

Потребность в бюджетных средствах на развитие сельскохозяйственного производства за рассматриваемый период составит 910 млрд. тенге, в том числе по растениеводству – 756,8 млрд. тенге (83,1%), животноводству – 153,5 млрд. тенге (16,9%) (таблица 2).

Таблица 2 – Потребность в бюджетных инвестициях на развитие агропромышленного производства в Казахстане

Мероприятие	Год					
	2011	2012	2013	2014	2015	Итого
Растениеводство						
Кредиты на весенне-полевые работы	120					120
Закуп зерна	15,2	15,2	15,2	15,2	15,2	76
Строительство терминалов			1,5	1,5		3
Строительство производств по глубокой переработке зерна		30	30	30	30	120
Лизинг техники, модернизация основных фондов	75	75	75	75	75	375
Капельное орошение	1,1	1,1	1,1	1,1	1,1	5,4
Строительство картофеле- и плодоовощных хранилищ	-	6,1	6,1	6,1	6,1	24,4
Строительство парников и теплиц	7,4	7,4	7,4	7,4	7,4	29,6
Капельное орошение плодоовощных культур	-	1,1	1,1	1,1	1,1	4,4
Итого	210,2	135,9	137,4	137,4	135,9	756,8
Животноводство						
Строительство молочно-товарных ферм	32	6,0	6,5	6,5	6,5	32
Строительство откормплощадок	19	7,5	7,5	7,5	7,5	49
Развитие тонкорунного овцеводства	5	4,5	4,5	4,5	4,5	23
Строительство птицефабрик	6	9	9	9	9	42
Строительство мясоперерабатывающих предприятий и крупных убойных пунктов	1,5	1,5	1,5	1,5	1,5	7,5
Итого	37,5	29	29	29	29	153,5
Всего	247,7	164,9	166,4	166,4	164,9	910,3
Примечание - Рассчитан автором						

* * *

Шаруашылық жүргізудің жаңа кезеңіндегі Қазақстанның аграрлық өндірісін экономикалық реттеудің әдістемесі жасалынған.

The technique of economic regulation of agrarian production of Kazakhstan in new managing conditions is developed.

ӘОЖ 631.11.21.

АУМАҚТЫҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ЖҮЙЕЛЕРДІҢ ӘРЕКЕТ ЕТУІНІҢ ТЕОРИЯСЫ

THEORY OF FUNCTIONING OF REGIONAL ECONOMIC SYSTEMS

Рахимбаева З.М., Қамысбаев М.К., Асанов Б.М., Биданқова Ж.Е.
Rahimbaeva Z.M., Kamysbayev M.K., Asanov B.M., Bidaykova Zh.E.

Қазақ ұлттық аграрлық университеті

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі көптеген факторларға байланысты, сондықтан ол экономикалық жүйенің жалпы дамуымен анықталады

Ғылыми әдебиеттерде бәсеке, бәсекелестік қатынастар, бәсекелестік орта, бәсекелестік артықшылықтар сияқты түсініктер кездеседі. Сөз құраушы және тұжырымдамалық мағынада «бәсеке» сөзі бастапқы болғандықтан, осы түсінікті нақтылау қажеттілігі туындап отыр. Жалпы

таным бойынша бәсеке нарық механизмінің және бүкіл нарықтық экономиканың әрекет етуінің негізгі буыны болып табылады.

Бәсекенің экономикалық кең сипаттағы анықтамасы зерттеу қызығушылығын танытып отыр. Осы тұрғыда П.Самуэльсон бәсекені баға мен нарықтар жүйесі арқылы объективті түрде жүзеге асырылатын жан-жақты зерттелген, күрделі үйлестіру тетігі ретінде қарастырады. П.Самуэльсонның анықтамасы бойынша бәсеке – бұл миллиондаған түрлі индивидумдардың білімдері мен іс-әрекеттерін біріктіру құралы. М.Портер ол туралы: 1) жаңа бәсекелестің пайда болу қауіпін; 2) өнімдер мен қызметтерді ауыстыру қауіпін; 3) жабдықтаушылардың сайысын; 4) сатып алушылардың сайысын; 5) бәсекелестер арасындағы күресті қамтитын күш деп жазады. Осы бес күш фирмалар тағайындай алатын бағаларды; шығындар деңгейін; жеңіске жетуге қажетті инвестициялардың көлемін анықтайды.

