабiлеттiлiгiн бағалау мәселесi iшкi және сырткы туризммен айналысатын туристiк ұйымдар үшiн маңызды болып табылады.

В рыночной системе хозяйствования категория конкурентоспособности является одной из ключевых, ибо в ней концентрированно выражаются экономические, научно-технические, производственные, организационно-управленческие, маркетинговые и иные возможности не только отдельного предприятия, но и экономики страны. Однако современная экономическая наука не дает как единой общепринятой трактовки содержания категории «конкурентоспособность», так и единого общепринятого подхода к методам ее оценки и формирования. Проблема оценки конкурентоспособности туристских услуг является особенно острой для туристских организаций, занимающихся внутренним и въездным туризмом. Проблема оценки конкурентоспособности туристских услуг является особенно острой для туристских организаций, занимающихся внутренним и въездным туризмом.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТЫН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

УДК 338.439.02:334.764.47 (574)

Г.С.Пралиев

Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилёва, Астана

Перспективы формирования продовольственного рынка в условиях кластера

В статье в качестве основных факторов формирования конкурентоспособной среды предложены специализированная, интегрированная и рациональная организация производства. Определено формирование оптимальных параметров, соответствующих природно-климатическим условиям, инновационное обновление материально-технической базы. Показаны формирование и повышение эффективности кластеров на основе кооперирования мелких и крупных товаропроизводителей; оптимизация недропользователей на основе их специализации. Отмечены необходимость выявления постоянных потребителей, регулирование отношений между внутренними производителями, обеспечение взаимосвязи между потребителями хозяйственных продуктов и внешними услугодателями, субъектами по обеспечению ресурсами разных видов.

Ключевые слова: кластер, инновация, конкурентоспособность, бизнес-инкубаторы, ресурс, технология, потребительская стоимость, мировой рынок, трансфер, потребитель.

В современной экономической литературе кластеры имеют много определений: ранние исследователи французской классической теории использовали понятие «фильеры», формирование которых основывается на необходимости создания технологических связей между отраслями и секторами экономики для реализации их потенциальных преимуществ.

Кластерный подход также используется в трудах шведских ученых, их теория в основном формируется на изучении взаимосвязей крупных многонациональных корпораций. Наиболее эффективной формой экономического роста среди разнообразных и многочисленных теорий конкурентоспособности является теория кластерного метода М.Портера. В свете нашего научного исследования наиболее приемлем кластерный подход М.Портера, где кластер — это группа географически соседствующих взаимосвязанных компаний (поставщики, производители, посредники) и связанных с ними организаций (образовательные заведения, органы государственного управления, инфраструктурные компании), действующих в определенной сфере и дополняющих друг друга [1].

В активизации инновационного развития регионов кластер становится единственной приемлемой формой дальнейшего развития в виде сети независимых производственных или сервисных фирм, включая их поставщиков, создателей технологий (научные и инжиниринговые компании), связующих рыночных институтов (брокеров, консультантов) и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания потребительской стоимости.

По мнению М.Портера, конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму международной конкурентоспособности не отдельных фирм, а кластеров — объединений фирм различных отраслей, причем принципиальное значение имеет способность этих кластеров эффективно использовать внутренние ресурсы. Проанализировав конкурентные возможности более 100 отраслей в десяти странах, ученый признал, что наиболее конкурентоспособные транснациональные компании концентрируются в одной стране или регионе страны, поскольку несколько фирм, достигая конку-

рентоспособности на мировом рынке, распространяют положительное влияние на ближайшее окружение — поставщиков, потребителей и конкурентов, и выделил при этом три вида кластеров:

- региональные (регионально ограниченные объединения вокруг промышленных или научных центров);
- вертикальные (объединения внутри одного производственного процесса, например, цепочка «поставщик–производитель–сбытовик–клиент»);
- горизонтальные (объединение различных отраслей промышленности в один мегакластер, например, пищевой и т.п. или на еще более высоком уровне агрегации — «агропромышленный кластер»).

Независимо от типа главной особенностью кластера остается его инновационная ориентированность. Примеры многих стран показывают, что инновационные (промышленные) кластеры могут формироваться на уровне регионов, где высока концентрация взаимосвязанных отраслей. Кластерный подход на уровне региона дает ряд преимуществ:

- региональные инновационно-промышленные кластеры имеют в своей основе сложившуюся устойчивую систему распространения новых технологий, знаний, новой продукции, так называемую технологическую сеть, которая опирается на совместную научную базу;
- предприятия кластера имеют дополнительные конкурентные преимущества за счет возможности осуществлять внутреннюю специализацию и стандартизацию, минимизируя затраты на внедрение инноваций;
- важной особенностью инновационно-промышленных кластеров является наличие в их структуре гибких предпринимательских структур — малых предприятий, которые позволяют формировать инновационные точки роста экономики региона;
- региональные промышленные кластеры чрезвычайно важны для развития малого предпринимательства: они обеспечивают малым фирмам высокую степень специализации при обслуживании конкретной предпринимательской ниши, так как при этом облегчен доступ к капиталу промышленного предприятия и активнее происходят обмен идеями и передача знаний от специалистов к предпринимателям.

Таким образом, мы можем сделать ряд выводов:

- во-первых, взаимодействие участников в сфере инновационного процесса имеет ряд характерных особенностей, выраженных в специфике отрасли и самого инновационного цикла. Эти особенности носят природно-биологический характер, который обуславливает технико-технологическую, организационную и социально-экономическую формации отрасли. Сущность инновационного процесса заключается в шести стадиях, эффективность каждой из которых определяется на заключительном этапе, когда окупаются затраты на инновационные услуги, что ведет к началу нового цикла. Цикличность вызвана объективной многоплановостью рыночных связей, которые проявляются на каждом этапе в виде взаимодействия отдельных звеньев инфраструктуры;

- во-вторых, анализ опыта в создании инновационных структур дает широкие возможности в выборе модели инновационного развития. Учитывая уровень регионального развития, нам представляется целесообразным организация новых инновационных структур;

- в-третьих, главным результатом инновационной деятельности является трансфер и коммерциализация технологий. Процесс диффузии инноваций поддерживается за счет наличия определенных структур. Такими структурами могут выступать центры трансфера технологий, офисы коммерциализации технологий, бизнес-инкубаторы. Система финансирования инновационных проектов должна формироваться на стимулировании у предпринимателей деловой инновационной активности;

- в-четвертых, в мировой практике развитые страны применяют кластерный подход в реализации инновационной политики, в соответствии с которым под кластером понимается сеть независимых производственных и сервисных фирм, включая поставщиков, создателей технологий и ноу-хау, связующих рыночных институтов и потребителей, взаимодействующих друг с другом в рамках единой цепочки создания стоимости. При этом конкурентоспособность страны следует рассматривать через призму наличия подобных кластеров, что подтвердилось в ходе нашего исследования — несмотря на хорошие показатели и высокие темпы роста, конкурентоспособность продовольствия не повышается.

С целью эффективного и оперативного регулирования развития инновационной инфраструктуры и инновационного процесса необходима не только оценка функционирования, но и оперативный инновационный мониторинг, который позволяет использовать количественные и качественные показате-

тели, т.е. оценка эффективности инновационной инфраструктуры — один из важнейших моментов развития кластера.

Современный этап развития мировой системы характеризуется переходом к инновационной модели экономики, когда общественное производство базируется на основе инновационной деятельности, которая означает не только стабилизацию, но и постепенное повышение технического и технологического уровня производства и приближение его к производству высокоразвитых стран мира, реализующих инновационную модель развития. Такая модель предполагает системную интеграцию научно-технической сферы в процессе социально-экономического развития общества, требующую четких и последовательных действий органов управления отраслью, определенных стимулов для научно-технической сферы и обеспечения устойчивого потока эффективных нововведений.

Предварительный анализ показывает, что имеются объективные предпосылки для 290 районных и 56 межрайонных кластеров АПК внутри 6 крупных региональных мегакластеров. Из них можно создать еще 28 агропромышленных кластеров вокруг крупных городов Казахстана [2].

Так как Акмолинская область, традиционно являясь высокоразвитым сельскохозяйственным регионом, обладает одним из крупнейших в стране агропромышленным комплексом, необходимо развивать здесь как региональный, так и районный кластер в составе мегакластера (в связи с близостью столицы Астаны). Ведущей отраслью сельского хозяйства традиционно является растениеводство (основные виды продукции — пшеница, рожь, ячмень, овес), развивается молочно-мясное животноводство, птицеводство [3; 17–21]. Из предыдущего анализа состояния области мы видим, что Акмолинская область динамично развивается, по многим видам продукции идет заметный рост, область является самообеспечивающей по основным видам продукции. Однако медленный переход к инновационным методам регулирования рынка, таким как кластер, не позволяет говорить об успешном и конкурентоспособном развитии региона.

Единственным вариантом развития отрасли, увеличения производства валового продукта и повышения конкурентоспособности является полномасштабный переход на рельсы инновационного развития с опорой на научный потенциал региона. При этом в соответствии с разработанными моделями построения инженерно-технологической сферы в стратегии развития и ускоренного расширения воспроизводства пищевого кластера можно утверждать, что Акмолинская область имеет хорошие перспективы развития территориальных отраслевых кластеров. В подтверждение этого нами был рассчитан прогноз роста производства до 2012 г., в силу имеющихся неиспользованных резервов, при использовании новой модели инженерно-технологических инноваций предполагаемый прогноз положительный по всем видам, но особенно заметен он по производству яиц, зерна и картофеля (см. табл.).

Т а б л и ц а

Состояние и прогноз роста производства основных продуктов в Акмолинской области с 2000 до 2012 годы

Показатель	Производство, тыс. тонн			
	в среднем за 2000–2006 годы	нач. 2006 г.	2012 г.	2012 г. в % к 2001–2006 гг.
Зерно	3148,3	2966,8	5379,7	171
Овощи	65,4	66,0	115,7	175
Картофель	205,3	210,0	376,6	183
Мясо	56,1	53,3	74,3	132
Яйца, млн. шт.	213,4	225,9	421,9	197
Молоко и сливки	450,4	45,1	481,5	107

Примечание. Источник: Регионы Казахстана. — Алматы, 2002. — С. 254–256; 2005. — С. 302–303.

Такой вариант развития предусматривает переход сельскохозяйственных предприятий на наукоемкие технологии производства при поддержке государства. С долей вероятности можно предположить, что в этом случае будут использованы три типа технологий по интенсивности производства:

- простые (традиционные) технологии, которые применяются в хозяйстве с низким уровнем доходности, кадрового обеспечения, с невысоким ландшафтным потенциалом. При выполнении простых технологий используются более дешевые агрегаты старого поколения или техника вторичного рынка использования;

- интенсивные технологии, рассчитанные на неблагоприятные по плодородию ландшафты;
- высокоинтенсивные технологии — это стратегическое будущее конкурентоспособного сельского хозяйства.

Настоящий уровень инновационной активности в области не отвечает заявленным темпам экономического роста. Мы считаем, что это связано с неотлаженным механизмом регулирования и внедрения инновационных структур и отсутствием мониторинга.

Формирование региональной инновационной инфраструктуры — объективно обусловленный процесс реакции экономики на требования современного научно-технического и общественно-экономического прогресса. Целевая ориентация деятельности субъектов связана, прежде всего, с развитием инновационной активности хозяйственных систем по научно-технологическому обновлению производственного аппарата, продукции и организации производства. При этом обязательно учитываются конкретные проблемы, особенности, специфика ситуации в региональной системе, что обуславливает различие базовых элементов инфраструктурного обеспечения инновационного развития. Это определяется состоянием и сочетанием местных факторов-ресурсов: интеллектуального, предпринимательского, финансового, управленческого.

Высшим приоритетом политики развития регионов является переход от экспортно-сырьевого к инвестиционно-активному и инновационному типу развития, и одним из них становится региональный кластер. Акмолинская область отличается диверсифицированной структурой хозяйства, относительно развитой рыночной инфраструктурой, достаточным научно-техническим потенциалом.

С учетом реализации кластерного подхода рассмотрим проблему развития региона. Главная организационная проблема современного периода — это взаимодействие хозяйствующих субъектов и органа координации в рамках кластерной инициативы. Отсутствует единый координирующий центр, который бы инициировал и организовал процесс взаимодействия между участниками, был осведомлен и анализировал бы все многообразие проблем, программ, поддерживал эффективную обратную связь со структурами власти и управления и субъектами отношений.

Реализация кластерной политики в Казахстане и регионе связана с рядом проблем, суть которых состоит в том, что сложившаяся законодательная база не обеспечивает согласования республиканских и региональных программ социально-экономического развития. В нашем законодательстве нет единой системы государственного планирования регионального развития, объединяющей республиканский и региональный уровни. Организационная форма интегрированной структуры возможна в виде некоммерческого партнерства для решения основной стратегической цели — повышения производительности в сельском хозяйстве, самообеспечения регионов. Одним из таких путей может стать создание в рамках кластера единой системы МТО на основе интеграции деятельности ученых, опытно-производственных, сервисных, дилерских заводов и других операторов на сельскохозяйственном рынке. Для этого многие авторы, как зарубежные, так и отечественные, — В.Ф.Стукач, Н.Апсалямов, Ж.Утебаева, А.Кайгородцев предлагают использовать добровольные партнерства юридических лиц для решения вопросов, связанных с обслуживанием производства. В соответствии с данной концепцией структура будет включать государственные органы, органы местного самоуправления, научные, опытно-производственные и сервисные организации с участием заводов-производителей, инвесторов, ассоциаций производителей и других участников рынка, состав которых формируется в соответствии с потребностями рынка в реализации обменных, производственных и обслуживающих функций. В их число входят производственное обслуживание сельского хозяйства, научно-техническое обслуживание и инновации в сфере их создания, развитие торговых и посреднических организаций, рационализация материальных потоков, подготовка кадров, создание и освоение информации, активизация участия финансовых и кредитных организаций в инвестиционных процессах, государственное и правовое регулирование. В этом случае появится возможность реализовать основное направление инновационной политики в развитии кластера. Основными предпосылками создания кластера в региональном АПК является обеспечение равных условий для организации различных сфер деятельности.