Экономикалық әдебиеттерде қазіргі жағдайдағы бәсекенің әдістері екі негізгі топқа бөлінеді деген пікір қалыптасқан. Бірінші топ – бұл бәсекелестік күрестің экономикалық нысандары. Екінші топ – бұл экономикалық мәжбүрлеуден экономикалық тетіктер мен ынталандыруға өтумен қатар мәнін бірте-бірте жоғалтатын жасанды монополизм және әкімшілік-әміршілдік құрылымдардың сақталуымен байланысты әдістер. Аталған әдістерді, өз кезегінде, бағалық және бағалық емес деп бөлуге болады.

Бағалық емес бәсеке бәсекелестік күресте негізгі факторлар тауар бағасы емес, оның сапасы, сервистік қызмет көрсетуі, өндіруші фирманың беделі болуымен сипатталады. Бағалық емес әдістердің ішінде зерттеушілер бәсекелестік күрестің нарықтық және нарықтық емес түрін бөліп қарастырады.

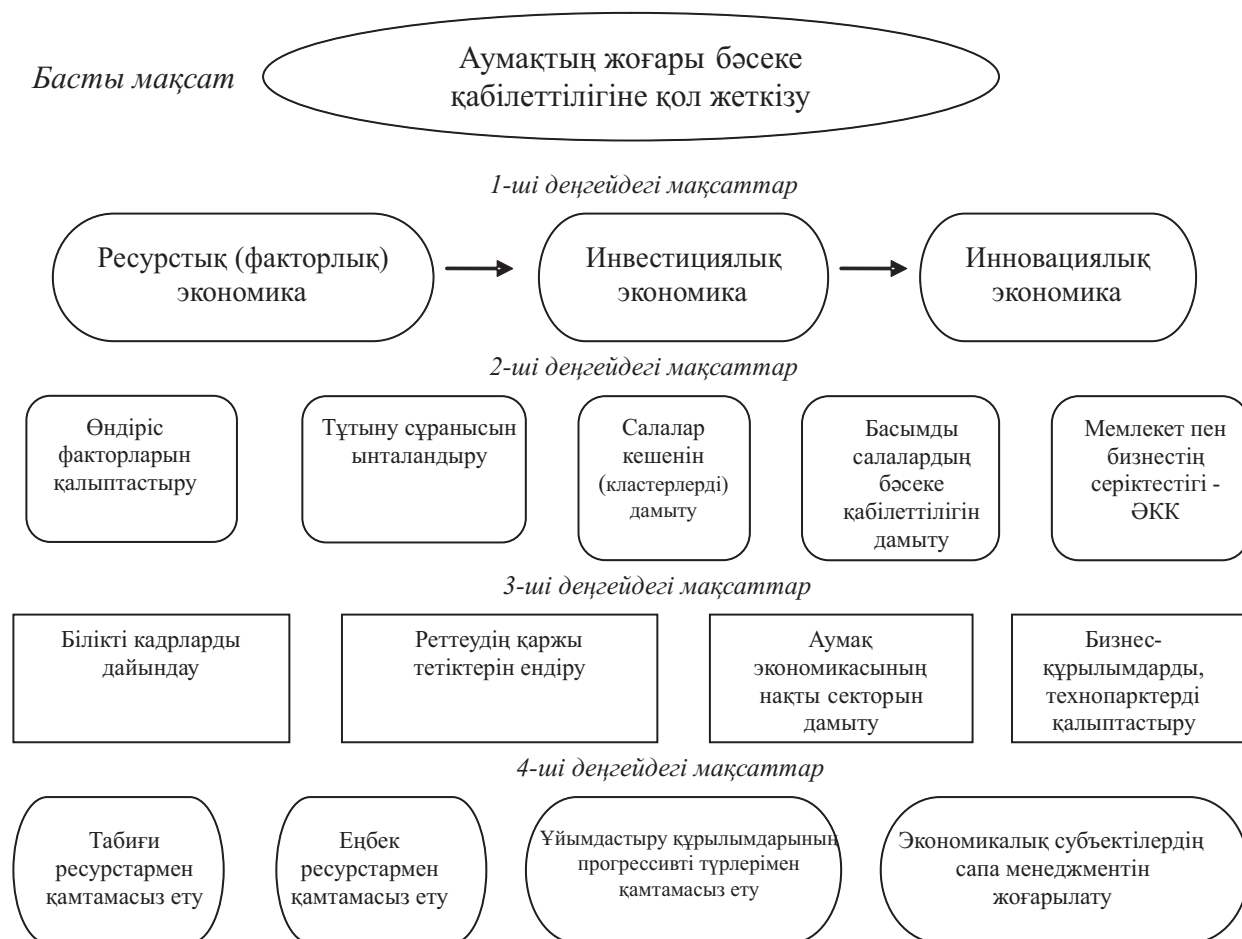
Мұндай бөліністе бәсекелестік күрестің нарықтық түрлеріне авторлар: бір баға деңгейіндегі тауарлар сапасының арақатынасы әдісін; қарызға сатуды, ноу-хау мен патенттерді бақылауды; лизингті жатқызады.

«Бәсекенің» экономикалық категория ретіндегі анықтамасының тұжырымдарын зерттей келе, бәсеке түрлі салаларда әрекет етіп, адам болмысының перманенттік сипаты болып табылады деген түсінікке келдік. Бәсекенің нысандары мен әдістерін талдау бәсекелестік қатынастар жүйесінің күрделенуі және қарқынды дамуы туралы айтуға мүмкіндік береді. Осыған байланысты экономикалық бәсеке бүгінгі таңда жаңа мәнге ие болып отыр. Ол нарық шегінен шығып, оның әдістері мен түрлері экономикалық сипатпен шектелмей, жаңа әлеуметтік сипатпен толықтырылып отыр.

Біздің еліміз үшін әлемдік нарықтағы бәсекелестік позицияларды сақтау мәселесі әсіресе өзекті болып отыр, себебі қазіргі жағдайда болашақта бәсекеге қабілеттіліктің өсуін қамтамасыз ететін факторлар белгілі бір дәрежеде өз күшін жоюда. Осыған байланысты негізгі мақсаты экономика салаларының бәсекеге қабілеттілігін нығайту болып табылатын мемлекеттік саясаттың маңыздылығы елеулі артып отыр.

Аумақтың бәсекеге қабілеттілігі – аумақтық ресурстарды, бірінші кезекте жұмыс күші мен капиталды басқа аумақтарға қарағанда өнімділікті пайдалану, ол адам басына шаққандағы жалпы өңірлік өнім (ЖӨӨ) көлеміндегі нәтиже ретінде көрініс табады. Бәсеке күрделі жағдайдың қалыптасу салдарынан бірнеше көрсеткіштер арқылы бағалануы мүмкін, бұл көрсеткіштер жүйесін келесі бөлімде ұсынамыз.

Аумақтың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастырудағы бағдарламалық-мақсатты тұжырым қарастыра келе, жеті деңгейге дейін «мақсаттар терегі» құрылады (1-сурет).



1-сурет. Аумақтың бәсекеге қабілеттілігін қалыптастыру үлгісінің бөлігі (мақсаттар терегі)

Жаһандық мәселе келесідегідей болуы мүмкін: адам басына шаққандағы ЖӨӨ, басымды ғылыми сиымдылықты өнеркәсіп өндірістеріндегі, көлік, ауыл шаруашылығы салаларындағы өнім көлемінің өсуі есебінен аумақтағы жоғары бәсекеге қабілеттілігіне қол жеткізу.