Механизм организации кластера, как показывает проведенный анализ, весьма разнообразен, но имеет присущую ему сквозную структуру:

- разработка стратегии развития кластеров;
- определение целевых рынков для кластеров;
- совершенствование корпоративного управления;
- обеспечение специальных условий для производства и инвестиций (налоги, тарифы, амортизация);

– совершенствование политики регионального правительства в свете поддержки и развития выделенного кластера.

Кластерные инициативы позволяют не только выработать политику в отношении кластеров, вовлеченных в работу, но и повлиять на многие аспекты функционирования бизнеса в регионе; важным условием является и обеспечение устойчивого развития кластера, в этой связи необходимо четкое поэтапное планирование не только начальных форм его деятельности, но и определение основных стратегических позиций кластера, а также обозначение и решение намеченных задач и проблем.

Таким образом, проведенный анализ различных форм взаимодействия между участниками сферы материально-технического обеспечения АПК позволяет сделать следующий вывод: на современном этапе эффективное функционирование отрасли в целом и каждого его субъекта возможно лишь при использовании приема кластеризации производств. Именно такой подход позволяет в настоящее время использовать предприятиям свой потенциал через объединение усилий.

Тенденция к образованию кластера состоит чаще всего в создании совместной научной программы и производственной базы [3]. Более того, успешное развитие кластера может быть гарантировано лишь при условии, что научная база позволяет построить кластер не по специализированному, а по дифференцированному варианту или типу.

Производственная структура кластера всегда является более выгодной, чем отраслевая, так как в кластере внутрифирменные связи всегда более тесные. Кроме того, кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие одной из фирм — инновационного ядра кластера. Все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества посредством воздействия эффектов масштаба, охвата и синергии. Механизм их проявления следующий: даже неприбыльные предприятия, вступая в кластер, могут преодолеть нижнюю границу рентабельности внутри кластера с помощью специализации производства изделий, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции.

Основными факторами, обосновывающими необходимость использования кластерной системы в АПК Казахстана, являются: раздробленность и малые формы хозяйствования; низкое качество сырья и готовой продукции, не соответствующее мировым стандартам; низкий уровень используемых агротехнологий и техники; неразвитость инфраструктуры; низкий уровень квалификации и т.д.

Все это предполагает организацию кластера путем объединения предприятий отрасли, выполняющих разные функции, но занятых одним технологическим процессом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса — от производителя до потребителя, с применением научных достижений, высоких технологий.

Изучение сложившихся теорий кластерного развития различных стран, использование его в агропромышленном производстве с учетом особенностей отраслей позволило нам сформулировать следующее определение: территориально-отраслевой кластер в АПК — это наиболее сложная форма агропромышленного взаимодействия, объединенная единым технологическим циклом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса — от производителя до потребителя, с применением научных достижений, высоких технологий, где переплетаются интересы частных предприятий, сельскохозяйственных товаропроизводителей, государственных, финансовых, общественных и других организаций.

Одна из главных проблем, из которой исходила необходимость создания и использования кластерного метода в АПК РК, — отсутствие взаимовыгодных отношений между партнерами в едином технологическом цикле «производство–хранение–переработка–реализация» сельскохозяйственной продукции. В связи с этим многие авторы отмечают, что эффективность созданного кластера будет зависеть от уровня развития межотраслевых связей, форм взаимодействия предприятий, входящих в данное объединение, взаимовыгодных экономических отношений между партнерами. При этом необходимо учесть специфические особенности, а также имеющийся ресурсный, трудовой, финансовый потенциал отрасли.

Механизм взаимодействия участников территориально-отраслевого кластера включает совокупность экономических отношений между сельхозтоваропроизводителями и перерабатывающими предприятиями, арендаторами земли и владельцами, производителями семян и удобрений, прямыми (оборудование, электроэнергия, топливо, водные и человеческие ресурсы) и косвенными (финансовые, строительные, транспортные, складские услуги) поставщиками; экономические отношения основных составляющих кластера со вспомогательными, сопутствующими и поддерживающими предприятиями (вузы, общественные союзы, госорганы, Комитет по стандартизации и метрологии); инфраструктуру (дороги, телекоммуникации), оптовиков, экспортеров и т.д.

Анализ современного состояния развития отраслей АПК позволил выделить возможность и готовность предприятий отдельных отраслей к использованию кластерного метода с целью повышения их конкурентоспособности — винодельческой, зерновой, молочной, мясной, хлопковой и др.

В связи с бурным развитием региона и города Астаны в Акмолинской области назрела острая необходимость создания единого пищевого мегакластера. Мы предлагаем создание общего пищевого кластера наряду с параллельным развитием отдельных кластеров: зернового, хлебопродуктового, молочного, а также картофельного.

Акмолинская область традиционно определена как регион развития зернового кластера, в литературе описаны зерновые кластерные модели северного региона. Объективными организационно-экономическими предпосылками развития зернового кластера являются:

- динамично развивающаяся отрасль с высокими экспортными возможностями;
- достаточно высокие объемы производства зерна пшеницы;
- наличие инновационной инфраструктуры и возможность повышения урожайности;
- мощность предприятий по переработке зерна, составляющая 4–5 млн. тонн в год при внутренней потребности около 2 млн. тонн;
- значительный предпринимательский потенциал производства и переработки зерна.

На основе анализа государственной поддержки, оказываемой как производителям зерна, так и перерабатывающим предприятиям и сложившихся организационно-экономических предпосылок формирования территориально-отраслевых кластеров в отрасли нами предлагаются этапы формирования территориально-отраслевых кластеров (ТОК) в АПК Республики Казахстан — подготовительный, промежуточный и заключительный, каждый из которых, в свою очередь, состоит из последовательных шагов:

подготовительный:

- обоснование необходимости, целесообразности создания и дальнейшего развития ТОК;
- анализ современного состояния отрасли, определение причин, сдерживающих развитие;
- анализ развития рынков сбыта, элементов рыночной инфраструктуры;
- выявление организационно-экономических предпосылок создания и развития ТОК;
- определение конкурентных преимуществ отрасли;
- определение экономической эффективности создания ТОК;

промежуточный:

- определение потенциальных участников ТОК; оценка их состоятельности, возможностей и перспектив;
- определение основных функций каждого участника и их ответственности;
- установление стабильных связей с поставщиками средств производства и потребителями готовой продукции;
- определение возможности государственной поддержки и мер ее регулирования с целью развития данного кластера;
- определение конкретной модели экономических взаимоотношений между элементами кластера;

заключительный:

- установление взаимодействия с центральными и местными государственными органами на основе партнерства;
- утверждение плана мероприятий и Программы по созданию и функционированию ТОК;
- создание и утверждение координационного совета ТОК;
- организация единой системы информационного обеспечения участников кластера;
- утверждение и функционирование механизма взаимодействия участников кластера;
- создание и развитие центра обучения, переподготовки кадров, научно-исследовательских центров, консалтинговых фирм;
- расширение межотраслевого сотрудничества.

Конкурентоспособность продукции данного кластера будет обеспечена благодаря максимально полному использованию природно-климатического потенциала территории его расположения, а также приоритетной государственной поддержкой на первоначальном этапе развития.

Основными задачами кластера будут:

- обеспечение продовольственной программы страны;
- разработка районированных сортов, сортообновление;

- переориентация перерабатывающих предприятий и увеличение мощностей за счет недозагруженных предприятий;
- производство зерна, улучшающие хлебопекарных свойств муки для внутреннего рынка и экспорта;
- производство сырой замороженной клейковины, пользующейся высоким спросом;
- удовлетворение растущих потребностей населения республики и региона в высококачественных и разнообразных продуктах питания, а также производство экспортоориентированных продуктов из пшеницы длительного хранения, конкурентоспособных хлебопродуктов, соответствующих мировым стандартам.

Одним из важнейших моментов формирования продовольственного рынка в условиях пищевого кластера является вопрос интеграции как в широком, так и в узком смысле. Интегрированные связи формировались как горизонтально, так и вертикально, на основе союзов и ассоциаций: «Зерновой союз Казахстана» включает частную компанию и ЗАО «Продкорпорацию», осуществляет реализацию зерна на внешнем рынке в объеме 2–5 млн. тонн ежегодно.

Интегрированные структуры вертикального типа объединяют формирования, связанные единым технологическим процессом — от производства сельхозсырья до готового продукта. В процессе такой интеграции возникают формирования холдингового типа. В Акмолинской области Вишневский ХПП передал часть акций (25 %) ассоциации крестьянских хозяйств и обслуживает на удобных условиях сельских товаропроизводителей, при этом рентабельность не превышает 25 %; другие элеваторы и ХПП занимаются в основном предоставлением услуг в регионе (ТОО «ВЭК–Агро», ТОО «Толкын-бидай» и др.), рентабельность которых на уровне 50 %.

Набирают силу крупные зерновые компании, на данный момент крупные агропромышленные формирования в Северном Казахстане управляют более чем 30 % площадей под зерновыми и 2/3 зерна на рынке. На практике действует три типа таких формирований: крупные производственные кооперативы, АО и хозяйственные товарищества (Агрофирма «Родина», ПК «Ижевский», «Агрос Ясная поляна» и др.). Преобразованные в агропромышленные предприятия, они наиболее приемлемы в условиях социальной рыночной экономики и быстро адаптируются к условиям пищевого кластера.

Второй тип — коммерческие фирмы (ТОО Концерн «Цесна–Астык»), выкупившие перерабатывающие предприятия, развивают партнерские отношения на добровольной договорной основе.

Третий тип — агропромышленные корпорации, зерновые компании холдингового типа (ТОО «Агроцентр Астана» объединил 28 сельхозформирований, «Иволга-холдинг» — 30 наименований и т.д., ТОО «Агроцентр Астана» (более 800 тысяч га угодий) включает элеваторы, хлебоприемные предприятия, сферы агросервиса и торговые дома. Все эти типы интегрированных формирований являются основой для создания пищевого кластера.

Экономический механизм функционирования интегрированных формирований представляет собой порядок взаимодействия участников формирования между собой и органами управления организационных и экономических регуляторов в кластере. Изучение сложившихся теорий кластерного развития в разных странах, использование его в агропромышленном производстве с учетом особенностей отраслей позволило нам сформулировать следующее определение: территориально-отраслевой кластер в АПК — это наиболее сложная форма агропромышленного взаимодействия, объединенная единым технологическим циклом, результатом которого является конечный продукт, созданный усилиями всех участников процесса — от производителя до потребителя, с применением научных достижений, высоких технологий, где переплетаются интересы частных предприятий, сельскохозяйственных товаропроизводителей, государственных, финансовых, общественных и других организаций.

Продовольственный рынок Акмолинской области в условиях развивающегося пищевого кластера и в составе общего продовольственного рынка должен формироваться исходя из данного определения и на условиях интеграции на всех уровнях. В условиях пищевого кластера многие компоненты не действуют, так как еще не сформированы картофельный, овощной, мясо-колбасный, птицеводческий кластеры. Все вышесказанные причины не способствуют полноценному развитию кластера. Остальные участники кластера действуют не на принципах рыночного хозяйствования и не конкурентоспособны. Предлагаемая нами модель развития объединяет в себе все вышеизложенные аспекты по формированию продовольственного рынка в новых условиях.

Исходя из вышеизложенного можно сделать следующие выводы по формированию конкурентоспособной среды и инфраструктуры продовольственного рынка в пищевом кластере:

- основными факторами формирования конкурентоспособной среды являются специализация, интеграция и рациональная организация производства, оптимальные параметры в соответствии с природно-климатическими условиями;
- необходимо инновационное обновление материально-технической базы;
- повышение эффективности и формирование кластера связаны с необходимостью: объединения мелких товаропроизводителей в средние и крупные производства на основе кооперирования, оптимизации размеров землепользования и рационального их использования с учетом специализации;
- требуется регулирование внутривыпускных отношений, обеспечение взаимодействия хозяйств с внешними субъектами — потребителями продукции, поставщиками ресурсов и услуг и другими участниками кластера.

Список литературы

- 1 *Портер М.* Конкурентоспособность / Под ред. Заблоцкого Я.В.; Пер. с англ. — М.: Издат. дом «Вильямс», 2002. — 496 с.
- 2 *Додобаев Ю.Т.* Анализ хозяйственной деятельности АПК. Учеб. пособие. — Алматы: Экономика, 2007.
- 3 *Галимова М.* Использование кластерного подхода к повышению региональной конкурентоспособности продукции АПК // Вести сельскохозяйственной науки Казахстана. — Алматы, 2007. — № 4. — С. 17–21.

Г.С.Пралиев

Кластерлік жағдайда азық-түлік нарығын қалыптастыру болашағы

Бәсекеге қабілетті органы қалыптастырудың негізгі факторы ретінде өндірістің арнаулы, интегралды және рационалды ұйымдастырылуы; табиғи-климаттық шарттарға сай оңтайлы параметрлері; материалды-техникалық базаның инновациялық жанартылуы; кластердің тиімділігін арттыру мен қалыптастыруға қажетті: ұсақ тауар өндірушілерді және ірі өндірушілерді кооперациялау негізінде біріктіруі; жер қолданушылардың мөлшерін және мамандануын ескере отырып, олардың тұрақты қолданушыларын оңтайландыру; ішкі өндірушілер қатынастарын реттеуі; шаруашылық өнімдерді тұтынушы сыртқы субъектілермен, ресурстар мен қызметті тасымалдаушылар мен және т.с.с. өзара қарым-қатынасты қамтасыз етуі алынады.