Аумақтың бәсекелестік стратегиясын келісімдердің сомасы ретінде қарастыру В.Л. Тамбовцевтің бейнелеген «фирманың келісімдік стратегиясы» негізінде іске асады. Оның «Фирма стратегиясының келісімдік моделі» еңбегін зерттеу келісімдер желісі ретіндегі аумақтың бәсекелестік стратегиясын қалыптастыру сызбасын құруға мүмкіндік берді (2-сурет).

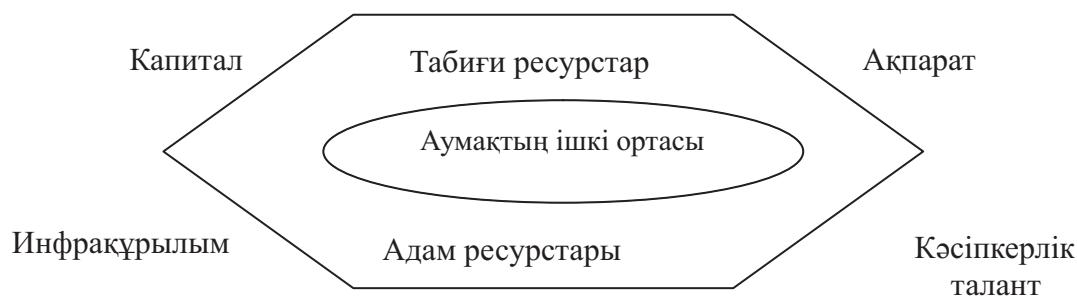
Дегенмен біз ұсынған келісімдер сызбасы нақты жағдайда басқа келісімдердің қосылу мүмкіндігін жоққа шығармайды. Жоғарыда көрсетілген әрбір субъектінің өзіндік мүдделері бар, олар өз қызметі туралы шешім қабылдау барысында қозғаушы күш болып саналады. Бұл мүдделер сәйкес келмеуі тиіс, аумақтық ерекшеліктермен анықталатын арнайы талдау қажет. Бәсекеге қабілеттіктің басты сыртқы факторы болып бәсеке табылады. Бәсеке табиғи монополия салаларында болмайды. Бәсекенің төменгі деңгейі инновациялық бәсеңділікке, технологиялық артта қалуға, шығындардың жоғары деңгейіне, бәсекеге қабілеттіліктің төмендеуіне алып келеді.



2-сурет. Келісімдер негізінде аумақтың бәсекелестік стратегиясын қалыптастыру

М.Портер ұсынған «ұлттық ромб» үлгісін пайдаланған жөн деп есептейміз. Осы үлгіге сәйкес, бәсекелестік артықшылықтарды құрудағы аумақтың ролін «аумақтық ромбты» құрайтын (табиғи ресурстар, капитал, білікті кадрлар, инфрақұрылым) төрт өзара байланысты бағыттар (детерминанттар) бойынша зерттеуге болады. Біз тағы екеуін қосуды жөн көрдік – ақпарат және кәсіпкерлік талант. Осы үлгінің негізінде біз негізгі алты параметр бойынша аумақтағы бәсекеге қабілеттіліктің дамуына әсер ететін ішкі және сыртқы орта ықпалын ескере отырып сызба құрастырдық (3-сурет). Сызбада көрініп тұрғандай, әрбір параметр аумақтың ішкі ортасымен өзара байланыста және өзара әрекеттесуде болады.