The Main factor of the shaping the competitive ambience is specialization, integration and rational organization production, optimum parameters in accordance with natural-climatic condition; the innovation renovation of the material and technical base; increasing to efficiency and shaping cluster is connected with need: associations of the small commodity producers in average and large production on base cooperators; the optimization of the sizes of the land-use and rational their use with provision for specialization; the regulation inwardly production relations, ensuring the interaction facilities with external subject- consumer to product, supplier resource and services and other participant cluster.

Р.С.Каренов

Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова

Состояние и приоритеты дальнейшего развития газового бизнеса в Казахстане

Определены основные тенденции развития газового бизнеса в Казахстане. Раскрыт экспортный газовый потенциал страны. Показаны направления комплексного использования природного газа и остальных газовых ресурсов в республике.

Ключевые слова: нефтегазовый рынок, газовая промышленность, углеводородное газообразное топливо, природный газ, спрос, продукция, мощность, металлургические предприятия, производство, электростанция.

Экономические и технические преимущества комплексного использования природного газа перед другими видами топлива и химического сырья

Анализ мирового нефтегазового рынка показывает опережающее развитие газовой промышленности по отношению к производству и потреблению других видов энергоносителей. По некоторым данным к середине XXI в. доля углеводородного газообразного топлива в мировом энергобалансе может составить до 30 %. Конкуренция за источники поставок газа возрастает на фоне увеличивающегося спроса на него на мировых рынках.

Дело в том, что природный газ — это ценное комплексное сырье. Сейчас основной прирост потребления газа осуществляется главным образом в химической и нефтехимической промышленности, металлургии, машиностроении и на транспорте.

Установлено, что наибольший экономический эффект достигается при использовании газа в качестве химического сырья. Природный газ широко применяется в производстве важнейших видов химической продукции: аммиака, метанол-ректификата, водорода и ацетилена, фосфатина и калийных удобрений, полимеров и пластмасс. Новые мощности по производству аммиака вводятся на химических заводах, работающих на газе, что обеспечит выпуск почти 90 % аммиака и 75–78 % метанола на базе природного газа.

Один из важнейших промышленных потребителей природного газа — металлургические предприятия, где он используется главным образом в качестве технологического топлива. В доменном производстве он частично замещает кокс, в мартеновском — малосернистый мазут, в производстве проката является основным энергоносителем. В цветной металлургии газ используется для технологических и энергетических целей в медеплавильном, никелевом, свинцово-цинковом и алюминиевом производствах.

Потребление природного газа в промышленности строительных материалов заметно возросло в последние годы. Наиболее крупный его потребитель — цементная промышленность. Эффективность использования газа на тепловых электростанциях в 3 и более раз ниже, чем в других отраслях промышленности. При этом значительная часть его прироста в последнее время было направлено именно для нужд электростанций, из-за необходимости решения вопросов по защите окружающей среды и отсутствия разводящих газовых сетей к более мелким потребителям.

Экономические, физические и технические преимущества комплексного использования природного газа перед другими видами топлива и химического сырья в конечном счете оказывают заметное влияние как на повышение производительности общественного труда, так и на улучшение качества продукции.

В настоящее время экономически эффективно использование газа у всех потребителей, независимо от затрат на его добычу и транспортирование.

Наращивание газового потенциала Республики Казахстан

В Казахстане несколько лет назад (январь 2002 г.) Правительственным постановлением была одобрена Концепция развития газовой отрасли республики на период до 2015 г., в которой обозначены этапы наращивания газодобычи путем ввода в эксплуатацию новых и развития существующих месторождений, газоперерабатывающих и других инфраструктурных объектов. В настоящее время

Казахстан целенаправленно идет по пути наращивания газового потенциала, включая добывающие и экспортные мощности.

Объем добычи газа ежегодно растет. Так, в 1998 г. нефтегазодобывающими предприятиями республики было добыто 8,9 млрд м³ газа, а в 2008 г. газодобыча достигла 33,5 млрд м³, т.е. за 10 лет рост составил 3,8 раза. В 2010 г. объем газодобычи возрастет до 35 млрд м³. По прогнозам, к 2015 г. объем добычи газа достигнет 45–50 млрд м³ [1; 12].

Природный газ представляет собой углеводородную смесь метана и его гомологов, а также таких компонентов, как гелий, азот, аргон, сероводород, углекислота и др. Конденсатное газовое сырье содержит бензиновые и дизельные фракции, ароматические и нефтяные углеводороды. Высокие топливные качества газа позволяют весьма эффективно использовать его для развития энергетики. В то же время наличие в газе значительного количества неэнергетических компонентов существенно расширяет сферу его потребления в качестве не только энергетического топлива, но и ценного химического сырья.

Основным углеводородным компонентом природного газа является метан (СН₄), представляющий собой наиболее устойчивое соединение из всех нефтяных углеводородов. В различных, но всегда в небольших количествах в природном газе часто присутствуют также другие парафиновые углеводороды (табл.).

Т а б л и ц а

Состав газов некоторых месторождений Казахстана, %

Месторождение, площадь	СН ₄ (метан)	С ₂ Н ₆ (этан)	С ₃ Н ₈ (пропан)	С ₄ Н ₁₀ (бутан)	С ₄ Н ₁₀ ⁺ высш.	СО ₂ (углекислота)	Ν ₂ (азот)
Камышитовое	86,14	7,96	1,37	0,82	0,27	0,43	3,01
Тажигали	67,41	7,19	3,59	1,19	1,29	4,98	2,70
Жетыбай	85,90	9,20	2,60	1,20	0,10	0,88	0,70
Прорва	86,40	3,50	1,50	3,50	2,60	1,00	1,50
Карачаганак	73,76	5,37	2,65	0,48	0,93	5,45	0,72

Примечание. Данные работы [2; 29].

Природные газы подразделяют на следующие группы:

- 1) газ чисто газовых месторождений, представляющий собой сухой газ, почти свободный от тяжелых углеводородов;
- 2) газы, добываемые из газоконденсатных месторождений, — смесь сухого газа и жидкого углеводородного конденсата;
- 3) газы, добываемые вместе с нефтью (растворенные газы). Это физические смеси сухого газа, пропан-бутановой фракции (жирного газа) и газового бензина.

Особенность природных газов — многообразие процессов, их образовавших, что обуславливает различия их составов, форм проявлений в природе. При этом водород, кислород, оксид углерода, сернистый газ встречаются в газе сравнительно редко. Состав природного газа и процентное содержание в нем элементов определяют его теплоту сгорания.

При увеличении содержания гомологов в метане повышается теплота сгорания и улучшается качественная характеристика горючего газа. Отечественные природные газы отличаются тем, что в основе своей казахстанский газ добывается попутно с нефтью и газовым конденсатом. Главной особенностью прогнозируемых ресурсов газа является то, что практически все они располагаются в подсолевых отложениях Прикаспийской впадины, характеризующихся сложностью извлечения из-за больших глубин (более 5 тыс. метров), многокомпонентностью состава и, главное, повышенным содержанием сероводородных соединений. В то же время месторождения с небольшими глубинами и без содержания сернистых соединений располагают сравнительно небольшими запасами газа, имеющими большое локальное значение для газификации местных территорий. Компании предпринимают меры по обратной закачке газа в продуктивные пласты месторождений для поддержания давления и повышения эффективности извлечения жидких компонентов углеводородного сырья.

Природный газ при выходе из скважины классифицируется в полевых условиях как сухой, тощий или жирный, в зависимости от количества содержащихся в нем газолиновых паров.

Сухой газ содержит их менее 0,1 галлона на 1000 куб. футов, а жирный — 0,3 галлона и более на 1000 куб. футов. Остаточным газом называется природный газ, из которого удалены газолиновые пары.

Газ, извлекаемый на поверхность их нефтяной скважины, называется попутным газом. Для отличия газов с относительно низким или высоким содержанием сероводорода используются соответственно термины «пресный газ» и «кислый газ».

Природный газ промышленного назначения, перекачиваемый по трубопроводам, характеризуется теплотворной способностью, изменяющейся в пределах от 900 до 1200 британских тепловых единиц, и в основном имеет следующий состав:

- метан (CH_4) — 72,36 % (горючий);
- этан (C_2H_6) — 14,4 % (горючий);
- углекислота (CO_2) — 0,5 % (инертная);
- азот (N_2) — 12,8 % (инертный).

Газ, в составе которого углеводороды (C_3 , C_4) составляют не более 75 г/м^3 , называют сухим. При содержании более тяжелых углеводородов (свыше 150 г/м^3) газ называют жирным [2; 30–31].

Присутствие в природном газе относительно больших количеств углекислоты и азота снижает его воспламеняемость и тем самым уменьшает его теплотворную способность. Эти же примеси повышают температуру горения природного газа.

*Крупные разрабатываемые или подготовленные
к разработке газовые месторождения республики*

Запасы газа в Казахстане, утвержденные Государственной комиссией по запасам (ГПЗ), составляют $3,7$ трлн м^3 , в том числе растворенного — $2,4$ трлн м^3 , свободного — $1,3$ трлн м^3 . При этом перспективные и прогнозные ресурсы оцениваются в 6 – 8 трлн м^3 , что связано с освоением запасов Каспийского моря [1; 12].

В республике основная часть ресурсов газа сосредоточена в следующих крупных разрабатываемых или подготовленных к разработке месторождениях:

1. В соответствии с протоколом заседания ГКЗ от 20 октября 2002 г. по месторождению Кашаган, расположенному на казахстанском шельфе Каспия, запасы газа составляют 969 млрд м^3 . Причем в акватории Каспия, помимо Кашагана, перспективной считается структура Центральная, расположенная на границе между Россией и Казахстаном в пределах российского сектора Каспия. В конце мая 2008 г. ООО «ЦентрКаспнефтегаз», созданное «Лукойлом» и «Газпромом» на паритетной основе, бурением первой поисковой скважины открыло здесь новое крупное нефтегазоконденсатное месторождение. Ожидается, что запасы данной структуры составят около 2 млрд баррелей нефтяного эквивалента, из которых 45 % могут прийти на газ, остальные 55 — на жидкие углеводороды.

Президенты Казахстана и России совместным заявлением утвердили План совместных действий двух стран, в соответствии с которыми «ЦентрКаспнефтегазу» поручено подготовить к подписанию Соглашение о разделе продукции при пользовании недрами месторождения «Центральное». В связи с этим ведется комплекс подготовительных мероприятий по созданию СП между «ЦентрКаспнефтегазом» и «КазМунайГазом».

2. Свыше 10 лет назад партнерами по Карачагану — «БиДжиГруп», «Эни», «Шеврон» и ЛУКОЙЛ — было положено начало масштабного освоения запасов Карачаганского нефтегазоконденсатного месторождения. Общая сумма инвестиций в проект на сегодня превышает 10 млрд долларов США, что позволяет применять передовые технологии добычи и переработки углеводородного сырья на этом одном из самых сложных с технической точки зрения месторождений мира. Являясь крупнейшим газовым месторождением в Казахстане, Карачаганак обеспечивает до 45 % общей добычи газа и около 16 % общего объема добычи жидких углеводородов в стране. Вместе с тем инвестиции направляются не только в освоение месторождения, важным приоритетом деятельности «Карачаганак Петролиум Оперейтинг Б.В.» (КПО) является достижение максимального показателя казахстанского участия в проекте. Это требование закреплено в окончательном соглашении о разделе продукции и в программе развития местного содержания, разработанной КПО [3; 7].

КПО достигнут один из самых высоких в мире показателей утилизации газа. Он составляет на сегодняшний день $99,78$ %. По сути, Карачаганак — единственное нефтегазовое месторождение в Казахстане, где удалось достичь столь внушительного показателя утилизации газа. Это стало возможным, прежде всего, благодаря снижению объема сжигаемого газа.

Именно на Карачаганаке впервые в мире применена технология обратной закачки большого объема серосодержащего газа в пласт. Это позволяет поддерживать пластовое давление и добывать большее количество жидких углеводородов. Одновременно исключается необходимость в отжиге попутного газа. Сера, извлекаемая с углеводородным сырьем, также возвращается в пласт. И это тоже благоприятный для экологической обстановки фактор. Одним из неперенных требований технологического процесса является исследование скважин. При этом используются экологически безопасные, так называемые «суперзеленые» горелки. Воздушные компрессоры подают дополнительный воздух в зону сгорания, тем самым обеспечивается беспламенное сгорание углеводородов и снижение концентрации основных загрязнителей. Для исследования скважин применяется также инновационная многофазовая технология «Мега Флоу», разработанная британской компанией «Экспро». Ее суть состоит в том, что во время испытаний углеводородное сырье не сжигается, а направляется обратно в систему нефтесбора для дальнейшей переработки.

Еще одним значительным достижением является сертификация системы экологического контроля КПО по международному стандарту ISO 14001 [4; 11].

3. В настоящее время продолжается разработка Амангельдинской группы месторождений (Жамбылская область), которая была введена в опытно-промышленную эксплуатацию в 2002 г., а в промышленную разработку — в 2008 г. К настоящему моменту в эксплуатации этого месторождения, имеющего важное социально-экономическое значение для стабилизации газоснабжения Южного региона, находятся 25 добывающих скважин.

4. На месторождении Шагырлы-Шомышты (Мангистауская область) с запасами 32,4 млрд. м³ газа, владельцем которого является Caspian Gas Corporation, согласно программе разработки ежегодно планируется добывать около 1 млрд. м³ газа на первом этапе и до 1,5 млрд. м³ в последующем.

5. Британская Tethys Petroleum Limited, зарегистрированная на Каймановых островах, но работающая в Центральной Азии, в настоящее время добывает порядка 566 тыс. м³ газа в сутки на казахстанском месторождении Кызылой в рамках первой очереди его разработки. Компания проводит разведку Аккулковского газового месторождения на западе Казахстана.

6. Согласно 30-летнему контракту между Минэнерго и «КазМунайГазом» предусматривается проведение разведки и добычи сырья на месторождении Урихтау, считающемся весьма перспективным. Для детального изучения геологического строения этого месторождения в период разведки планируется провести сейсморазведочные работы 3D и строительство пяти поисково-разведочных скважин. Добычу газа здесь предполагается начать ориентировочно в 2016 г. и добывать порядка 1,5–2 млрд. м³ в год.

7. Перспективным называется сегодня и Имашевское месторождение, которое расположено восточнее Астраханского газоконденсатного месторождения и через которое проходит линия государственной границы между Россией и Казахстаном. Сейчас в стадии согласования находится проект Соглашения между Правительствами Республики Казахстан (РК) и Российской Федерации о совместном геологическом изучении и разведке данного объекта.

Поставки газа на внутренний рынок — главный приоритет для Казахстана в газовой сфере

На сегодняшний день главным приоритетом для Казахстана в газовой сфере являются поставки на внутренний рынок. Так, в соответствии с прогнозом внутренние потребности страны в газе могут возрасти до 18,7 млрд. м³ к 2020 г. (против 8,9 млрд. м³ в настоящее время).

Особенность развития добычи природного газа в настоящее время и в перспективе — это значительная удаленность месторождений от основных потребителей, ухудшение природных условий и снижение дебита скважин на глубине 2–3 км. Все это потребует дополнительных капитальных затрат на освоение запасов газа.

Сейчас из 14 областей Казахстана газифицировано 9, но и по ним есть определенные проблемы. Дело в том, что магистральные газопроводы технологически не связаны между собой. Это не позволяет использовать их для перекачки добываемого дешевого газа в Западном регионе, где сосредоточено 98 % газовых ресурсов, в южные и северные области. В связи с этим сильна зависимость от импорта российского газа для потребителей, к примеру, Костанайской области, и от узбекского — для южных областей и Алматы. Сегодня весь юг, ежегодно увеличивающий объем потребления, ориентирован на поставки газа из Узбекистана по трубе Ташкент–Бишкек–Алматы, где в период пикового потребления зачастую возникают проблемы.

В Казахстане имеются подземные газовые хранилища: Акыртюбинское ПХГ (емкостью порядка 200 млн. м³ газа); Полторацкое ПХГ (350–400 млн. м³) и Бозой (3,6 млрд. м³ газа). Однако в настоя-

щее время объем запаса природного газа в подземных газовых хранилищах республики составляет всего 1,9 млрд. м³.

С целью обеспечения экономической безопасности и стабильного газообеспечения сегодня правительство РК предполагает построить внутренний газопровод Бейнеу-Бозой-Шымкент, который как раз позволит обеспечить перетоки газа из западных регионов страны в южные, тем самым обеспечив поставки топлива для Жамбылской ГРЭС и снизив зависимость от поставок узбекского газа. Пропускная способность этой трубы, которая должна быть подсоединена к экспортному газопроводу Туркменистан–Узбекистан–Казахстан–Китай, составит 10 млрд. м³ газа в год, однако на первом этапе речь идет лишь о 5 млрд. м³. Сейчас «КазМунайГаз» ведет переговоры с китайской стороной по реализации этого проекта.

Процессы разработки месторождения и добычи газа зависят от характера месторождения. Особенно это относится к газонефтяным и нефтегазовым месторождениям, поскольку отбор газа может привести к нежелательному падению пластового давления и потерям нефти.

Добыча газа осуществляется за счет пластового давления. При его снижении до 1–1,5 МПа отбор газа считается нерентабельным.

При высоком давлении газа на месторождениях он может транспортироваться без компрессорных станций на расстояние 200–300 км.

Для сохранения величины отбора газа на одном уровне (для поднятия пластового давления) вводятся дополнительные скважины. При наступлении периода резкого снижения давления меры, способствующие поднятию давления, становятся нецелесообразными, и скважина затухает.

Показатели экономической эффективности добычи природного газа

Эффективность добычи природного газа определяется уровнем производительности труда, себестоимости добычи, капитальными вложениями в обустройство скважин и добычу газа, фондоотдачей, рентабельностью. Обобщающий показатель эффективности добычи газа — приведенные затраты.

Известно, что добыча природного газа отличается от добычи других видов энергетических ресурсов прежде всего высокой производительностью труда. Ее уровень при равной численности работающих прямо пропорционален дебиту скважины. Число работающих, приходящихся на одну среднюю скважину, позволяет оценить уровень, динамику и резервы повышения производительности труда при добыче газа.

В себестоимости добычи газа отражаются практически все стороны деятельности промысла: изменение объемов производства, использование основных и оборотных фондов, прогресс в технике и технологии добычи газа, уровень организации производства, влияние горно-геологических и географических условий.

Показатель фондоотдачи отражает соотношение между объемом добычи газа и стоимостью основных фондов, а также характеризует эффективность их использования. Оценка использования основных фондов имеет свои особенности: их формирование не завершается к моменту сдачи объекта в эксплуатацию и связано с необходимостью бурения дополнительных скважин. Поэтому, кроме основных, первоначальных капитальных вложений, требуются дополнительные на поддержание добычи на проектном или достигнутом уровне. В газовой промышленности в зависимости от горно-геологических условий дополнительные вложения составляют 50–150 % первоначальных.

Основной фактор, позволяющий повысить эффективность работы газодобывающих предприятий, — широкое развитие и комплексное внедрение новой техники и технологии добычи. Это особенно важно при ухудшающихся горно-геологических условиях, освоении месторождений в отдаленных, труднодоступных районах, вводе в разработку пластов с большими глубинами залегания газа.

Основные направления экспорта казахстанского природного газа

Казахстанская газопроводная инфраструктура была исторически ориентирована на транзит, в частности среднеазиатского газа. Это существующие газопроводы Средняя Азия — Центр (САЦ), Бухара — Урал, Оренбург — Новопсков, объем транзита по которым составляет около 100 млрд. м³ газа в год. Действующая схема газопроводов Казахстана в основном обслуживает транзитные потоки природного газа из Средней Азии в европейскую часть России.

С учетом роста внутреннего потребления и значительных объемов обратной закачки экспортный газовый потенциал Казахстана пока не столь значителен. Поэтому, основываясь на принципах многовекторности поставок углеводородов на внутренние и внешние рынки, Казахстан стремится развивать все экономически выгодные маршруты по транзиту и экспортным поставкам природного газа.

При этом для него остается важным ведение согласованной энергетической политики с сопредельными странами, так как транзитно-экспортные маршруты проходят по их территориям.

Сегодня Казахстан делает большие ставки на газопровод Туркменистан-Узбекистан-Казахстан-Китай. Его общая протяженность составит 3636 км. С вводом газопровода в эксплуатацию Китай будет ежегодно закупать у туркменской стороны 30 млрд. м³ природного газа в течение 30 лет. Таково соглашение на сегодняшний день.

Маршрут газопровода проходит по территории трех казахстанских областей (ЮКО, Жамбылская и Алматинская) до границы с Китаем (город Хоргос). Количество ниток газопровода две, диаметр трубопровода 1 067 мм, будет построено семь компрессорных станций. В жамбылской части газопровода в траншее будет уложено свыше 400 км труб, в строительных работах задействовано более 700 единиц техники. В процессе будут участвовать 665 работников из казахстанской компании «Казстройсервис» и 306 — из китайской строительной компании.

Осуществление данного проекта обеспечит транспортировку транзитного газа в КНР, позволит диверсифицировать экспортные маршруты казахстанского газа, а также повысит энергетическую безопасность страны путем обеспечения газом внутреннего рынка Казахстана.

По оценкам экспертов, запасы нефти и газа в Центральной Азии составляют соответственно 8 % и 5 % от мировых запасов. Начиная с 90-х годов прошлого века Китай стал чистым импортером нефти и газа. В 1997 и 2007 гг. Китай подписал с Казахстаном и Туркменистаном соглашения о закупке природного газа и строительстве газопровода. В прокладку газопровода Центральная Азия — Китай будут вложены китайские средства на общую сумму 7,31 млрд. долл. США. Полная сдача в эксплуатацию запланирована на 2012 г.

Объем поставок газа по данному газопроводу в 2012 г. составит почти половину объема добычи природного газа Китая в 2007 г. После сдачи в эксплуатацию этого газопровода объем торговли природным газом между Китаем и странами Центральной Азии ежегодно составит несколько миллиардов долларов США, а в течение 30 лет он достигнет сотен миллиардов американских долларов.

Сегодня, с ростом газового потенциала стран Центральной Азии и Прикаспия, возрастает и конкуренция среди маршрутов поставок топлива мировым потребителям. Прогнозируется, что к 2015 г. основными направлениями экспорта казахстанского природного газа станут Россия и Западная Европа. Вопрос лишь в том, какими путями будет доставляться туда наш газ.

Комплексная переработка газа как одно из направлений интенсификации производства и повышения его экономической эффективности

Важное звено комплексной переработки газа — газоперерабатывающие заводы, где осуществляются утилизация попутных нефтяных газов и комплексное использование газового сырья.

Направления и объемы комплексного использования газового сырья в значительной степени зависят от уровня разделения исходной газовой смеси, который определяется интенсификацией воздействия на газовую смесь. В результате переработки газа одна часть компонентов поступает на энергетические нужды, а другая потребляется в химическом производстве.

Комплексное использование природного газа и остальных газовых ресурсов начинается с отделения конденсирующих углеводородов на промысловых установках низкотемпературной сепарации. В результате осуществляется более высокая степень обработки многокомпонентного газового сырья.

Выделенный на установках газовый конденсат представляет собой смесь жидких углеводородов с такими компонентами, как пропан, бутан и этан.

На следующей стадии стабилизированный газовый конденсат приобретает необходимые для транспортирования свойства.

При этом из конденсата выделяется почти весь пропан-бутан и некоторая часть пентановых углеводородов, которые затем поступают на нефтеперерабатывающие заводы, где перерабатываются вместе с нефтью.

При специализированной переработке конденсата получают бензин и дизельное топливо.

Особое значение имеет получение сжиженных газов.

На сегодняшний день самыми крупными газоперерабатывающими заводами (ГПЗ) в Казахстане являются Казахстанский, Тенгизский, Карачаганакский и Жанажолский.

Казахский газоперерабатывающий завод, расположенный в Мангистауской области, был построен для утилизации попутного газа месторождений Мангышлака и для обеспечения сырьем Завода пластмасс в Актау. Газоперерабатывающие мощности на Тенгизе были увеличены благодаря реализации проектов ЗСГ/ЗВП. Предполагается, что после достижения полной производственной мощ-

ности завода примерно до трети добываемого кислого газа будет закачиваться обратно в коллектор, а оставшиеся объемы использоваться для выпуска товарного газа, пропана, бутана и серы. Интересным с точки зрения новизны и инноваций представляется проект строительства в Атырауской области дорогостоящего газохимического комплекса. Несмотря на некоторые проволочки с его реализацией, Правительство РК способствовало подписанию долгосрочного соглашения (13+5 лет) на поставки сюда тенгизского газа.

Известно, что нефтегазодобывающая отрасль является одним из главных загрязнителей окружающей среды в Казахстане, и в первую очередь из-за сжигания попутного нефтяного газа на факелах, по причине низкого уровня его утилизации. В настоящее время на факельных установках сжигается до 30 % газа, тогда как в США используются 97, а в Норвегии — все 100 % попутного газа. Сжигание газа на факелах и его выброс в атмосферу потенциально опасны для здоровья, так как в воздухе образуются высокотоксичные вещества, которые абсорбируются растениями и попадают в пищевую цепь. А вредные вещества (диоксид азота, сероводород, диоксид серы, формальдегид, метилмеркаптан, разные виды кислот), содержащиеся в выбросах, — причина раковых заболеваний и центральной нервной системы.

В этой связи знаковым событием в республике стал пуск на полную производственную мощность завода по переработке попутного нефтяного газа АО «Тургай Петролеум» на месторождении Кумколь (Кызылординская область) в октябре 2009 г.

Строительство завода, в которое акционеры вложили более 13 млрд. тенге, позволило создать новые рабочие места. Пуск комплекса приведет к оздоровлению экологической обстановки в регионе. Не менее важно, что компания заняла достойное место в ряду предприятий, которые обладают знанием и технологиями утилизации газа, а казахстанские специалисты могут осуществлять работы на уровне международных стандартов.

Газовый завод на Кумколе отличают высокий уровень автоматизации, современное программное обеспечение, оснащение предприятия оборудованием ведущей инжиниринговой компании и передовыми технологиями, направленными на обеспечение высокой степени безопасности и охраны труда. Все это позволит не только производить утилизацию попутного газа, но и выпускать высококачественную продукцию.

При возведении газоперерабатывающего комплекса были использованы уникальный опыт и знания компании «Экстерран», работающей в 30 странах мира [5; 5].

Сегодня с учетом дальнейшего развития Карачаганакского месторождения активно обсуждается вопрос расширения мощностей Оренбургского ГПЗ, куда КРО направляет на переработку свой газ. При этом целесообразность создания такого совместного предприятия (СП) будет зависеть, конечно, от одобрения или отклонения третьего этапа освоения Карачаганака. Без этого проект несостоятелен. В случае, если расширение производственных мощностей на месторождении все же состоится, в рамках деятельности СП это позволит обеспечить добычу и поставку на Оренбургский ГПЗ для переработки до 16 млрд. м³ сырого газа ежегодно в течение 15 лет [1; 12].

Также в скором будущем предстоит запустить в эксплуатацию ГПЗ в поселке Карабатан Атырауской области с целью доведения углеводородов, добываемых на Кашагане, до товарного вида.

В перспективе при переработке природного газа в Казахстане следует иметь в виду то, что, помимо выделения этана и сжиженных газов, важный шаг в направлении углубления комплексного использования газа — извлечение гелия. Значение этого инертного газа в народном хозяйстве исключительно велико. Поскольку единственный источник гелия газ, и ресурсы этого продукта невозобновляемы, его извлечение из гелионосного сырья жизненно необходимо.