Аумақтың бәсекеге қабілеттілігіне қол жеткізу жұмыстарын екі кезеңде жүргізу қажет. Біріншіде басты мақсат технологиялық алға шығу үшін шарттар құру болып табылады. Екінші кезең өндіріске замануи, барынша отандық технологияларды ендіруді қарастырады. Осы уақыт шегінде жинақталған капиталды қолданбалы зерттеулерді оларды өндіріске ендіру мақсатында дамытуға бағыттау қажет. Осы кезеңде басымдық бағыттарды таңдаудағы негізгі шектеу қолда бар ресурстарды барынша толық пайдалану болуы тиіс, мұнда басты назар жоғары технологиялық салаларға аударылады.



3-сурет. Сыртқы және ішкі орта мүмкіндіктерін пайдалана отырып аумақтың бәсекеге қабілеттілігін дамыту факторлары

Бизнестің бәсекеге қабілеттілігін дамыту беталысына талдау көрсетіп отырғандай, қазіргі әлемде экономикалық агенттер арасындағы қатынастар маңыздылығы бойынша бірінші қатарға шығып отыр. Дегенмен барлық ғылыми еңбектерде олар берілмейді немесе ресурстық құрылымдық топтар шегінде ғана келтіріледі. Біздің көзқарасымызға сәйкес аумақтың бәсекеге қабілеттілігі факторлары жіктеме түрінде берілген (1-кесте).

Кесте 1 - Аумақтың бәсекеге қабілеттілігі факторларының жіктелуі

Тәсілдер	Факторлар
Ресурстық	- адам - капитал - кәсіпкерлік - ақпараттық
Субъектілік	- тұтынушы ретіндегі тұрғындар - өндіруші ретіндегі кәсіпорындар мен ұйымдар - делдалдар ретіндегі кәсіпорындар мен ұйымдар - басқару органдары ретіндегі мемлекеттік және муниципалдық мекемелер
Құрылымдық	- экономика салалары - салалық құрылымдар - нарықтардың құрылымы - өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылым
Институционалдық	- экономикалық институттар - құқықтық институттар - әлеуметтік институттар - мәдени институттар
Байланыстылық (экономикалық агенттердің байланыстары) тұрғысынанпозиций связей экономиче-ских агентов)	- экономикалық, қаржылық - нарықтық (бәсеке) - нарықтық емес (серіктестік) - әлеуметтік

Бәсекеге қабілеттілік факторларын сыртқы және ішкі деп бөлуге болады. Бәсекеге қабілеттіліктің сыртқы факторларының құрамында, біздің пікірімізше, аса маңыздысы болып инвестициялық климат, аумақаралық және халықаралық нарықтардағы бәсеке деңгейі, өндіргіш күштердің географиясы табылды. Бәсекеге қабілеттіліктің ішкі факторларына менеджменттің сапасы, фирманың инновациялық стратегиясы, инвестициялардың бағыты, еңбек қатынастары және жұмысшылардың біліктілігі, меншік құрылымы және т.б. жатады. Инвестициялық климат бәсекеге қабілеттіліктің сыртқы факторы ретінде өндіріс шығындарына елеулі әсерін тигізеді. Олардың деңгейіне сыртқы нарықтағы және бәсекелес елдерге қатысты фирманың позициясы тәуелді болады. Бәсекеге қабілеттіліктің басты сыртқы факторы болып бәсеке табылады. Бәсеке табиғи монополия салаларында болмайды. Бәсекенің төменгі деңгейі инновациялық бәсеңділікке, технологиялық артта қалуға, шығындардың жоғары деңгейіне, бәсекеге қабілеттіліктің төмендеуіне алып келеді. Мәселен, еліміздегі негізгі капиталдың тозу дәрежесі орташа есеппен 30-40% асады, ал жаңарту коэффициенті 2-3% құрайды. Салалық және аумақтық деңгейде бәсекені дамыту бойынша қабылданған іс-шаралар жеткіліксіз, себебі фирмалардың бәсекеге қабілеттіліктерінің арттыруға қажетті дәрежеде ықпал етпейді.

* * *

Рассматриваются приоритеты повышения эффективности региональной системы хозяйствования в рыночной экономике

Priorities of increasing of efficiency of regional system of managing in market economy are considered.