Извлечение гелия из газа эффективно сочетать с процессом получения из него этана и пропан-бутановых фракций, поскольку в этих производствах используется криогенная техника. Помимо экономического эффекта, это дает дополнительный выигрыш на технологической специализации, особенно если в состав комплекса включается такое производство, как пиролиз этана с низкотемпературным разделением газа на фракции [6; 34].

Для оценки эффекта от комплексной переработки газового сырья применяется, как правило, комбинированный метод разнесения затрат. В то же время для наиболее полного отражения действительных издержек, получаемых на установках, необходимо учитывать специфику технологического процесса.

Список литературы

- 1 *Бутырына Е.* Эксперты отмечают возрастающую роль газовой промышленности по отношению к производству и потреблению других видов энергоносителей // *Панорама*. — 2009. — 2 окт. — № 38. — С. 12.
- 2 *Нурсултанова С.Н.* Методика поисков и разведки месторождений полезных ископаемых (нефть и газ): Учеб. пособие. — Астана: Фолиант, 2008. — 184 с.
- 3 *Раев Т.* Казахстанский потенциал Карачаганак // *Деловой Казахстан*. — 2009. — 30 окт. — № 42 (189). — С. 7.
- 4 *Верджине У.* Мы продолжим играть значительную роль в развитии нефтегазовой отрасли РК // *Казахстанская правда*. — 2009. — 8 мая. — С. 11.
- 5 *Костина Т.* На месторождении Кумколь выведен на полную мощность газоперерабатывающий завод // *Казахстанская правда*. — 2009. — 2 окт. — С. 4–5.
- 6 *Зыков В.М., Потапов В.И., Леонтьева Л.В., Грехов И.Т.* Экономика комплексного использования энергетического сырья. — М.: Недра, 1988. — 60 с.

Р.С.Кәренов

Қазақстанда газ бизнесінің жағдайы және болашақ даму басымдықтары

Қазақстанда газ бизнесінің дамуының негізгі үрдісі анықталған. Елдің сыртқы газ экспорттау әлеуеті, табиғи газды және Қазақстандағы басқа да газ ресурстарын кешенді пайдалану бағыттары көрсетілген.

The main trends of the development of the gas business are Determined in Kazakhstan. reveal; open Export gas potential of the country. Directions of the complex study of the natural gas and rest gas resource are Shown in republic.

**ӨНДІРІСТІК ЖҮЙЕЛЕРДІ ЭКОНОМИКАЛЫҚ-МАТЕМАТИКАЛЫҚ
МОДЕЛЬДЕУ ЖӘНЕ БОЛЖАУ****ЭКОНОМИКО-МАТЕМАТИЧЕСКОЕ МОДЕЛИРОВАНИЕ
И ПРОГНОЗИРОВАНИЕ ПРОИЗВОДСТВЕННЫХ СИСТЕМ**

УДК 338.242:622.012.3

А.Р.Каренов

*Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букетова***Экономическая оценка эффективности создания,
технического обслуживания и ремонта карьерных экскаваторов**

Показано экономическое преимущество открытого способа добычи угля перед подземным. Обоснована необходимость при открытом методе угледобычи перехода на создание и применение горно-транспортного оборудования нового технического уровня. Рассмотрен новый подход к техническому обслуживанию и ремонту карьерных экскаваторов на основе распознавания технического состояния методом функциональной диагностики.

Ключевые слова: угольная промышленность, добыча угля, энергетическая отрасль, гидропривод, транспортирование, потребительский спрос, модернизация, техника, технология, оборудование, гидравлические экскаваторы.

Как показывает анализ, современное состояние угольной промышленности Казахстана характеризуется следующими данными [1; 17]:

- 1) объем добычи угля в 2008 г. составил 104,9 млн. т. Это больше на 12 %, чем в 2007 г.;
- 2) впервые за 10 лет в стране преодолен 100-миллионный рубеж добычи угля;
- 3) правительством Республики Казахстан одобрена Концепция развития угольной промышленности до 2020 г.;
- 4) в целях повышения надежности углеобеспечения энергетической отрасли 50 % акций крупнейшей компании ТОО «Богатырь Аксес Комир» выкуплены АО «Фонд национального благосостояния «Самрук-Казына».

В последние годы значительное развитие в Казахстане получил открытый способ добычи угля. Причем при быстрых темпах роста добычи угля открытым способом неуклонно возрастает также ее удельный вес в общем объеме. Этому способствует освоение богатых угольных месторождений в республике, пригодных для открытой разработки (прежде всего в Экибастузском и Шубаркольском месторождениях). Народнохозяйственное значение развития открытого способа добычи угля состоит в том, что он позволяет в сравнительно короткие сроки и без больших капитальных затрат наращивать мощности угольной промышленности, доводить добычу топлива до размеров, необходимых народному хозяйству страны. Удельные капиталовложения на добычу угля при открытом способе в 1,5–3 раза ниже, чем при подземном; на строительство и освоение мощностей разрезов в сопоставимых масштабах производства требуется меньше времени, чем для шахт. Реконструкция и прирост мощностей разрезов обходятся дешевле, чем шахт, и не требуют остановки предприятий или резкого сокращения производства.

Экономические преимущества открытого способа добычи угля перед подземным обусловлены в первую очередь возможностью применения более производительных машин и механизмов, высокой концентрацией горных работ, свободным размещением вскрышных пород в выработанном пространстве или на открытой территории и т.д.

При открытом способе разработки месторождений значительно снижаются трудоемкость выемки угля и пород, транспортирования горной массы, расход вспомогательных материалов. Различные горно-геологические условия значительно влияют на технологическую сложность разрезов, но это влияние ниже, чем на шахтах.

Открытый способ добычи угля имеет социальные преимущества — большую безопасность и лучшие естественные условия труда, возможность создания комфортных условий труда на основных рабочих местах.

Экономические показатели работы отдельных шахт при благоприятных условиях могут быть достаточно высокими, а показатели работы разрезов (при высокой сложности разработки) — хуже, чем у отдельных шахт. Однако при сопоставимых условиях открытый способ разработки месторождений всегда оказывается экономически выгоднее подземного.

Вместе с тем открытый способ добычи угля по сравнению с подземным имеет и ряд недостатков: большая зависимость условий производства от изменений климатических и горно-геологических условий, окисление угля на открытом воздухе и отсюда снижение его качества, значительное засорение угля породой при выемке сложных пластов. Область применения открытого способа разработки месторождений ограничена технически и не всегда выгодна экономически, например, при большой глубине залегания пластов и низком качестве угля [2; 4–6].

Подавляющая часть углей, добываемых на разрезах, используется в настоящее время как энергетическое топливо. В последние годы все большее значение придается обогащению, сортировке и брикетированию углей на разрезах.

В силу указанных выше экономических преимуществ подавляющее большинство предприятий угледобычи Казахстана в настоящее время является рентабельным. Вместе с тем сегодня невозможно игнорировать тот факт, что в этой области выявился ряд негативных явлений, снижающих эффективность функционирования угольных разрезов. В первую очередь к ним относятся: ухудшение горно-технических условий на разрезах, высокая степень износа основного технологического оборудования, низкое качество поставляемого потребителям угля, отсутствие эффективных способов и средств нейтрализации негативного воздействия открытых горных работ на окружающую среду.

В результате этого в последние годы экономические показатели предприятий открытой угледобычи начали ухудшаться. Характерным и настораживающим является тот факт, что это падение идет весьма заметно, сокращая разницу в результатах работы предприятий открытого и подземного способов угледобычи.

Отчасти эта тенденция объясняется тем, что выпускаемое в данный момент отечественное горно-шахтное и горно-транспортное оборудование в большинстве случаев не соответствует современным требованиям. Так, коэффициент машинного времени, характеризующий эффективность использования техники, для отечественных образцов не превышает 30 %, в то время как для современных зарубежных горных машин этот параметр не ниже 70 %. Велика также трудоемкость обслуживания горной техники; за весь срок службы совокупные затраты на сервис в 4–8 раз превышают расходы на приобретение. Ежегодная стоимость комплекта запасных частей, необходимых для замены вышедших из строя элементов, достигает 60 % от первоначальной стоимости оборудования. Приведенные факты свидетельствуют о низкой надежности отечественного горно-шахтного и горно-транспортного оборудования, что во многом обусловлено практически полным прекращением работ по его совершенствованию [3].

Как известно, в системе бывшего Минуглепрома СССР машиностроительная база для изготовления горного и транспортного оборудования для угольных разрезов отсутствовала. Это обстоятельство и дефицит машиностроительных мощностей гражданского профиля в те времена сдерживали темпы научно-технического прогресса при создании оборудования для механизации открытых горных работ. Но даже в этих условиях на машиностроительных заводах СССР были созданы образцы горной техники, не уступавшие по техническим показателям аналогичным зарубежным машинам, что, безусловно, свидетельствовало о хороших потенциальных возможностях отечественных разработчиков и заводов. В настоящее время, к сожалению, они резко снижаются, что вынуждает потребителей ориентироваться на поставку этого оборудования по импорту из стран дальнего зарубежья. Такой подход может привести к полной потере научно-технических и производственных возможностей отечественного машиностроения по изготовлению горно-транспортного оборудования. В таких условиях наиболее целесообразным представляется путь создания оборудования для открытой угледобычи на отечественных предприятиях с участием машиностроительных фирм стран ближнего зарубежья, и прежде всего России. Тем более, руководством Минтопэнерго России уже принято ре-

шение о разработке Концепции федеральной целевой программы создания и освоения производства высокопроизводительной техники для угольной промышленности на основе ускоренного развития российского машиностроения, которая базируется на первоочередной модернизации занятых производством горно-шахтного и горно-транспортного оборудования заводов традиционного угольного машиностроения и предприятий оборонного комплекса.

Обобщение позитивного опыта России в данном направлении показывает, что угольная промышленность этой страны располагает всеми необходимыми ресурсами как для модернизации пользующегося спросом у потребителей оборудования, так и для создания и освоения производства современной горной техники. В результате системно решаются основные проблемы технического переоснащения угольных разрезов.

Так, на сегодняшний день угольные разрезы в России оснащены высокопроизводительной горно-транспортной техникой, как непрерывного, так и циклического действия. Погрузка угля и вскрыши осуществляется в железнодорожные вагоны и автомобильный транспорт. Наибольшее распространение на разрезах Российской Федерации получили карьерные одноковшовые экскаваторы-мехлопаты (ЭКГ-5А, ЭКГ-4Ус, ЭКГ-8, ЭКГ-12, ЭКГ-15, ЭКГ-20А). Парк одноковшовых карьерных экскаваторов составляет более 1300 единиц. С их помощью выполняется более 60 % добычных и 65 % вскрышных работ. Парк этих машин представлен моделями с ковшами вместимостью 4–8 м³ (70 %), парка с ковшом 10–20 м³ (18 %) и менее 4 м³ (10 %). Наибольшее количество экскаваторов эксплуатируется на разрезах Кузбасса (43,8 % от общего количества) [4; 20].

Производителем карьерных экскаваторов-мехлопат в основном являются Объединенные машиностроительные заводы (ОМЗ), объединяющие крупнейших российских производителей — Уралмаш и Ижорские заводы (табл.1).

Таблица 1

Техническая характеристика карьерных экскаваторов — механических лопат

Показатели	АО «Ижорские заводы»				АО «Уралмаш»		
	ЭКГ-10	ЭКГ-8Ус	ЭКГ-15	ЭКГ-12Ус	ЭКГ-5А	ЭКГ-4Ус	ЭКГ-20А
Вместимость ковша, м ³ : – основного – сменных	10 8; 12,5	8 12,5	15 -	12,5 -	5,2 3,2–7	4 3,2–4,6	20 16–30
Максимальный радиус черпания, м	18,4	19,8	22,6	28	14,5	15,5	23,4
Максимальная высота черпания, м	13,5	17,6	16,4	22,0	10,3	13,25	17
Рабочая скорость передвижения, км/ч	0,42	0,42	0,43	0,43	0,55	-	0,9
Мощность сетевого двигателя, кВт	630	630	1250	1250	250	250	2250
Продолжительность цикла, с	26	28	28	32	23	29	28
Масса экскаватора с противовесом, т	395	405	672	695	196	211	1040

Примечание. Источник — данные работы [4; 20].

По данным департамента угольной промышленности России парк шагающих экскаваторов (типа ЭШ-10.70, ЭШ-11.75, ЭШ-20.90, ЭШ-25.90, ЭШ-40.100, ЭШ-65.100) в угольной отрасли составляет более 360 единиц и используется в основном на вскрыше по бестранспортной схеме в ОАО «Дальво-стуголь» и на предприятиях СУЭК: «Красноярскуголь» и «Востсибуголь». Структуру парка составляют экскаваторы с ковшом вместимостью 10–13 м³ (66 % парка) производства НКМЗ (Украина), с ковшом вместимостью 15–65 м³ (34 %) производства Уралмашзавода (Россия) и с ковшом вместимостью 6 м³ (10 %) производства НКМЗ (Украина) [4; 21].

Как показывает зарубежная практика, все большее внимание в последнее время специалистами уделяется циклично-поточной технологии, которая используется, в частности, на разрезе «Гротегелук» в ЮАР с самоходной дробильной установкой производительностью 1800 т/ч, в Австралии — разрез «Улан» с передвижной дробильной установкой производительностью 2300 т/ч и в Великобри-

тании — разрез «Уэстфилд» с полустационарной дробильной установкой. В настоящее время многие зарубежные фирмы выпускают оборудование для циклично-поточной технологии, которая будет расширяться с применением конвейерного и автомобильно-конвейерного транспорта. Технический прогресс будет определяться повышением степени использования оборудования во времени и по производительности, изучается возможность создания роботизированной системы для открытых работ.

Т а б л и ц а 2

Техническая характеристика драглайнов

Показатели	ЭШ15.100	ЭШ20.90	ЭШ25.90	ЭШ30.110	ЭШ40.130	ЭШ65.100	ЭШ100.125
Вместимость ковша, м ³	15	20	25	30	40	65	100
Длина стрелы, м	100	90	91	110	130	100	125
Максимальный радиус черпания, м	91,5	83	83,5	103,3	123	97,6	118
Максимальная глубина черпания, м	42,5	42,5	42,5	53	60	46	52
Допустимая нагрузка на конце стрелы, кН	461	617	755	931	1225	2050	2940
Среднее удельное давление на грунт при работе, МПа	0,105	0,105	0,103–0,081	0,137–0,095	0,125	0,125	0,18

Примечание. Источник — данные работы [4; 20].

Для технического прогресса за рубежом при добыче угля открытым способом характерны интенсивное применение гидропривода в новых моделях экскаваторов и бурового оборудования, использование модульного принципа конструирования экскаваторов, бурового и транспортного оборудования, повышение уровня унификации узлов, сокращение сроков монтажно-демонтажных работ, улучшение обслуживания и транспортирования, широкое применение бортовых микрокомпьютеров, упрощающих процесс управления и обеспечивающих оптимизацию режима работы экскаваторов, бурильных установок и другого оборудования [5; 71].

В целом изучение опыта повышения технического уровня открытой добычи угля в России и высокоразвитых угледобывающих странах мира позволяет сделать вывод о том, в Казахстане в качестве первоочередных технологических и технико-экономических задач применительно к перспективным и стабильно работающим угольным разрезам могут быть определены следующие:

1. Приобретение комплектного оборудования у иностранных фирм (кроме фирм СНГ) должно осуществляться в исключительных случаях.

2. Нужны модернизация пользующегося потребительским спросом горно-транспортного оборудования и совершенствование технологии его производства.

3. Поскольку практически все выпускаемое отечественное горно-транспортное оборудование нуждается в коренной модернизации, назрела настоятельная необходимость создания новых современных их образцов.

4. При открытом способе добычи угля целесообразен переход на применение оборудования нового технического уровня и заметное улучшение использования существующих техники и технологии и, в первую очередь, на основе переоснащения парка буровой техники, внедрения гидравлических экскаваторов и новых поколений добычных роторных экскаваторов, экскавационных машин послыного фрезерования, нового выемочного и погрузочного оборудования, прогрессивных модификаций автотранспорта — дизель-троллейбусов.

5. В условиях рыночной экономики на угольных разрезах Казахстана необходимо создание временной системы технического обслуживания и ремонта горных машин и механизмов.

В настоящее время ремонт техники регламентируется государственными стандартами по «Системе технического обслуживания и ремонта техники» (ГОСТ 18322–73, 20831–79, 21571–76, 21623–76, 22952–78, 23660–79 и др.). Согласно ГОСТу 18322–73, под системой технического обслуживания

и ремонта техники понимается «совокупность взаимосвязанных средств, документации технического обслуживания и ремонта и исполнителей, необходимых для поддержания и восстановления качества изделия, входящих в эту систему». Основные составляющие при разработке системы: оптимизация структуры ремонтного цикла машины, определение необходимого состава работ для каждого вида ремонта и выбор объективного критерия для расчета межремонтных периодов.

Сегодня на разрезах Казахстана за основу принята система планово-предупредительных ремонтов оборудования, основной задачей которой является обеспечение работоспособности оборудования в течение заданного времени при минимальных затратах труда и материальных ценностей. Основой данной системы служит плановая замена изношенных деталей. Срок замены деталей вычисляется исходя из прогнозируемой скорости изнашивания детали. Наиболее характерными отказами для динамического оборудования являются постепенные (износосвые) отказы. В реальных условиях существуют также усталостный и коррозионный износ.

Периодичность проведения ремонтов устанавливается в зависимости от сроков службы группы деталей. При этом срок службы каждой детали близок к среднему и по нему может быть установлена периодичность ремонта механизма или машины. Возможность группирования этих сроков около средних значений для каждой группы является основным требованием ремонтно-эксплуатационной технологичности механизма или машины. Во всех случаях важно, чтобы периодичность ремонтов, т.е. сроки службы деталей, были кратны друг другу. Периодичность ремонтов экскаваторов строят таким образом, чтобы в механизмах не работали детали с аварийной стадией износа (при периодичности, большей срока службы группы деталей) и чтобы при ремонте не заменяли детали с не полностью использованным ресурсом работоспособности (при периодичности, меньшей среднего срока службы группы деталей).

В системе технического обслуживания и ремонта экскаваторов пока нет теоретически обоснованного решения данных вопросов. Это приводит к слишком большому выбору рекомендаций по формированию структуры ремонтного цикла, назначению различных межремонтных периодов для одной и той же машины.

До сих пор каждый нормативный документ устанавливает жестко регламентированные объемы работ при ремонтах экскаватора независимо от его технического состояния; объемы ремонтных работ возрастают по мере сложности ремонта. Например, при среднем ремонте необходимо дополнительно выполнять работы годового и месячного ремонтов. Независимо от условий работы деталей и сборочных единиц ремонты планируются по одному из критериев — календарному (или машинному) времени работы или переработанной горной массе.

Все это приводит [6,7] к недоиспользованию ресурса отдельных деталей, агрегатов и сборочных единиц экскаваторов; к выполнению увеличенного объема разборочно-сборочных работ, не соответствующих техническому состоянию механизмов и устройств, и в то же время, увеличению вероятности быстрого изнашивания деталей, вызываемой приработкой из-за частой разборки и сборки; к значительному времени нахождения экскаваторов в ремонте (20–25 % от календарного фонда времени).

Система планово-предупредительных ремонтов во многих случаях может быть принята за основу при обслуживании несложных машин и механизмов, но для основного безрезервного оборудования ее применение нецелесообразно. Поэтому дальнейшее развитие системы ремонтов должно предусматривать: установление дифференцированных критериев оценки ресурса деталей, сборочных единиц и механизмов экскаваторов, учитывающих конкретные условия их работы; назначение конкретных сроков и объемов работ при ремонтах экскаваторов в зависимости от фактического технического состояния его деталей, сборочных единиц и механизмов.

Основная идея системы обслуживания и ремонта оборудования по фактическому техническому состоянию заключается в устранении отказов оборудования на этапе их зарождения [8].

Техническая база обслуживания и ремонта оборудования по фактическому техническому состоянию основана на том, что существует взаимосвязь между возможными техническими неисправностями агрегата и диагностическими параметрами, которые можно контролировать. Другими словами, большинство распознаваемых дефектов имеют определенные диагностические признаки и параметры, предупреждающие, что дефекты присутствуют и могут привести к отказу. Это параметры вибрации, технологические и режимные параметры (нагрузка, температура, сила тока и др.), примеси в смазке и т.д.

Обслуживание по фактическому техническому состоянию имеет преимущества по сравнению с системой планово-предупредительных ремонтов:

- наличие постоянной информации о состоянии оборудования, охваченного мониторингом

(возможность определения «проблемных» и «нормальных» узлов), позволяет планировать и выполнять обслуживание и ремонт без длительной и зачастую ненужной остановки, практически исключить аварийные отказы оборудования; возникает возможность увеличения эффективности производства;

- прогнозирование и планирование объемов технического обслуживания и ремонта «проблемного» оборудования, снижение расходов по техническому обслуживанию за счет минимизации ненужного ремонта (увеличение межремонтного интервала) «нормального» оборудования. В результате проведения мониторинга технического состояния агрегатов и их обслуживания по фактическому техническому состоянию внеплановый объем работ, вызванный чрезвычайными ситуациями, обычно составляет менее 5 % от общего объема работ, а время простоя оборудования — не более 3 % от времени, затраченного на техническое обслуживание. Установлено, что типичные расходы на ремонт при аварийных отказах оборудования в среднем в 10 раз превышают стоимость ремонта при вовремя обнаруженном дефекте [9];

- обеспечение эффективности ремонта за счет послеремонтного обследования. Опыт показывает, что примерно от 2 до 10 % новых деталей имеют дефекты изготовления, которые могут привести к быстрому выходу из строя замененной детали и отказу оборудования, а также вызвать повреждение других сопряженных, нормально функционирующих деталей. Дефектная деталь или нарушенная технология сборки могут быть обнаружены в процессе испытаний после ремонта [10];

- эффективное планирование распределения обслуживающего персонала, запасных частей, инструмента и др.;

- возможность сокращения резервного оборудования;

- улучшение охраны труда и устранение нарушений экологических требований. Проведение ремонтных работ в чрезвычайной обстановке внезапного отказа и опасности внеплановой остановки производства приводит к повышению травматизма [11];

- эффективность переговоров с поставщиками оборудования относительно его гарантийного и послегарантийного ремонта, восстановления или замены. Регистрируемые диагностические параметры являются объективными данными при решении спорных вопросов о причинах потери изделием работоспособного состояния.

Идея обслуживания оборудования по фактическому техническому состоянию заключается в обеспечении максимально возможного межремонтного периода эксплуатации оборудования за счет применения современных технологий обнаружения и подавления источников отказов [12]. Основой этой системы являются: идентификация и устранение источников повторяющихся проблем, приводящих к сокращению межремонтного интервала обслуживания оборудования; устранение или значительное снижение факторов, отрицательно влияющих на межремонтный интервал или срок эксплуатации оборудования; распознавание состояния нового или восстановленного оборудования с целью проверки отсутствия признаков дефектов, уменьшающих межремонтный интервал; увеличение межремонтного интервала и срока эксплуатации оборудования за счет проведения монтажных, наладочных и ремонтных работ в точном соответствии с техническими условиями и регламентом.

Неразрушающие методы контроля (НК), применяемые при техническом диагностировании однокорпусных экскаваторов, подразделяются на две основные группы:

- а) диагностические (функциональные) методы НК: тепловой контроль (ТК); вибродиагностический контроль (ВД); акустико-эмиссионный контроль (АЭ);

- б) дефектоскопические методы НК: визуально-измерительный контроль (ВИК); капиллярный контроль (ПВК); ультразвуковой контроль (УЗК); магнитный контроль (МК).

Все виды контроля и диагностики должны проводиться с использованием стандартных средств измерений, отвечающих требованиям Государственной системы обеспечения единства измерений, а также с использованием правил статистической обработки данных. Для исключения возможности попадания в эксплуатацию деталей и узлов с недопустимыми дефектами подозрительные места следует проверять не менее трех раз.

Обычно на уровень использования основных фондов (прежде всего горно-транспортного оборудования) оказывает влияние режим работы горного предприятия, который должен обосновываться при составлении проекта предприятия. Увеличение числа дней и смен работы предприятия приводит к улучшению экстенсивного использования основных фондов. В то же время стремление максимально повысить время работы предприятия по добыче полезного ископаемого может привести к снижению как объема добычи полезного ископаемого, так и уровня фондоотдачи. Горнодобывающее предприятие должно иметь оптимально необходимое время для производства ремонтно-подготови-

тельных и профилактических работ в очистных и подготовительных забоях, на внутришахтном транспорте и других участках предприятия. Сокращение времени на профилактический осмотр и ремонт горно-транспортного оборудования может вызвать большие простои оборудования в рабочие смены из-за аварий и в результате привести к снижению объема добычи полезного ископаемого. Выбор режима работы горного предприятия производится с учетом технологии производства и экономических соображений.

На карьерах при применении мощного оборудования рекомендуется круглогодичное его использование при трехсменной работе по 8 ч, за исключением среднегодового числа ремонтных дней, установленных для этой цели.

Список литературы

- 1 О ходе реализации Послания Президента Республики Казахстан Нурсултана Назарбаева народу Казахстана «Повышение благосостояния граждан Казахстана — главная цель государственной политики» (6 февраля 2008 г.) // Казахстанская правда. — 2009. — 6 марта. — С. 17–28.
- 2 *Хорев Г.Г.* Экономика открытой добычи угля. — М.: Недра, 1974. — 144 с.
- 3 *Козлов С.В.* Оценка эффективности обслуживания и ремонта горношахтного оборудования. — М.: АООТ «РУМ-Сервис», 1998. — 64 с.
- 4 Надежная горная техника для открытых работ: по материалам Департамента угольной промышленности // Уголь. — 2004. — № 4. — С. 20–21.
- 5 *Гринько Н.К., Архипов Н.А.* Повышение технического уровня угольной промышленности. — М.: Недра, 1991. — 222 с.
- 6 *Бубновский Б.И.* и др. Ремонт шагающих экскаваторов. — М.: Недра, 1982. — 408 с.
- 7 *Кох П.И.* Ремонт экскаваторов. — М.: Недра, 1967. — 189 с.
- 8 *Смирнов А.Н., Герике Б.Л., Муравьев В.В.* Диагностирование технических устройств опасных производственных объектов. — Новосибирск: Наука, 2003. — 320 с.
- 9 *Ширман А.Р., Соловьев А.Б.* Практическая вибродиагностика и мониторинг состояния механического оборудования. — М., 1996. — 276 с.
- 10 *Герике Б.Л.* и др. Оценка состояния главных приводов карьерных экскаваторов // Научно-технические разработки и использования минеральных ресурсов: Тр. Междунар. науч.-практ. конф., 6–8 июня 2006 г. — Новокузнецк: СибГИУ, 2006. — С. 64–70.
- 11 *Квагинидзе В.С., Заринова С.Н.* Статистический анализ и прогнозирование производственного травматизма на угледобывающих предприятиях // ГИАБ. — 2006. — С. 221–232.
- 12 *Герике Б.Л., Абрамов И.Л., Герике П.Б.* Вибродиагностика горных машин и оборудования. — Кемерово, 2007. — 167 с.

А.Р.Каренов

Карьерлік экскаваторлар жасауды, техникалық қызмет көрсетуді және жөндеуді экономикалық бағалау

Көмірді жер асты тәсілімен өндіруге қарағанда ашық әдіспен өндірудің экономикалық артықшылықтары көрсетілген. Бұндай өндіру тәсілінде жаңа техникалық деңгейдегі кен-транспорт құрал-жабдығын жасау және қолдану қажеттігі негізделген. Функционалды диагностика тәсілімен карьерлік экскаваторлардың техникалық жай-күйін анықтау негізінде оларға техникалық қызмет көрсетуге және жөндеуге жаңа тұрғыдан қарау керектігі баяндалған.

Economic advantages of an open way of a coal mining before underground are shown. Necessity is proved at an open method of coal output of transition to creation and application of the mountain-transport equipment of a new technological level. The new approach to maintenance service and repair of career dredges on the basis of recognition of a technical condition by a method of functional diagnostics is considered.

**ОТАНДЫҚ КӘСІПОРЫНДАР МЕН САЛАЛАРДЫҢ ҚЫЗМЕТІ ҚАРЖЫЛЫҚ-НЕСИЕЛІК
МЕХАНИЗМІН ЖЕТІЛДІРУ МӘСЕЛЕЛЕРІ**

**ПРОБЛЕМЫ ФИНАНСОВО-КРЕДИТНОГО СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ МЕХАНИЗМА
ФУНКЦИОНИРОВАНИЯ ОТЕЧЕСТВЕННЫХ ПРЕДПРИЯТИЙ И ОТРАСЛЕЙ**

УДК 336.715 (574)

Б.С.Омирбаева

Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, Россия

Анализ влияния мирового кризиса на экономику Казахстана

В статье рассмотрен экономический кризис, охвативший всех стран мира. Отмечено, что для решения проблемы регулирования мировой финансовой системы приоритетным направлением является создание новых мировых финансовых центров, обеспечивающих в условиях глобализации сохранение национальных экономических свобод развивающихся стран. Показано, что в первую очередь это связано с формированием мировых валютных, финансовых и торговых систем.

Ключевые слова: экономический кризис, банк, внутренний спрос, расход, развитие инфраструктуры и энергетики, инфраструктура, экспортоориентированные отрасли, финансовый сектор, объем ликвидности, дивиденды, акционеры.

Текущий экономический кризис, охвативший все без исключения страны мира, оказался более глубоким, чем все предшествовавшие. На расширенном заседании Правительства Глава государства Н.Назарбаев подчеркнул, что «мировой кризис сегодня по масштабам является самым большим за последние 70 лет». По оценкам экспертов, данный кризис масштабнее даже, чем Великая депрессия тридцатых годов, так как охватил не только банки, но и реальный сектор экономики.

Последствия первой и второй волн финансового кризиса заставили правительства большинства стран предпринять соответствующие меры, направленные на стабилизацию финансового и других секторов экономики. Так, на преодоление последствий финансового кризиса по итогам 2008 г. ведущие экономики мира затратили более 9,4 трлн. долл. США, что составляет 15 % мирового ВВП. В целом разброс расходов по странам составил от 1 % (Австралия, Дания) до 225 % к ВВП (Ирландия) [1]. При этом основными направлениями государственной поддержки явились финансовая и банковская системы, стимулирование внутреннего спроса, развитие инфраструктуры и энергетики, а также регулирование рынка труда и системы социальной защиты населения, поддержка жилищного строительства и рынка недвижимости, поддержка сельского хозяйства, экспортоориентированных отраслей, малого бизнеса.

В первую очередь была предпринята мера по стабилизации объемов ликвидности, поскольку мировой кризис отразился, прежде всего, на финансовом секторе. В этой связи, с целью обеспечения более стабильного развития банков и защиты интересов частных клиентов и акционеров данных институтов, были приняты меры по снижению процентных ставок, увеличению объемов приобретаемых корпоративных облигаций, приобретению пакетов акций финансовых институтов, а в отдельных случаях — вплоть до полной их национализации.

В Великобритании, США, Германии и Японии основным инструментом стали государственные гарантии под финансовые средства, выделяемые правительствами контрагентам. Наряду с этим, в странах ЕС, США, России в качестве действенной меры противостояния кризису применяется рекапитализация, другими словами, прямое финансирование банков. В Германии, например, рекапитали-

зация банков предусматривала следующие меры: соблюдение требований к вознаграждениям менеджеров, к стратегии ведения бизнеса, прекращение выплат дивидендов акционерам.

Большое внимание, в частности, в европейских странах уделяется вопросам гарантий по страхованию депозитов физических лиц. Еще одним косвенным инструментом стало разрешение на слияние и поглощение банковских и других финансовых структур, тогда как ранее эта мера строго контролировалась государствами.

В сфере реальной экономики можно выделить также общую тенденцию государственной поддержки отдельных предприятий и отраслей, способных обеспечить конкурентоспособность экономики в период кризиса и, особенно, в процессе выхода из него.

Так, в реальном секторе экономики США основными мерами стали: применение налоговых льгот; точечная поддержка предприятий путем предоставления государственных гарантий по кредитам; корректировка таможенно-тарифной политики; поддержка малого бизнеса; совершенствование системы государственных закупок; создание условий сохранения занятости или, по крайней мере, недопущения быстрого роста безработицы. Наряду с этим американская программа помощи проблемным активам (TARP) предусматривает ограничение вознаграждений и выплат, отступных высшему управленческому персоналу, возвращение ранее выплаченных бонусов, если таковые будут признаны ошибочными, сокращение налоговых льгот.

Одним из наиболее перспективных направлений для решения углубляющихся проблем регулирования мировой финансовой системы является разработка механизмов, которые позволят даже в условиях глобализации сохранить суверенность национальных экономик и создать новые мировые финансовые центры. В первую очередь это связано с реформированием мировых валютной, финансовой и торговой систем.

Реформа международной валютной системы предположительно будет происходить в направлении создания региональных валютных зон. При этом выбор резервных валют должен быть основан на оценке обеспеченности основными физическими ресурсами. К числу последних относят запасы и возможные объемы добычи углеводородов, биологические и продовольственные ресурсы, человеческие (демографические) ресурсы и технологические активы, в том числе инфраструктурные.

В настоящее время формирование системы резервных валют происходит в различных регионах мира, в частности, в Китае, странах Персидского залива и Латинской Америки.

Идею преодоления кризиса четко и ясно сформулировал в своей статье «Ключи от кризиса» Н.Назарбаев, который считает, что создание новой мировой валюты позволит в последующем избежать кризиса. По мнению Н.Назарбаева, сегодняшняя мировая валютно-финансовая система безнадежно отстает от современного мира и его потребителей, она тормозит развитие всего мира, так как мировая валюта имеет определенные дефекты [2].

Во-первых, отмечает Н.Назарбаев, она не была законной, как такового мирового закона, подписанного главами государств, не было. Поэтому валюта Нового мира должна существовать на базе Всемирного закона о мировой валюте.

Во-вторых, деятельность эмитента мировой валюты не была демократичной, так как никто не участвует в принятии решений и деятельности эмитента мировой валюты.

В-третьих, рынок мировой валюты не является конкурентным, поскольку не существует мировых институтов, контролирующих правила конкурентной деятельности.

Мотором и двигателем развития Нового мира Н.Назарбаев считает «мировое саморастущее богатство, основанное на новой бездефектной мировой валюте».

В настоящее время Казахстан вместе с партнерами по ЕврАзЭС и ШОС создает условия для создания регионального эмиссионного Центра валюты нового качества, которая могла бы взять на себя функцию Евразийской наднациональной расчетной единицы (ЕНРЕ). Данная единица, как и другие системы региональных и континентальных валютно-расчетных единиц, которые разрабатываются в Азии (Asian currency Unit), в районе Персидского залива (динар или халиджи), в Африке (афро), позволит снять нагрузку со старой «дефектной» валюты.

В последующем региональные и континентальные валюты могут служить предпосылкой для создания новой мировой межконтинентальной валюты. Эта новая мировая валюта будет бездефектной. Она будет контролироваться всемирным законом о мировой валюте, будет абсолютно цивилизо-

ванной. Как далее отмечает Н.Назарбаев, на цивилизованном рынке ничьи частные интересы не ущемляются, что в настоящее время не соблюдается. Эмитенты новой мировой валюты должны нести ответственность перед субъектами-пользователями. По мнению Н.Назарбаева, именно безответственность эмитентов тоже способствовала приведению к глобальному экономическому кризису.

Последствия мирового кризиса показывают, что глобализация и интеграция имеют как положительные, так и отрицательные черты. Одно из негативных последствий — большая зависимость национальной экономики в целом и ее отдельных субъектов от мировых рынков. Кризисные явления на мировых рынках сказались и на казахстанской экономике. Поскольку кризис охватил все мировые экономики, то и выходить из него в одиночку, справляться самостоятельно с глобальными проблемами современности будет очень сложно и невероятно трудно. А для этого есть, как отмечает Н.Назарбаев, интеграция, как глобальная, так и региональная, приверженцем которой является Казахстан. Глобализация стала одним из приоритетных направлений сегодняшних антикризисных мер.

«Мы вошли в глобальный мировой кризис всем миром и повернуть этот глобальный ключ от кризиса мы сможем также только всем миром», — отмечает Н.А.Назарбаев. И эту идею Президент Казахстана озвучил на 2-м международном форуме, прошедшем в Астане 11–12 марта. Принявшие в этом форуме участие лауреаты Нобелевской премии Р.Манделл и Э.Фелпс поддержали идею Н.Назарбаева как возможный путь решения проблем мирового экономического кризиса.

В ноябре 2008 г. Правительство Казахстана утвердило План действий по стабилизации экономики и финансового сектора на 2009–2010 гг., разработанный по поручению Президента РК. Президентом Н.Назарбаевым подчеркивалась необходимость объединения усилий государства, бизнеса, частного капитала для решения проблем, вызванных мировым финансовым кризисом.

Казахстан, как и другие страны СНГ, ощутил негативное влияние экономического кризиса. Его влияние в нашей стране сказалось, прежде всего, на замедлении темпов роста экономики и ее структуре. Это можно объяснить тем, как считает Г.Рахматуллина, главный научный сотрудник КИСИ при Президенте РК, что наша страна интегрирована в мировое сообщество и ведет международное сотрудничество с иностранными финансовыми институтами. Поэтому, являясь частью мировой экономики, Казахстан ощутил на себе кризисные явления. Уже с первых дней финансового кризиса начались проблемы с ликвидностью, что оказывало влияние на темпы промышленного роста, который снизился, как отмечает Г.Рахматуллина, по итогам 2007 г. до 4,5 %. В частности, наблюдается тенденция увеличения доли сферы услуг в ВВП страны за счет сокращения доли производства товаров.

Правительство предприняло срочные меры для обеспечения стабильности экономического роста страны. Согласно данным, опубликованным на сайте НДП «НурОтан», на поддержку экономики в целом в 2007–2008 гг. было выделено свыше 540 миллиардов тенге, или более трех с половиной процентов от прогнозируемого на 2008 г. объема ВВП страны. На стабилизацию рынка жилищного строительства было выделено свыше 175 миллиардов тенге, которые, в первую очередь, должны быть направлены на поддержку лиц, участвующих в долевом строительстве жилья. Благодаря принятым мерам практически восемь тысяч дольщиков уже получили квартиры. В целях обеспечения продовольственной безопасности страны для поддержания развития сельского хозяйства в 2008 г. выделено 135 миллиардов тенге. Для поддержания малого и среднего бизнеса выделено более 165 миллиардов тенге. Кроме того, для поддержания социально уязвимых слоев населения при уточнении республиканского бюджета 2008 г. со второго полугодия увеличен размер базовой пенсии на 14 процентов, обеспечен рост государственных социальных пособий по инвалидности в среднем более чем на 30 процентов.

Все эти меры, принятые в Казахстане, в той или иной степени позволили сдерживать негативные влияния мирового кризиса.

Однако вторая волна кризиса уже вышла за рамки финансового сектора, и кризис уже начал отражаться на реальном секторе. В результате — значительное замедление темпов роста экономики и, как следствие, снижение спроса на товары и услуги. В качестве таких основных последствий кризиса для страны можно отметить следующие: отток капитала из страны, сокращение притока инвестиций в экономику, некоторый рост безработицы, снижение темпов развития малого и среднего бизнеса.

При этом наибольшую угрозу экономике Казахстана представляет продолжительное падение мировых цен на нефть, что может привести к падению промышленного производства, росту безработицы, усилению инфляции и снижению потребления.

Все это потребовало разработки дополнительных мер по стабилизации и оздоровлению отечественной экономики. Поэтому Правительством был разработан План совместных действий Правительства РК, Национального банка РК и Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009–2010 гг., так называемая Антикризисная программа.

В Антикризисной программе, разработанной Правительством РК, по словам Г.Рахматуллиной, четко определены приоритетные отрасли казахстанской экономики, которые нуждаются в поддержке государства, что является ее преимуществом. К ним были отнесены: финансовый сектор, рынок недвижимости, малый и средний бизнес, агропромышленный комплекс, индустриально-инновационная и инфраструктурная отрасли.

Роль государства в экономике Казахстана проявляется в его участии непосредственно в выводе банков, предприятий, фирм из кризисного состояния. Казахстан, сообщает «Русская газета» находится в первой десятке стран мира по объему выделенных средств на борьбу с кризисом. При этом все эти денежные потоки находятся под жестким государственным контролем.

В этой связи складываются мнения и возникают опасения, что после такого усиления роли государства страна не сможет вернуться к рыночной экономике. Однако в настоящее время во всех мировых экономиках усиливается роль государства, так как в кризисный период бизнесу и банкам просто необходима поддержка государства, поскольку самостоятельно они не в состоянии преодолеть возникшие проблемы. Поэтому даже в странах с чисто рыночной экономикой, таких как США, ЕС, Япония, в новых условиях государство становится ключевым игроком не просто экономики, но и часто собственником предприятий финансового и банковского сектора. Сложившиеся условия требуют от государства принятия быстрых продуманных мер.

Сегодня все инвесторы и международные эксперты внимательно следят за проводимой в Казахстане государственной политикой, и от правильности, а главное своевременности принимаемых мер зависит скорейший выход из кризисной ситуации.

Поэтому в кризисный период оздоровление экономики без вмешательства государства просто невозможно.

Так, в соответствии с составленным бюджетом на 2009–2011 гг. для обеспечения устойчивости финансового сектора будет вливаться 4 млрд. долларов, для стабилизации рынка недвижимости — 3 млрд. долларов, на поддержание малого и среднего бизнеса будет направлен 1 млрд. долларов, для развития агропромышленного комплекса — 1 млрд. долларов, на реализацию прорывных инновационных и индустриальных проектов — 1 млрд. долларов.

В целях поддержания банковской системы необходимо решить следующие задачи:

- обеспечение устойчивости платежной системы;
- поддержание необходимых объемов и условий кредитования реального сектора экономики;
- создание условий для сохранения уровня инвестиционной активности.

Для осуществления поставленных задач уже проведена капитализация четырех системообразующих банков путем приобретения их акций. Это — Народный банк Казахстана, «Казкоммерцбанк», «Альянс банк» и «БТА банк».

Данная мера позволит банкам сформировать необходимый уровень резервов и расширить возможности по предоставлению кредитов.

Вместе с тем, следует отметить, что государство не намерено приобретать контрольные пакеты акций в капитале банков и по мере ослабления кризиса снижать свою долю в их капитале. Также для поддержания банковской системы был создан фонд стрессовых активов, задачей которого является улучшение кредитных портфелей отечественных банков путем выкупа сомнительных активов.

Еще одна мера, достойная внимания, — это принятое Правительством решение об увеличении размера гарантирования вкладов населения до 5 миллионов тенге. Следовательно, населению, имеющему вклады в банках до 5 млн. тенге и менее, гарантирован их возврат по требованию. Данная мера позволит охватить до 99 % всех вкладчиков.

Кроме того, государство предоставит банкам дополнительные источники ликвидности для обеспечения своевременного обслуживания их обязательств. При этом необходимо отметить, что средства, которые вкладываются в банковскую систему, — это не подарок банкам. Все они, до одного тенге, являются возвратными средствами. Это бюджетные деньги, которые должны быть возвращены государству с прибылью, как только ситуация стабилизируется.

Что касается проблем на рынке недвижимости, то в соответствии с Антикризисной программой будет реализована специальная программа ипотечного кредитования и развития жилищного сектора. Но эта программа будет действовать только в отношении незавершенных объектов жилищного строительства в городах Астане и Алматы с момента официального утверждения Правительством плана стабилизационных действий и до 31 декабря 2009 г.

Для финансирования этой программы будет выделено на возвратной основе пять млрд. долларов. Выделенные деньги будут направлены в банки для выдачи кредитов только той категории граждан, которые уже имеют кредиты и могли иметь возможность их погасить, но уже по новой ставке, не превышающей 12,5 %. Наряду с этим будут ужесточены требования к потенциальным застройщикам и кредитующим организациям на «долевом» рынке и увеличена защищенность участников долевого строительства.

В целях поддержания малого и среднего бизнеса будет продолжена политика по снижению административного вмешательства и финансовой поддержке казахстанского малого и среднего бизнеса. Для этого выделен 1 млрд. долларов, причем 70 % средств будет направлено на рефинансирование текущих проектов и 30 % — на реализацию новых. Лимит средств, выделяемых фондом национального благосостояния «Самрук-Казына» на финансирование одного проекта, будет увеличен с 3 млн. до 5 млн. долл. США. При этом фонд «Самрук-Казына» должен разработать программу микрокредитования в сельской местности, в том числе кредитования сельских предпринимателей.

Наряду с этим малый и средний бизнес будет поддерживаться через механизм закупок у них товаров, работ и услуг. В рамках действия новых поправок к Закону «О государственных закупках» субъектам малого и среднего бизнеса будет предоставлен доступ к заказам государственных органов, холдингов и национальных компаний. Для стимулирования внутреннего спроса и поддержки отечественных предприятий государственные закупки будут ориентированы преимущественно на казахстанских поставщиков.

Расходы на развитие агропромышленного комплекса из республиканского бюджета в 2009–2011 гг. запланированы в размере 3 млрд. долларов, т.е. на каждый год по одному млрд. долларов. Инвестиции будут направлены на модернизацию существующих и развитие новых экспорториентированных секторов, прежде всего зернового и мясоперерабатывающего [3].

Наряду с указанными проектами, правительство продолжит реализацию инновационных проектов в различных отраслях экономики.

Для обеспечения устойчивого развития экономики Казахстана необходимо реализовать программу региональной занятости и переподготовки кадров, для которой правительство выделяет около 140 млрд. тенге. В ее рамках будет создано, как минимум, 350 тысяч новых рабочих мест.

Заблаговременно принятый Правительством комплекс антикризисных мер обеспечил запас прочности экономики перед возможными потрясениями. По мнению А.Калабаевой, старшего научного сотрудника КИСИ при Президенте РК, благодаря своевременным масштабным капиталовложениям удалось сохранить стабильность финансового сектора страны, снизить риски внешних заимствований, обеспечить экономическую активность субъектов малого и среднего бизнеса, крупных предприятий, активизировать строительство и рынок недвижимости, стимулировать АПК, начать реализацию стратегии занятости.

В результате предпринятых антикризисных шагов были увеличены посевные площади по сравнению с предыдущим годом и удалось избежать резкого роста безработицы, уровень которой вырос лишь на 0,3 процента и составил 7,2 процента.

Кроме того, в программе отмечено, что правительство предпримет все необходимые меры, чтобы сохранить реальные доходы населения и обеспечить реализацию поручений Главы государства по увеличению социальных выплат, пенсий и заработной платы работникам бюджетной сферы в 2009–2011 гг., что означает: какой бы ни была цена на нефть, все социальные обязательства будут испол-

нены. В частности, в 2009 и 2010 гг. размеры пенсий, заработной платы и стипендий будут увеличены на 25 %. Размер базовой пенсионной выплаты к 2011 г. будет увеличен до 50 % от размера прожиточного минимума. Ежегодно на 9 % будут увеличиваться размеры государственных социальных пособий.

Таким образом, по словам А.Калабаевой, есть все основания предполагать, что в ближайшие шесть — восемь месяцев экономика Казахстана сможет преодолеть все негативные тенденции и начать новый виток экономического развития.

Более того, кризисные явления можно и нужно использовать для модернизации и диверсификации экономики страны. Поэтому сейчас особую актуальность приобретает Программа форсированного индустриально-инновационного развития экономики страны. В ее основе лежит рациональное размещение производственных и инфраструктурных мощностей. Это позволит повысить эффективность государственной инвестиционной политики, провести балансировку целей и имеющихся ресурсов, выработать принципы инфраструктурного развития и прогнозирования показателей социально-экономического развития страны. Поэтому Президент РК дал поручение Правительству начать реализацию этого плана уже с января 2010 г. При этом усиление роли государства в экономике будет сопровождаться сохранением базовых принципов свободного рынка.

Однако существует и совсем противоположное мнение относительно данной программы. По мнению эксперта М.Махмутовой, директора Центра анализа общественных проблем, Антикризисная программа не является программой и тем более антикризисной.

По словам эксперта, главной проблемой финансового сектора являются огромные внешние займы банков и их предстоящая выплата. В Программе же не говорится о том, как данная проблема будет решаться, хотя следовало бы указать, каков уровень долгов, сколько предстоит выплатить в 2009–2010 гг., а самое главное — как и за счет каких средств они будут выплачиваться. Средства, которые выделяет правительство, должны быть направлены на финансирование реального сектора, а не на выплату внешних займов. Также не сказано, как будет регулироваться денежный поток.

По мнению эксперта, Правительство неправильно поступает, стимулируя ипотечное кредитование, поскольку нынешний кризис как раз и начался именно вследствие ипотечного кредитования, что приведет к раздутию нового пузыря на рынке недвижимости. Более того, возникает социальная проблема, которая проявляется в том, что тысячи дольщиков так и не получили свое жилье, поскольку на некоторых объектах так и не было продолжено строительство. По мнению М.Махмутовой, следовало бы дать точное количество дольщиков, а потом разъяснить, как решаются их проблемы, что стало с теми компаниями, которые обманули своих дольщиков. Это действительно было бы первым шагом в решении проблем рынка недвижимости.

М.Махмутова также коснулась развития малого и среднего бизнеса, отмечая, что на эти цели правительство выделяет 1 млрд. долларов. И лимит средств, выделяемых на один проект, составляет от \$3 млн. до \$5 млн. Следовательно, этих средств должно хватить лишь на 200 проектов. Этого недостаточно даже для Алматы, не говоря уже о масштабах всей республики. Соответственно отмечается, что 5 млн. долларов — это слишком большая сумма для малого бизнеса. В данном случае, по мнению эксперта, следует поддерживать проекты в пределах 1 млн. тенге — это позволит расширить количество бенефициариев, а значит, и занятость населения.

Автор также не согласен и с тем, что большие суммы инвестируются в прорывные проекты, поскольку, по ее мнению, в нынешнее нестабильное время нужно «закрывать, замораживать, вытаскивать активы, где это возможно, и возвращать деньги в бюджет». «Тот самый \$1 млрд., запланированный на прорывные проекты, и следовало бы направить на социальные расходы. По крайней мере, люди сразу почувствуют это на себе», — пишет М.Махмутова [4].

Однако, по оценкам российских экспертов, подготовленная Казахстаном антикризисная программа — лучшая в СНГ. Как утверждают специалисты, программу отличают полнота, комплексность, а также правильная расстановка приоритетов. Для реализации данной программы выделяются средства из республиканского бюджета на 2009–2011 гг. и из фонда национального благосостояния «Самрук-Казына», который объединил практически все государственные активы Казахстана.

Более того, Казахстан раньше всех начал борьбу с кризисом. Антикризисная программа Казахстана, в которой главный упор сделан на стабилизацию финансового сектора, отличается доступ-

ностью и высокой степенью проработанности», — пишет известный российский экономист И. Николаев.

Сильные стороны антикризисной программы, реализуемой в Казахстане, отмечает Н.И. Кузьмин, с одной стороны, состоят в том, что правительство не предпринимает и, надеюсь, не будет предпринимать каких-то излишне резких шагов по изменению казахстанской действительности. С другой стороны, эта программа была составлена при прямом участии западных, российских и казахстанских экспертов. Поэтому она содержит в себе правильные формулировки, которые всем нравятся [5].

Таким образом, Казахстан имеет определенные направления по выходу из кризиса, правительство совместно с регулирующими органами постоянно отслеживает все явления, происходящие в мировой экономике, чтобы вовремя принять все необходимые меры для устойчивого развития экономики. Уроки, который преподал кризис, свидетельствуют о необходимости создания в условиях глобализации новых, отвечающих современному пониманию партнерских отношений, способствующих устранению барьеров на пути дальнейшего интеграционного процесса, позволяющих поддерживать баланс между экономическими приоритетами стран, эффективней противостоять «вызовам времени» и способствующих дальнейшему социально-экономическому развитию страны.

Список литературы

- 1 *Абишева М.А., Рахимжанова А.Ж.* Основные меры ведущих государств мира по преодолению последствий мирового финансового кризиса // Информационно-аналитический журнал «Analytic» 2009. — № 1.
- 2 Н. Назарбаев. Ключи от кризиса // Российская газета. Центральный выпуск № 4839. — 2009. — 2 февр.
- 3 План совместных действий Правительства РК, Национального банка РК и Агентства РК по регулированию и надзору финансового рынка и финансовых организаций по стабилизации экономики и финансовой системы на 2009–2010 годы. — веб-сайт Правительства РК, 27.11.2008 г.
- 4 Сайт ng.ru. Махмутова М. Центр анализа общественных проблем в РК.
- 5 Интервью с редактором отдела политики журнала «Эксперт. Казахстан» Н.И. Кузьминым, сайт Информационно-аналитического центра. — 2009. — Апр.

Б.С. Омирбаева

Әлемдік дағдарыстың Қазақстан экономикасына әсерін талдау

Мақалада әлемнің барлық елдерін қамтыған ағымдағы экономикалық дағдарыс қарастырылған. Әлемдік қаржылық жүйені реттеу мәселесін шешу үшін болашақ бағыттардың бірі болып жаңа әлемдік қаржылық орталықтарды құру және ұлттық экономиканың егемендігін сақтайтын жаһандану жағдайындағы механизмдерді өңдеу болып табылады. Бірінші кезекте бұл әлемдік валюталық, қаржылық және саудалық жүйелерді қалыптастырумен байланысты.

In article the current economic crisis which has captured all without an exception of the country of the world is considered. One of the most perspective directions for the decision of going deep problems of regulation of a world financial system is working out of mechanisms which will allow? Even in the conditions of globalisation? To keep the sovereignty of national economies and to create the new world financial centres. First of all, it is connected with reforming of world currency, financial and trading systems.

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ

Казбеков Т.Б., доцент кафедры менеджмента к.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова.

Каренов А.Р., магистрант 2-го обучения по специальности «Менеджмент», кафедры менеджмента, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова.

Каренов Р.С., зав.кафедрой менеджмента академик Международной академии информатизации, д.э.н., профессор, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова.

Карибаев Е.С., доцент кафедры «Финансы» к.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова.

Мамбетова С.Ш., доцент кафедры «Финансы» к.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова.

Муканов Б.О., доцент кафедры маркетинга к.э.н., Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова.

Нурсултан Д.Т., старший преподаватель кафедры маркетинга, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова.

Омирбаева Б.С., магистрант, Московский государственный университет им. М.В.Ломоносова, Россия.

Пралиев Г.С., Евразийский национальный университет им. Л.Н.Гумилёва, Астана.

Тлеубердинова А.Т., заведующая кафедрой маркетинга к.э.н., доцент, Карагандинский государственный университет им. Е.А.Букедова.

Улақов С.Н., ізденуші э.ғ.к., доцент, Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті.