

СӘБДЕН Оразалы

ЭКОНОМИКА
ТАҢДАМАЛЫ ЕҢБЕКТЕРІ

ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ
БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІ:
БАҒАЛАУ КРИТЕРИЙЛЕРІ МЕН
АРТТЫРУ ЖОЛДАРЫ

ІХ
ТОМ

Алматы
2011

УДК 338 (574)
ББК 65.9 (5 Каз.)
Ұ 43

Сәбден О. ЭКОНОМИКА: Таңдамалы еңбектері.-Алматы: ҚР БҒМ ҒК ЭИ,
2011.

ISBN 978-601-215-031-5

Том IX: **Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі: бағалау критерийлері мен арттыру жолдары: Монография.** Үшінші басылуы.
/Қошанов А.Қ., Құсайынов Б.Д., Дінішев Ф.М. және басқалары. -192 б.

ISBN 978-601-215-040-7

Монографияда ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мәселесі кешенді түрде талданып, әлемдік экономикадағы Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігінің ұлттық үлгілерін қалыптастыру параметрлері қарастырылған. Ұлттық жүйелердің жаһандық бәсекеге қабілеттілігі туралы теориялық бағыттардың эволюциясы берілген.

Жаһандық экономикадағы Қазақстанның макроэкономикалық сипаты ұлттық бәсекеге қабілеттілік концепцияларына баса көңіл аударылған. Әлемдік тәжірибедегі ұлттық бәсекеге қабілеттіліктің сандық өлшемдер әдістемесі, осы құбылысты бағалау критерийлері егжей-тегжейлі қарастырылып, олардың жетістіктері мен кемшіліктері көрсетілген. Қазақстан экономикасының ұлттық бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі бағыттары зерттелген. Қаржы секторының бәсекеге қабілеттілігін арттыру, бәсекеге қабілеттіліктің инновациялық-технологиялық құраушысы, бәсекеге қабілеттілікті арттыру мен оны жүзеге асыруға бағытталған жергілікті саясатты қалыптастыру мәселелері сөз болған.

Кітап мемлекеттік билік, экономика саласы бойынша ғылыми ұйымдар мен оқу орындарының қызметкерлеріне, сондай-ақ жаһанданушы әлемдік жүйедегі ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі мәселелерімен айналысатын көпшілік оқырманға арналған.

УДК 338 (574)
ББК 65.9 (5 Каз.)

Пікір берушілер: Ю.П. Соловьев - э.ғ.д., профессор, Г.В. Плеханов атындағы Ресей экономикалық академиясы (Мәскеу қ.); О.И. Егоров - э.ғ.д., профессор. ҚР БҒМ Экономика институтының ғылыми кеңесі ұсынған.

Авторлармен келіспей бұл еңбекті немесе оның бөлімдерін таратуға, сондай-ақ авторлық құқықты бұзатын басқа да әрекеттерге тыйым салынған, әрі ол заң бойынша қудаланады.

ISBN 978-601-215-040-7(Т.IX)
ISBN 978-601-215-031-5

© Сәбден О., 2008
©ҚР БҒМ ҒК Экономика институты, 2011

МАЗМҰНЫ

КІРІСПЕ	4
1-ТАРАУ. ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҰЛТТЫҚ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК	9
1.1. Ұлттық бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамалары	9
1.2. Жаһандық экономика жүйесіндегі Қазақстан	33
2-ТАРАУ. ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ӨЛШЕУДІҢ ӘДІСНАМАСЫ	55
2.1. Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін анықтаудың критерийлері: жетістіктері мен кемшіліктері	55
2.2. Қазақстанның ұлттық бәсекеге қабілеттілігі	76
3-ТАРАУ. ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ	100
3.1. Қаржы секторының бәсекеге қабілеттілігі: теориялық және практикалық мәселелер	100
3.2. Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігінің инновациялық-технологиялық құрауыштары	120
3.3. Әлемдік тәжірибедегі бәсекеге қабілеттілікті арттыру және оны жүзеге асыру механизмдерінің аймақтық саясатын қалыптастыру	153
ҚОРЫТЫНДЫ	174

КІРІСПЕ

Қазақстан жаһандық экономиканың даңғыл жолының шетінен емес, өзінің әлеуетіне барабар болатын ортасынан ойып алғандай абыройлы орын іздеуді көздеп отыр. Республиканың экономикалық дамуының сандық өлшемдерінің динамикасы, сөз жоқ, көңілге сенім ұялатарлық. Дегенмен экономика ғылымының зерттеуіне алынуды жедел қажет етіп отырған бірқатар проблемалар да жоқ емес. Осындай проблемалардың бірі экономиканың бәсекеге қабілеттілігі болып табылады.

«Қазақстанның бәсекеге толық қабілетті әлемдегі 50 мемлекеттің қатарына ену стратегиясы» елбасы Нұрсұлтан Назарбаевтың 2006 жылдың наурызындағы Қазақстан халқына жолдауында мүмкіндігінше толық түйінделіп көрсетілген болатын. Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігін арттыру – алдағы онжылдықтың маңызды міндеттерінің бірі. Салыстырмалы түрде алғанда өмір сүру деңгейінің төмендігі, бақылауға алынбайтын экономиканың болуы, сыртқы қарыз, коррупцияның жоғары деңгейден көрінуі және т.б. осы сияқты республикадағы экономикалық мәселелердің басым көбі, боямасыз айтатын болсақ, бәсекеге қабілеттіліктің төмендігінен туындап отырғаны рас.

Әлемдік экономикалық әдебиетте бәсекеге қабілеттілік тақырыбы соңғы жиырма бес жылдың ішінде өзектілердің біріне айналып отыр. Бұл мәселе (нақты нарықтардағы бәсекеге қабілеттілік ретінде емес) кең көлемде алғанда АҚШ-та XX ғасырдың 80-жылдардың басында жапон экономикасы табыстылығының себептеріне, Америка экономикасын «бейиндустриалдау» қаупінің алдын алу жолдарына жауап іздеудің нәтижесінде пайда болып, Ұлттық бәсекеге қабілеттілік бойынша Кеңестің сараптамалық басылымдарында көтеріліп отырды.

Көп жылдық пікірталастар мен басылымдардың санының көптігіне қарамастан, ұлттық көлемдегі бәсекеге

қабілеттілікті түсіндіріп бере алатын сенімді теория әлі де жасалды деп айту қиын. Бәсекеге қабілетті компания деген ұғым дағдылы әрі әбден түсінікті құбылыс болып кеткенмен, «бәсекеге қабілеттілік» ұғымының мемлекетке қатысты жалпыға бірдей түсінікті дефинициясы анықталған жоқ. Мәселен, бір көзқарас бойынша ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі валюта бағамы, пайыздық төлем, бюджет жетімсіздігі сияқты макроэкономикалық шамаларға байланысты анықталады. Бірақ әлемде едәуір бюджет жетімсіздігіне қарамастан өмір сүру деңгейі өсіп отырған, сонымен бірге бұл көрсеткіші өте төмен елдермен салыструға да келмейтін дамыған елдер көп. Сондай-ақ жаңа қалыптасып келе жатқан нарықтарға жататын бірқатар елдерде бюджеттің едәуір жеткіліктілігіне қарамастан, өмір сүру деңгейі әлдеқайда төмен және баяу қарқынмен дамып отыр. Басқа бір көзқарас бойынша бәсекеге қабілеттілік арзан әрі артық жұмыс күшінің болуымен байланыстырылады. Бұл жағдайды да жоққа шығаратын мысалдар келтіруге болады. Мысалы, еуропаның дамыған елдерінің көбінде (Германия, Швейцария және т.б.) жоғары жалақы мен жұмыс күшінің жетімсіздігіне қарамастан, өркендеуге қол жеткізілген. Үшінші көзқарасты жақтаушылар бәсекеге қабілеттілікті бай табиғат ресурстармен байланыстырады. Алайда ешқандай табиғат байлығын иеленбей-ақ тұрғындарының өмір сүру деңгейі жағынан әлемдік көшбасшылыққа қол жеткізген елдердің бар екені де белгілі. Мұның жақсы мысалына Сингапур жатады. Елдің бәсекеге қабілеттілігін мемлекеттің саясатымен, басқару тәжірибесімен, сауда саясатымен, соның ішінде басым сыртқы сауда балансымен және т.б. байланыстыратын да көзқарастар бар. Әрине, мұндай түсініктерді қанағаттандырарлық деп тану мүмкін емес. Біздің ойымызша, ұлттық бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамасы ресурстар, капитал мен ғылыми-техникалық ілгерілеуді қолдану арқылы қол жеткізілетін «еңбек өнімділігі» атты ұғымға негізделеді.

Жаһандық бәсекеге қабілеттілікке қатысты ғылыми зерттеулер ішінде жылдық баяндамалары ретінде жарияланып тұратын Әлемдік экономикалық форумның зерттемелері (World Economic Forum - WEF) ерекше орын алады. WEF-тің салыстырмалы бағыттағы зерттеулері әлемдік экономикалық жүйенің жаһандануының қарыштап дамыған XX ғасырдың 90-жылдары ерекше танымалдылыққа ие болды. Сондай-ақ Менеджмент және даму халықаралық институтының (IMD, World Competitiveness Yearbook, Лозанна, Швейцария) да 1989 жылдан бастап әзірленіп, жарияланып отыратын елдердің әлемдік бәсекеге қабілеттілігі туралы жылдық басылым – кітаптары да ғылыми ортаға әдбеп танымал болып отыр, бұл институт 1996 жылдан бастап жыл сайын еуропалық бәсекеге қабілеттілік (European Competitiveness Report) туралы баяндама жариялап отырады. Бұл баяндамада елдің бәсекеге қабілеттілігі - мүмкін болатын ең төменгі шамадағы жұмыссыздықпен бірге алғандағы халықтың өмір сүру стандарттары өсуінің критерийлері арқылы қарастырылады. Бұған қоса жалпы ақпараттық-коммуникациялық технологиялар мен инновациялардың жиынтықта алғандағы өндіріс факторларының өнімділігін және экономикалық дамуды арттыруға қосатын үлесін талдауға ерекше назар аударылады.

Аталмыш ұйымдар мен зерттеу институттары жүргізген зерттеулердің нәтижесінде елдер, салалар, бәсекелес компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін көтеру мәселесі мемлекеттік экономикалық саясаттың басым міндеттеріне алынды.

Ұсынып отырған монографияда мынадай құрамдағы уақытша шығармашылық ұжымның бастамашылдық зерттеулерінің негізгі нәтижелері көрініс тауып отыр: ҚР ҰИА академигі э.ғ.д., профессор О.Сәбден, ҚР ҰҒА академигі, э.ғ.д., профессор А.К.Қошанов (ғылыми

жетекшілер), э.ғ.к., доцент Б.Д.Құсайынов (жауапты орындаушы), э.ғ.д. В.Ю.Додонов, э.ғ.д., профессор Ф.М.Дінішев, э.ғ.к., доцент С.А.Аханов, э.ғ.к. Ф.Ф. Әлжанова.

Бірінші тарауда ұлттық экономикалардың салыстырмалы артықшылықтарын халықаралық еңбек бөлінісінде пайдалану теориясына негізделген ұлттық бәсекеге қабілеттіліктің негізгі тұжырымдамалары талданады. Бәсекелестіктің үш түрлі экономикалық моделі қарастырылады. Басты назар елдердің бәсекелік басымдылығының детерминант жүйелеріне негізделген және негізгі топтарының санына қарай «бәсекелік ромб (немесе алмас)» деп аталып жүрген М.Портердің үлгілеріне аударылды. Бәсекелестіктің теориясы мен үлгілерінің мазмұндық талдауы нәтижесінде жаһандану және ақпараттану жағдайында портерлік үлгілердің өміршең еместігі туралы қорытынды жасалып отыр. Ешбір шын мәнінде тиімді болып табылатын стратегия үлгілердің қатаң түрде шектелген шеңберіне негізделмейді, әрбір стратегия ең алдымен барлық ішкі және сыртқы факторларға, сондай-ақ олардың болашақтағы даму жолдарына жүргізілген салиқалы әрі жан-жақты талдауға негізделуі шарт. Аталмыш тарау сонымен бірге қазіргі жаһанданған әлемдік экономикадағы Қазақстанның рөліне де арналады. Оның ішінде әлемдік жалпы өнімдегі, әлемдік саудадағы, тікелей шетел инвестицияларының жаһандық ағымдарындағы республиканың үлестік көрсеткіштер өзгерісі динамикасының сандық бағасы беріледі. Мұнда әлемдік деңгейде макроэкономикалық шамаларының төмендігіне қарамастан, Қазақстан болашақтағы дамуы үшін орасан әлеует иесі екені алға тартылады: бұл – Қазақстанның аса бай табиғи ресурстары. Республика экономикасы дамуының Орталық және Шығыс Еуропа, сонымен қатар Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы сияқты жаңа дамып отырған нарықтар ортасындағы дамуына салыстырмалы талдау жасалады.

I ТАРАУ. ЖАҒАНДАНУ ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ҰЛТТЫҚ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІК

1.1. Ұлттық бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамалары

Екінші тарау әртүрлі халықаралық ұйымдар ұстанатын ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлерін кешенді зерттеуге арналады. Бұл критерийлердің жаңадан қалыптасып келе жатқан Қазақстан сияқты нарықтарда жүріп жатқан ақиқи экономикалық процестерге барабарлығы зерттелді. Ұлттық экономикалардың жаһандық бәсекеге қабілеттілігін бағалау критерийлерінің артықшылықтары мен кемшіліктері анықталып, осының негізінде бұлардың бәсекеге қабілеттілігін бағалау әдістерін жетілдіру жөніндегі ұсыныстары әзірленді. Мәселен, ұлттық экономикалардың дамуын кешенді көрсететін және сараптау бағаларға тән болатын субъективтіліктен ада көрсеткіштер жиынтығы ұсынылып отыр.

Үшінші тарауда Қазақстан экономикасының жаһандық бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі бағыттары зерттеледі. Отандық қаржы жүйесі бәсекеге қабілеттілігінің теориялық және практикалық аспектілері жан-жақты қарастырылып, экономиканың бұл бөлігінің эволюциясы көрсетіледі, оның дамуының басымдылықтары анықталады. Сондай-ақ республика экономикасының технологиялық және инновациялық салаларының тереңдетілген талдаулары ұсынылады. Ұлттық бәсекеге қабілеттіліктің осындай екі нәзік құрамдас бөліктері әлсіз дамып отырған экономикалық орта егжей-тегжейлі қарастырылады. Әлемдік тәжірибені талдау негізінде инновациялық-технологиялық сала дамуының негізгі басымдылықтары, отандық кәсіпорындардың инновациялық қызметтерін жүзеге асырудың механизмдері ұсынылады. Республикадағы экономиканың ғылымды молынан қажет ететін бөлігін қалыптастыру мәселелеріне ерекше назар аударылған. Бұл аспектілермен тығыз байланыста ұлттық бәсекеге қабілеттілікті арттыруға септігін тигізетін тиімді аймақтық саясат қалыптастыру мәселелері де зерттеліп, оны жүзеге асырудың мехнизмдері ұсынылады.

Бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамасы халықаралық еңбек бөлінісіндегі ұлттық экономикалардың салыстырмалы артықшылықтарын (арзан жұмыс күші, бай табиғат ресурстары және т.б.) мұндай ерекшелігі жоқ елдерге өнім экспорты және импорттаушы елдің ұлттық экономикасымен салыстырғанда артықшылыққа ие болып отырған елдерден өнім импорты үшін пайдалану теориясына негізделген.

Бәсекелестік индустриалды қоғамның динамикалы дамуының негізін құрайды, бастапқы кезде ашық нарықтардағы жеке өндірушілердің еркін бәсекесі формасында болып, оның жүзеге асуының бағалық механизмінде артықшылық ішкі және шетелдік нарықтарға беріледі. Бұған қоса бәсекелестік ұғымының өзі үш ғасыр бойы дамып, динамикалы түрде өзгеріп отырғанын ескеру керек.

Бәсекелестік туралы жалпы ұғым. Бәсекелестік дегеніміз не? Оған жарыстың қандай түрін жатқызады? М.Вебердің классикалық анықтамасы бойынша бәсекелестік – «басқалар үшін де қалаулы мүмкіншіліктер мен артықшылықтар үстінен бақылау орнатудың бейбіт тәсілдері»¹. Бәсекелестіктің туындауының бастапқы алғышартына қандай да бір күш жұмсаудың нәтижесінде қол жеткізе алатын бірнеше агенттердің бір мезгілдегі қалауына ілінген шектеулі көлемдегі ресурстардың болуы жатады. Жоғарыда айтылған ресурстың шектеулілігі, оның тартымдылығы және бірнеше нарыққа қатысушылардың оған қол жетімділігі сияқты элементтердің болуы

¹ Weber M. Economy and Society. Vol.I.Berkeley: University of California Press, 1978. – p.38

бәсекелестіктің тууы үшін міндетті болып саналады. Егер ресурс шектеулі немесе тартымды болмаса бәсекелестік проблемасы туындамайды. Себебі ол тараптар жағынан қиындықтарды жеңу, күш салу әрекеттерін талап етеді. Егер ресурсқа тек қана бір агент таласса, онда жарыс алаңы болмайды. Сондай-ақ принципті түрде ресурс бірнеше жарысушылар үшін қол жетімсіз болса, мұнда да бәсекелестік туралы айтудың қажеті жоқ. Сонымен, *бәсекелестік – екі немесе көп агенттердің олардың тарапынан қандай да бір күш жұмсау арқылы қолжетімді болатын бір ғана шектеулі ресурсқа бағытталған әрекеттері.*

Жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнім (ЖІӨ) өндірісі мен тұтынушының жоғары деңгейі дамыған елдерде әлемдік экономикалық кеңістіктегі еларалық және фирмааралық бәсекелестік үшін біршама сапалы жағдайлар тудыруға түрткі болады. Өндірістік даму барысында нарықтық ортада тауарды жасап, оны өндірушіден тұтынушыға жеткізуге дейінгі барлық кезеңдердегі ғылыми-техникалық жетістіктер мен инновацияларға негізделген салыстырмалы ұлттық басымдықтарды басымдықпен пайдаланудан бастап динамикалы түрде өзгеріп отыратын бәсекелік артықшылықтарды пайдалануға дейінгі бәсекелестіктің жалпы бағытын өзгертіп отыратын жаңа жағдайлар туындайды.

Салыстырмалы артықшылықтар әр елге табиғатынан тән болады, олар тұрақты, мәңгі емес, қайталанбайды. Бәсекелік артықшылықтар динамикалы, инновациялар және адам капиталының, зияткерлігінің (интеллект) дамуымен байланысты, табиғаты жағынан шексіз. Сондықтан салыстырмалы және бәсекелік артықшылықтарды ажырату керек. Бір елдің ішіндегі салыстырмалы және бәсекелік артықшылықтардың интеграциясы оның жаһандық экономикалық кеңістіктегі бәсекеге қабілеттілігін арттырады.

Бәсекеге қабілеттіліктің үш экономикалық үлгісі.
Бәсекелестікті талдау тәсілдерінің әртүрлілігін нысанға

алайық. Алайда бұл зерттеу бәсекелестіктің экономикалық теорияларының барлығына сараптау жасауды басшылыққа алмайтынын, мұнда басты назар үш тірек тәсілге аударылатынын ескерте кетеміз. Зерттеуде жетілген бәсекелестік [perfect competition] ұғымын сипаттайтын идеалды алғышарттар жиынтығы алға қойылады. Бұл алғышарттарды мейнстрим өкілдерінің бірі Дж. Стиглер² былай сипаттайды:

1. Берілген өнімді шығаратын фирмалар саны ешбір фирма өнімінің бағасына айтарлықтай әсер ете алмайтындай едәуір көп;

2. Өндірілетін тауарлар біртекті, сондай-ақ тұтынушылар қандай да бір белгілі фирманың тауарына артықшылық бермейді;

3. Фирмалар бір-біріне тәуелсіз әрекет етіп, бірнеше дербес агенттерді құрайды;

4. Фирма өкілдері маңызды нарық факторлары жөнінде толық білімдар.

Бұл тәсіл белгілі экономистер тарапынан көп қайтара жанжақты сынға алынған болатын. *Жетілмеген бәсекелестік* (Дж. Робенсон³) және *монополистік бәсекелестік* (Э. Чемберлен⁴) теориялары шеңберінде бірнеше беделді сыни дәйектемелер ұсынылған болатын. Ақиқаттағы шаруашылық өмірде жетілген бәсекелестік үлгісінің постулаттарының болмайтыны пайымдалады. Жетілген (таза) бәсекелестіктің жағдайы қарама-қарсы полюсінде бір ғана сатушының болуын талап ететін абсолюттік монополия орналасқан осьтің шеткі нүктесі болып табылады. Осы екі қарама-қарсы ұғымдардың синтезі нарықтың бөлшектенушілік алғышарты арқылы жүзеге асырылады. Тауарлар жиынтығы біртекті емес, керісінше ол гетерогенді және

² Stigler, G.J. Competition, in: Sills, D. (ed.) The International Encyclopedia of the Social Sciences. N. Y., Macmillan, 1968.

³ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., Прогресс, 1986.

⁴ Чемберлен Э. Теория монополистической конкуренции: Реориентация теории стоимости. – М., Экономика, 1996

әрбір өндіруші басқа субститут-тауарлардан оқшауланып алынған өз тауарының монополисі ретінде көрінеді. Бұған қоса бәсекелестіктің өзі бұл бөлшектенушілікті тудырады, өйткені әрбір фирма өзіндік бөлек нарықтық бет-бейнесін құрып, бекіткісі келеді. Сатып алушылардың қалаулары да бірдей емес. Бұл - сұраныстың мұндай иілгіштігін, жетілген бәсекелестік теориясында көрсетілгендей, абсолюттіктен мүлде алшақ екендігін білдіреді. Салыстырмалы бағалар өзгергенде сатып алушылар берілген өнімнен бірден бас тартпайды. Бұл олардың тек баға деңгейіне ғана назар аударып қоймайтындығымен де көп байланысты. Өнімнің сапасын арттыру, қосымша қызмет көрсету, жарнама арқылы тауарды нарықта алға жылжыту және т.б. сияқты бейбағалық бәсекелестік формалары да үлкен маңызға ие. Бұл туралы Дж. Робинсон: «Шын мәнінде сатып алушыны бәсекелесуші өндірушінің тағайындаған бағалары ғана қызықтырмайды; ол басқа да көптеген ойларды басшылыққа алады... Бәсекеге түсуші өндірушілер өзара тауар сапасы жағынан да, сатып алушыға жасалатын жеңілдіктер бойынша да, жарнамадан да дәл баға жағынан сияқты жарысқа түседі»⁵. Нарықтың әртүрлі бөліктеріндегі сұраныс иілгіштігіне қарай бір түрлі тауарға бірнеше өндірушінің түрліше баға қоюы арқылы көрініс табатын бағалық дискриминация сияқты ұғым да бар. Жетілген бәсекелестік теориясының сынында оның классикалық оппоненті Ф.Хайектің мынадай тұжырымы белгілі: «Жетілген бәсекелестік теориясында сөз болғандардың «бәсекелестік» деп аталуға құқығы мүлдем аз...бұл теория сол бәсекелестік процесі қол жеткізіп, соның барысында жасалуға тиісті жағдайларды әрдайым дайын тұрған, қалыпты жағдайлар ретінде қарастырады»⁶. Сонымен, бұл теория ақиқаттағы шарауашылық өмірде қол жеткізу мүмкін емес жағдайлардағы ұзақ мерзімді

⁵ Робинсон Дж. Экономическая теория несовершенной конкуренции. – М., Прогресс, 1986. – С.36-137.

⁶ Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – М., Изограф, 2000. – С.102.

бірқалыптылықтың идеалды жағдаятын суреттейді. Бұған балама ретінде Ф.Хайек бастапқы нүктеде біркелкі емес, толымсыз әлі бытыраңқы ақпараттарға ие нарық қатысушыларынан тұратын *бәсекелестіктің динамикалық үлгісін* ұсынады. Бәсекелестік жетіспейтін білімдерді жинақтау ісі жүзеге асатын жаңа мүмкіндіктер ашу процесіне айналады. Ақпарат жинау тек белгілі бір дәрежеде ғана нарықтық процеске практикалық қатысудың алдында жүреді, бұл агенттер үшін сонымен бірге ақпараттық ағынды игеру процесіне де айналады⁷.

Бұған қоса әртүрлі фирмалар ұсынатын өнімдер мен қызметтер біркелкі емес, бұл жетілген бәсекелестік теориясындағыға қарағанда бәсекелестікті біршама күрделі көпдеңгейлі процесс екенін көрсетеді. Ф.Хайек нарықтарда орын алатын монополиялардың екі түрі арасындағы айырмашылықтарды ерекшелеп көрсетеді. Бірінші түрі *тиімділіктің артықшылығына* негізделеді де, басқа қатысушылар тарапынан тиімділік жағынан айырмашылық жойылғанша қолда бар артықшылықтарды қамтамасыз етіп отырады. Бұл жағдайда пайда болатын бәсекелестік нарық қатысушыларының әрекеттеріне байланысты болмайды, ол рационалды әрі тиімді қатысушылары заңды (уақытша болса да) артықшылықтарға ие болатын жеке кәсіпкерлік күш салудың нәтижесі ретінде қарастырылады. Алайда ол *айрықша құқықтық басымдылыққа* - ресурстарға ерекше рұқсатқа (мысалы, «биліктен лицензия» алу) негізделген монополияның екінші түрінің салдарынан туындаған кез келген бәсекелестікке қарағанда артық болар еді⁸.

XX ғасырдың екінші жартысында бәсекелестік жаңа белгілерге толығады. Біріншіден, бастапқы

⁷ Ф.А.Хайек белгілі парадоксқа сілтейді: о баста толық білімнің болуы ақиқатқа жанаспайтынымен қатар мұндай білім, болған күннің өзінде қатысушыларды белсенді әрекеттерге жетелегеннің орнына оларға кимылдатпай тастайтын әсер ету қабілетіне ие.

⁸ Хайек Ф.А. Индивидуализм и экономический порядок. – М., Изограф, 2000. – С.102-114.

ашық нарықтардағы жеке тауар өндірушілердің еркін бәсекелестігі әртүрлі формада біршама жабық (соның ішінде протекционизмнің көмегімен) нарықтардағы монополистік және олигополистік құрылымдардың бәсекелестігімен үйлеседі. Екіншіден, бәсекелестіктің бағалық әдістерінен бірте-бірте бейбағалық әдістерге қарай жылысу байқалады, дегенмен де ақиқаттағы экономикаларда әрдайым бұлардың үйлесіп отыруы байқалады. Үшіншіден, сұраныс құрылымының жаппай біркелкілендірілген өнімді тұтынудың жеке тұтынушылық және инвестициялық сұраныстарды қанағаттандыруға қарай өзгеруі бәсекелестік қарқынының дамуымен байланысты әртүрлі бөліктерге ыдырағын нарықтардың туындауына алып келді. Бәсекеге түсуші субъектілерге түбегейлі өзгеріп отыратын сұраныс, нарықтың біршама күрделі конфигурациясы жағдайында өндіріс өнімділігі және еңбек пен капиталды тиімді пайдалануда қалыпты немесе одан жақсы нәтижелерге қол жеткізіп отыру қажет. Тұтынушы үшін бәсекелестік уақыт өткен сайын агрессивті сипа алып келе жатыр – ең күшті инноватор ғана өмір сүре алады. Көп жағдайда бәсекелестік күрес жойқын сипатқа боялады. Осының салдарынан бәсекелестер серіктестік қатынасқа түсетін бәсекеге қабілеттіліктің жаңа, біршама жоғары деңгейі қалыптасады. Икемді альянстардың құрылуы, бәсекелес-серіктестердің жаңа ғылыми-техникалық жетістіктер, инновациялар, ноу-хаумен алмасуы оларды байытып, екі жақтың да бәсекеге қабілеттілігін арттыра түспек. Бұлармен қатар мемлекет «адал» бәсекелестікті қорғау үшін астам монополияланған альянстар құруды зерттеудің жаңа тәсілдерін іздестіреді.

Индустриялық қоғамдағы жиынтық сұраныстың өсуі мен материалдық өндірістің тиімділігінің қарқынды артуы, бір жағынан, материалдық қажеттіліктің өсуіне шектеу қойса, екінші жағынан, жұмыс күшінің едәуір бөлігінің

қызмет көрсету аясына құйылуына қолайлы алғышарттар жасады. Өндірістік қоғам шеңберінде ХХІ ғасырдың ерекше белгісіне айналып отырған постөндірістік кезеңге өтудің жағдайлары пісіп-жетіліп келеді.

Постөндірістік қоғам ХХ ғасырдың 70-жылдарының ортасынан бастап қалыптасып жатыр, ол ғылымды қажет ететін тауарлар мен зияткерлік қызметті өндіруге құрылады. Базасында ақпараттық технологиялар дамитын білім мен ақпарат бәрінен жоғары бағаланады. Қазіргі кезде әлемдік шаруашылықтың жаһандануы мен жаңа экономика мен білім экономикасының қалыптасуы жағдайында бәсекеге қабілеттілік проблемасы айрықша қызығушылық тудырып отыр. Проблеманың мәні айтарлықтай дамып отырған елдердің ақпараттық технологиялармен (мысалы, Интернет-технологиялармен) байланысты Интернет-кеңістік сияқты қарқынды кеңейіп келе жатқан ақпарат кеңістіктерінің тиімді бөліктерін жаулап алуына мүмкіндік беретін бәсекелік басымдықтарын пайдалануында жатыр. Шынында да қазіргі экономикада бәсекелестік басымдықтар ақпараттық төңкеріспен тығыз байланысты. Бұл ХХ және ХХІ ғасырлар межесінде телекоммуникациялық фирмалардың капиталдандыру шамалары бойынша мұнай-газ, автокөлік және металлургия өнеркәсібіндегі дәстүрлі фирмаларды басып озып, көшбасшылық орынға ие болуынан туындап отыр. Жалпы алғанда елдік әлемдік нарықтардағы жаһандық бәсекеге қабілеттілігімен ұлттық нарықтағы бәсекеге қабілеттілігін, сондай-ақ ұлттық және әлемдік нарықтардағы микродеңгейлердегі (фирмалар деңгейіндегі) бәсекеге қабілеттілігін ажыратқан жөн.

Әлемдік экономикалық әдебиетте бәсекеге қабілеттілік тақырыбы соңғы жиырма бес жылдың ішінде өзектілердің біріне айналып отыр. Бұл мәселе (нақты нарықтардағы бәсекеге қабілеттілік ретінде емес) кең көлемде алғанда

АҚШ-та XX ғасырдың 80-жылдардың басында жапон экономикасы табыстылығының себептеріне, америка экономикасын «бейнидустриалдау» қаупінің алдын алу жолдарына жауап іздеудің нәтижесінде пайда болып, ұлттық бәсекеге қабілеттілік бойынша Кеңестің сараптамалық басылымдарында көтеріліп отырды.

Жаһандық бәсекеге қабілеттілікке қатысты ғылыми зерттеулер ішінде жылдық баяндамаларында жарияланып тұратын Бүкіләлемдік экономикалық форумның әзірлемелері (World Economic Forum - WEF) ерекше орын алады. WEF-тің салыстырмалы бағыттағы зерттеулері әлемдік экономикалық жүйенің жаһандануының қарыштап өскен XX ғасырдың 90-жылдары ерекше танымалдылыққа ие болды.

Жаһандық деңгейдегі елдердің макро және микробәсекеге қабілеттілігін салғастыру проблемасын нақты талдауға және қолданбалы теорияларды әзірлеуге, сондай-ақ осы тақырып бойынша кең көлемді мәліметтер қорын қалыптастыруға БЭФ сарапшыларының сіңірген еңбегі зор. Макроэкономикалық және институционалды факторларға қосымша БЭФ сарапшыларының басты назарына фирманың сапасы мен кәсіпкердің орта сапасы да ілікті.

Сондай-ақ Менеджмент және даму халықаралық институтының (IMD, World Competitiveness Yearbook, Лозанна, Швейцария) да 1989 жылдан бастап әзірленіп, жарияланып отыратын елдердің әлемдік бәсекеге қабілеттілігі туралы жылдық басылым – кітаптары да ғылыми ортаға әбден танымал болып отыр. Жинақталған аналитикалық ақпараттары бай әрі құнды болып табылатын (20 негізгі көрсеткіштер бойынша біріктірілген, елдердің бәсекеге қабілеттілігінің төрт басты факторы негізінде өңделген 314 критерий) аса ерекше басылым ғылыми ортада жоғары кәсібилігі қорытындыларының орындылығымен жоғары бағаланады.

Бұл жұмыс ДЭФ және Гарвард университетінің жаһандық бәсекеге қабілеттілік проблемалары жөніндегі сарапшылар

мен мамандарының қазіргі әдіс-тәсілдерінің ғылыми және практикалық деңгейін анықтаудың бірден-бір негізіне айналды. Еларалық бәсекеге қабілеттілікті зерттеуден Еуропалық экономикалық комиссия (ЕЭК) да құр алақан емес. Ол 1996 жылдан бастап жыл сайын еуропалық бәсекеге қабілеттілік туралы баяндама жариялап отырады⁹. Бұл баяндамада елдің бәсекеге қабілеттілігі – мүмкін болатын ең төменгі шамадағы жұмыссыздықпен бірге алғандағы халықтың өмір сүру стандарттары өсуінің критерийлері арқылы қарастырылады. Бұған қоса жалпы ақпараттық-коммуникациялық технологиялар мен инновациялардың жиынтықта алғандағы өндіріс факторларының өнімділігін және экономикалық дамуды арттыруға қосатын үлесін талдауға ерекше назар аударылады.

Аталмыш ұйымдар мен зерттеу институттары жүргізген зерттеулердің нәтижесінде елдер, салалар, бәсекелес компаниялардың бәсекеге қабілеттілігін көтеру мәселесі мемлекеттік экономикалық саясаттың басым міндеттеріне алынды. Басқаша айтқанда ол дәстүрлі өнеркәсіптік саясаттың орнын басты деуге болады.

Өнеркәсіптік саясаттың мәні ресурстарды тікелей немесе жанама құралдар арқылы таңдаулы бөліктер мен кәсіпорындар мүддесіне таратуға, олардың ішкі және сыртқы бәсекеге қабілеттілігін қолдауға негізделеді. Бәсекеге қабілеттілік саясаты өнеркәсіптік саясат қорындағы көптеген құралды пайдаланады. Алайда ол нақты, соның нәтижесінде дәл верификацияланатын мақсатқа ие. Жай ғана салалық өнеркәсіптік саясатқа қарағанда ол жағдайлар мен шамалардың едәуір кең жиынтығын құрайды. Жаһандану, жаңа экономиканың қалыптасуы, ірі әрі кешенді инновациялардың қарқынды өсуі, соның нәтижесінде салааралық құрылымдық қозғалыстар кезеңінде ұлттық бәсекелік басымдықтардың қалыптасуы мен дамуы ұлттық өркендеу мен өмір сапасының көтерілуінің тұрақты дамуы үшін ешнәрсемен алмастырыла алмайды.

⁹ European Competitiveness Report. – European Communities, 2004.

«Бәсекеге қабілеттілік» ұғымының әртүрлі анықтамалары бар. Мәселен, америка авторларының¹⁰ пікірінше ұлттық бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамасы «ұлттық экономиканың басқа елдерде өндірілетін тауарлар және қызмет түрлерімен бәсекелестік күрес жағдайындағы тауар және қызмет түрлерін өндіруі мен тұтынуына қабілеттілігі, бұған қоса мұның нәтижесінде халықаралық экологиялық стандартты сақтай отырып, халықтың өмір сүру деңгейі артуға тиіс». Ресейдің бірқатар ғалымдарының пікірінше¹¹ білім деңгейі – экономикалық инфрақұрылым - өмір сапасы күрделі жүйесіндегі интерактивті байланыстар болмаған жағдайда өздігінен алғанда аса маңызды болып табылатын сыртқы сауданың оң балансы да, оң төлем балансы да, алтын-валюта қорының өсуі де бәсекеге қабілеттіліктің абсолютті жеткілікті критерийлері бола алмайды.

Қаралып отырған проблеманың Ресей экономикасы үшін (экономикасының ашық болуы нәтижесінде және монополиялық үрдістерді жеңу қажеттілігіне байланысты) ХХ ғасырдың 90-жылдары өзектілігінің артуы ресейлік зерттеушілерінің назарының дәстүрлі тиімділік проблемасынан бәсекеге қабілеттілік проблемасына ойысуына әкелді. Ресейлік зерттеулер арасында РФ Сараптау институты мен Сауда-өнеркәсіптік палатасының баяндамасы¹², РФ Монополияға қарсы саясат министрлігінің еңбектері¹³, сондай-ақ ғалымдардың бірқатар монографиялық зерттеулері¹⁴ ерекше қызығушылық тудырады.

¹⁰ US Competitiveness in the World Economy. – Boston: Harvard Business School Press, 1985 / Editor by the Bruce R. Scott and George C. Lodge. – P.14-16.

¹¹ «Конкурентоспособность России в глобальной экономике». – Ұжымдық монография. – М., «Международные отношения», 2003.

¹² «Конкурентоспособность российской промышленности». – М., Экспертный совет и Торгово-промышленная палата РФ, 1996.

¹³ «Конкуренция и антимонопольное регулирование». – М., «Логос», 1999.

¹⁴ Конкурентное право Российской Федерации. – М., «Логос», 1999; Г.В. Куликов «Японский менеджмент и теория международной конкурен-

Бәсекеге қабілеттілік проблемасына қатысты шетел авторларының іргелі еңбектерінің санатында Гарвард университетінің профессоры М.Портердің 1993 жылы «Халықаралық бәсекелестік (Международная конкуренция)»¹⁵ атымен орыс тілінде жарық көрген «Елдердің бәсекелік басымдығы» атты зерттеуін ерекше атауға болады. Мұнда автор жаһандық көлемдегі елдердің бәсекелік басымдығының эволюциясын, халықаралық қарсыластықтағы елдердің бәсекелік басымдықтарының детерминанттары мен динамикасынан тұратын елдердің бәсекелік басымдығының жаңа теориясын (кеңейтілген тұжырымдамасын) жасайды.

М.Портер елдің бәсекелік басымдығын жеке фирмалардың халықаралық бәсекеге қабілеттілігі тұрғысынан емес, кластерлер, яғни әртүрлі саланың фирмаларының бірлестігі тұрғысынан қарастыру керек дейді, мұнда сондай-ақ осы кластерлердің ішкі ресурстарды тиімді қолдана білу қабілеті принципті маңызды болып табылады. Ол сонымен бірге басымдық топтарының санына қарай анықталып, «бәсекелік ромб» (немесе «алмас») деп аталып кеткен елдердің бәсекелік басымдығының детерминант жүйесін жасап шығарды. Оған:

- *түрткіжайттық жағдайлар*: адам және табиғат ресурстары, ғылыми-ақпараттық әлеует, капитал, инфрақұрылым, соның ішінде өмір сүру сапасы түрткіжайты;

- *ішкі сұраныс жағдайлары*: сұраныс сапасы, әлемдік нарықтағы сұраныстың даму үрдісіне сәйкестігі, сұраныс көлемінің дамуы;

тоспособности». – М., «Экономика», 2000; Н.И. Ячестова «Международная конкуренция: законодательство, регулирование и сотрудничество». – Нью-Йорк – Женева, БҰҰ, 2001; А.П. Паршев «Почему Россия не Америка». – М., «Форум», 2000; «Конкурентоспособность России в 90-е годы. Межстрановой экономический анализ». – Отв. ред. М.И. Гельвановский. – М., ИМЭМО, 2000.

¹⁵ Портер М. Международная конкуренция. – М., «Международные отношения», 1993.

• *салааралық және қызмет көрсетуші салалар (салалар кластері)*: шикізат пен жартылайөнімдердің түсу салалары, жабдықтардың түсу салалары, шикізатты, жабдықтар мен технологияларды пайдалану салалары;

• *фирмалар стратегиясы мен құрылымы, салаішілік бәсекелестік*: стратегия мақсаттары, ұйымдастыру тәсілдері, фирмалар менеджменті, салаішілік бәсекелестік.

Бұған қоса елдегі жағдайға айтарлықтай деңгейде әсер ететін екі қосымша айнымалы бар. Бұл *кездейсоқ оқиғалар* (яғни фирма басшылығы бақылауға ала алмайтын жағдайлар) және *мемлекеттік саясат*.

М.Портердің басты тезисі болашағы зор бәсекелік басымдықтар сырттан емес, ішкі нарықтарда жасалады дегенге саяды.

Өз зерттеулері барысында М.Портер он елдің ішіндегі 100 саланың бәсекелік мүмкіндіктерін талдап шықты. Барынша бәсекеге қабілетті трансұлттық корпорациялар жүйесіз түрде ел-елде бытырап жатпағаны, олардың бір ел, тіпті кейде бір елдің бір өңірі ішінде шоғарлану үрдісінің күшті екені анықталды. Бұл әлемдік нарықта бәсекеге қабілеттілікке ие болған бір немесе бірнеше фирманың өз он әсерлерін жеткізушілері, тұтынушылары мен бәсекелестері сияқты жақын қоршауына тигізетіндігімен түсіндіріледі. Ал қоршаудың жетістіктері өз кезегінде берілген компанияның бәсекеге қабілеттілігінің бұдан былайғы өсуіне әсерін тигізеді¹⁶.

Нәтижесінде бір-бірінің бәсекеге қабілеттіліктерінің өзара өсуіне септігін тиігізетін фирмалардың, тығыз байланыстағы салалардың қоғамдастығы – кластерлер қалыптасады. Мемлекеттің бүкіл экономикасы үшін кластерлер *ішкі нарықтың даму нүктесі* рөлін атқарады.

¹⁶ Мигранян А.А. «Теоретические аспекты формирования конкурентно-способных кластеров». <http://www.krsu.edu.kg/vestnik/v3/a15.html>.

Біріншінің соңынан әдетте басқалары құрылады, сонан соң елдің халықаралық бәсекеге қабілеттілігі жалпы алғанда арта түседі. Ол жекелеген кластерлердің күшті тұғырына негізделеді, ал ондайлар болмағанда ең дамыған деген экономиканың өзі көмескі нәтижелер ғана бере алады. Кластерде пайда байланыстың барлық бағыттары бойынша таратылады:

• басқа салалардан келген жаңа өндірушілер ғылыми-зерттеу жұмыстарына (ҒЗЖ) демеу болу, жаңа стратегияларды ендіру үшін қажетті қаражаттарды қамтамасыз ету арқылы дамуды жеделдетеді;

• еркін ақпарат алмасу және көптеген бәсекелестермен байланысы бар жеткізуші немесе тұтынушы арналары арқылы жаңалықтардың жылдам таралуы болады;

• көбінесе мүлдем күтпеген кластер ішіндегі өзара байланыстар бәсекелестіктегі жаңа жолдардың ашылуына әкеліп, тіптен жаңа мүмкіндіктерді тудырады;

• адам ресурстары мен идеялары жаңа комбинациялар құрайды.

Жалпы алғанда әрқайсысы қызметінің негізгі белгілерін қамтитын кластерлердің 3 түрлі кең көлемді анықтамасы ажыратылады:

• бұл әдетте қайсыбір ғылыми мекемелерге (ҒЗИ, университеттер және т.б.) байланған туыс бөліктер ішіндегі экономикалық белсенділіктің аймақтық шектелген формалары;

• бұл тігінен алғандағы өндірістік тізбектер - өндіріс процесінің аралық кезеңдері кластердің ядросын құрайтын (мысалы, «жабдықтаушы - өндіруші - өткізуші – клиент» тізбегі) біршама тар анықталатын бөліктер; бұл категорияға бас фирмалар төңірегінде қалыптасқан желілер де кіреді;

• бұл агрегацияның жоғары деңгейінде анықталатын өндіріс салалары (мысалы, «химиялық кластер») немесе бұдан да жоғары агрегация деңгейіндегі бөліктер жиынтығы (мысалы, «агроөнеркәсіптік кластер»).

Кластерлер туралы айтқанда бірін-бірі толықтыратын 2 стратегияны ажырату керек:

- берілген кластерлердегі білімдерді пайдалануды арттыруға бағытталған стратегиялар;

- кластер ішінде ынтымақтастықтың жаңа желілерін құруға бағытталған стратегиялар.

Уақыт өте келе тиімді жұмыс істейтін кластерлер ірі капитал салымдарына ие болып, үкіметтің ерекше қадағалауына ілінеді, яғни кластер өз бөліктерінің жай ғана жиынтығы дегеннен жоғары тұратын құрылымға айналады. Кластердің орталығы көбінесе бірнеше ірі компаниялар болып табылады да, олардың арасында бәсекелестік қатынас сақталады. Бұнысы арқылы кластер картель мен қаржылық топтан ерекшеленеді. Қарсыластардың, олардың сатып алушылары мен жабдықтаушыларының бір жерге шоғырлануы тиімді түрде арнайы бағыттар бойынша мамандануды дамытады. Сонымен бірге кластер басқа да ұсақ фирмаларға, кіші кәсіпорындарға жұмыс береді. Бұдан бөлек ұйымның кластерлік формасы инновацияның ерекше түрі – **«бірлескен инновациялық өнімді»** тудыруға алып келеді. Тігінен интеграциялану негізінде кластерлерге бірігу әртүрлі ғылыми және технологиялық өнертабыстардың бейберекет шоғырлана салуын емес, жаңа білімдер мен технологиялардың белгілі бір жүйемен таралуын қалыптастырады. Мұндайда өнертабыстардың инновацияларға, ал инновациялардың бәсекелік басымдыққа ұтымды енгізілуі үшін кластердің барлық қатысушылары арасында тұрақты байланыстар желісін қалыптастыру маңызды шаралардың бірі болып табылады.

Сонымен, ынтымақтастық уақыт өткен сайын қажет бола түсуде, бірақ мұның қауіпті салдары да жоқ емес, ол өз бетінше әрекет ету (нарықта өзіндік қолтаңбасын қалдыра білу, жаңа тауарлар мен технологияларды өз бетінше игеру) қабілетінен айырылу қаупі.

Міне, сондықтан да бірқатар елдерде соңғы онжылдықта әлемдік нарықта өз күші мен бәсекеге қабілеттілігін дәлелдеген іскери белсенділік орталықтары негізінде құрылған **«кластерлік стратегиялардың»** тиімділігі ерекше мән алып отыр. Үкіметтер бұрыннан бар кластерлерді қолдауға, бір-бірімен өзара қатынасқа түспеген компаниялардың жаңа желілерін құруға бар күшін жұмылдырады. Бұнда мемлекет кластерлердің қалыптасуына септігін тигізіп қана қоймай, сондай-ақ өзі де желінің қатысушысына айналады. Кластерлік стратегиялар еуропалық елдерде кеңінен қолданылады.

Мәселен, *Германияда* 1995 жылдан бастап Bio Regio биотехнологиялық кластерлерін құру бағдарламасы жұмыс істейді. *Ұлыбританияда* үкімет Эдинбург, Оксфорд және Оңтүстік-Шығыс Англияны биотехнологиялық фирмаларды орналастыру аймақтары ретінде анықтап қойды. *Норвегияда* үкімет «теңіз шаруашылығы» кластерлері ішіндегі фирмалардың бірлескен қызметіне қолдау көрсетіп отырады. *Финляндияда* барлық экономикалық жүйе толықтай кластерлік принципке негізделген десе де болады. Білім таратудағы әртүрлі кластерлердегі фирмалардың тығыз өзара әрекеттестігі олардың сауда қарсыластары алдындағы бәсекелік басымдығын қамтамасыз етеді. Финляндия зерттеу әрі технологиялық кооперация жағынан да алда келеді. Жаңа технологияларды ендірудің арқасында ғаламшардың орман қорының 0,5 пайызына ғана ие болып отырған Финляндия әлемдік көлемде өндірілетін борлы қағаздың 25 пайызын шығарып отыр. Бүгінгі күні Финляндия - жеңіп шыққан «хай-тектің» елі, ал өндіріс пен жаңа білімді пайдаланудың финдік ұлттық үлгісі әлемдегі ең тиімді ретінде мойындалды. Финдік жетістіктің формуласы үш классикалық қосындыдан тұрады: білім берудің жоғары деңгейі, ғылымға тиесілі қаражатты конкурс арқылы тарату және дамыған инновациялық инфрақұрылым. Сондықтан

ТЭФ тізімінде Финляндияның соңғы 4 жылда көшбасшылық орында тұрғаны да бекер емес.

Сонымен, еуропалық көптеген елдер тәсілдерінің әртүрлілігіне қарамастан өздеріне тиісті қандай да бір кластерлік стратегияны таңдап алып отыр. Біршама айқын формада осындай стратегияны жүзеге асырып отырған елдерге Дания, Нидерланд, Бельгияның Фламанд аймағы, Квебек (Канада), Финляндия жатады, сонымен бірге басқаша аталуымен ерекшеленетін өзіндік кластерлік стратегия бұрынғы заманнан бері қолданылып келе жатқан елдерге Оңтүстік Африка, Франция мен Италия жатады.

Қазіргі кезде сарапшылар өзара үйлестірілуінен қандай да бір кластерлік стратегия құрылатын кластерлердің 7 негізгі сипаттамасын көрсетіп отыр:

- *географиялық*: тым жергілікті (мысалы, Нидерландыдағы бағбандық) сипаттан бастап шынайы жаһандыққа (аэроғарыштық кластер) дейінгі экономикалық белсенділіктің кеңістіктік кластерлерін құру;

- *көлденеу*: бірнеше салалар/бөліктер бір ірі кластерге кіреді (мысалы, Нидерланд экономикасындағы мегакластерлер жүйесі);

- *тігінен*: кластерлерде өндіріс процесінің аралық кезеңдері бола алады. Мұнда қатысушылардың қайсысы кластер шеңберіндегі бастамашысы және инновацияларды толық орындаушысы болып табылатындығы маңызды;

- *латералды*: жаңа комбинациялардың (мысалы мульти-медиалы кластер) туындауына әкеліп, кеңкөлемдігі әсерінен үнемдеуді қамтамасыз ететін әртүрлі бөліктердің бір кластерге бірігуі;

- *технологиялық*: бір технологияны пайдаланатын салалардың жиынтығы (мысалы, битехнологиялық кластер сияқты);

- *фокустық*: өнеркәсіп, ҒЗИ немесе оқу орыны сияқты бір орталыққа жұмылдырылған фирмалардың кластері;

- *сапалық*: мұнда фирмалар шынымен де ынтымақтастықта ма деген мәселемен қатар олар бұны қалайша жүзеге асырады деген мәселе де маңызды. Желі әрдайым автоматты түрде инновациялардың дамуына демеу болып отырады деуден аулақ болу керек. Желі ішінде инновациялық процестер тежеліп, қорғаныс әрекеттеріне қолдау көрсетілуі де мүмкін. Жабдықтаушылармен арадағы байланыстар инновациялық процесстерді дамытуы мүмкін, алайда бұл байланыстардың шығынды серіктердің мойнына арта салу, олардың қаржылық мүдделерін шектеу мақсатында пайдаланылуы да кездесіп жатады. Мұндай жағдайда желілер тұрақты да, қозғаушы да бола аламайды.

Сонымен, бастапқы кезде бәсекеге қабілеттілік проблемаларына арналған зерттеулерде пайдаланылған кластерлік тәсіл уақыт өте келе мынадай кең ауқымды бірқатар міндеттерді шешуде де қолданылды:

- мемлекет, аймақ, саланың бәсекеге қабілеттілігін талдауда;

- жалпымемлекеттік кәсіпорындық саясаттың негізі ретінде;

- аймақтық даму бағдарламаларын әзірлеуде;

- инновациялық әрекетті ынталандырудың негізі ретінде;

- үлкен және кіші бизнестердің өзара әрекеттестігінің негізі ретінде.

М.Портердің өткен ғасырдың 80-жылдары жазылған жұмыстары «стратегиялық менеджмент» атты зерттеу пәнінің даму бағдарын анықтап берді. «Бес бәсекелес күш» (*Porters five forces*), «құнды түзу тізбегі» (*Value Chain*) және «Портер ромбы» (*Porters Diamond*) атты портерлік үлгілер ұлттық бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамасының негізіне алынды. Сонымен бірге аталған үлгілерде көрініс тапқан М.Портердің идеялары өздерінің танымалдылығы мен әсерінің күштілігімен қатар сынға да жиі ілігеді.

М.Портердің идеялары Интернет-коммерцияның қарқынды дамуымен байланысты сынға алына бастады. Сыншылар М.Портердің еңбектері жарияланған кезеңнен бері де бірталай экономикалық өзгерістер болғанын дұрыс атап кетеді. Жаһандық ақпараттану мен коммерция үшін алаңға айналған Интернет рөлінің артуы іскери әрекеттің барлық салаларына елеулі әсерін тигізді.

Шынымен де, М.Портердің теориялары көбінесе ХХ ғасырдың 80-жылдарғы экономикада көрініс берген күшті бәсекелестікпен, конъюнктураның мерзімді өзгерістерімен және біршама тұрақты нарықтық құрылымдарымен ерекшеленетін тұжырымдарға арқа тіреді. М.Портер үлгілерінде басты назар нақты жағдаятты талдауға (клиенттер, жабдықтаушылар, бәсекелестер және т.б.) және болжалды түрде анықтала алатын өзгерістерге (нарықта жаңа ойыншылардың, алмастырушы-тауардың және т.б. пайда болуы) аударылады. 5 бәсекелес күш шеңберінде бәсекелік басымдықтар компанияның өзіндік жағдайын нығайтудың нәтижесі болып табылады. Бүгінгі күні бұл күштердің аясында тұтастай өнеркәсіп салаларын қайта өзгертіп шығатын динамикалық өзгерістерді түсіндіріп, талдап шығу мүмкін емес.

Л.Доунстың¹⁷ пікірінше, портерлік модельдер бүгінгі күні өміршеңдігінен айырылып отыр. Л.Доунс жаңа стратегиялық құрылым мен мүлдем басқа бірқатар сараптамалық және бизнес-құралдық әзірлемелерді талап ететін сандық арту (цифровизация) (*digitalization*), жаһандану (*globalization*) и бейреттемелену (дерегуляция) (*deregulation*) түріндегі үш жаңа күшті сәйкесімділігін ажыратып отыр.

Сандық арту (Цифровизация) Ақпараттық технологиялар әсерінің күшеюіне қарай нарықтың барлық ойыншылары да айтарлықтай үлкен көлемдегі ақпаратқа қол жеткізу мүмкіндігін иелене алады. Осылайша салаға

¹⁷ *Larry Downes. Unleashing the Killer App: Digital Strategies for Market Dominance.*

кірмейтін немесе оның аутсайдерлері болып табылатын ойыншылардың өздері де нарықтағы бәсекелестіктің принциптері мен деңгейіне түбегейлі әсер ету жағдайын иеленген мүлдем жаңа бизнес үлгілері пайда болады. Л.Доунс мысал ретінде, мәселен, телекоммуникациялық операторлар немесе несиелік ұйымдар басқаруындағы электронды сауда орталықтарының өсіп келе жатқан рөлін келтіреді. «Бес күш» үлгісі де, экономикалық құрылымның зерттеулері де бұл өзгерістерді қадағалап отыруға қабілетсіз.

Жаһандану. Логистика мен коммуникацияның жетілдіріле түсуі нарықтың барлық ойыншыларына дерлік сауда жасау, сату және жаһандық деңгейде ынтымақтасуға мүмкіндік береді. Мұның нәтижесінде орта өлшемдегі, жергілікті нарық көлеміне бағдарланған өз бетінше импорт немесе экспортпен айналыспайтын компаниялардың өздері де жаһандық нарыққа еніп кетеді. Жаһандық және желілік нарықтар ұйымдастыру стратегиясына жаңа талаптар қояды деуге болады. Қазіргі кезде (М.Портердің ұсынысындағыдай) өзін баға немесе сапа бойынша көшбасшылық орынға жеткізіп қана қою жеткіліксіз. Қазіргі кезде бәсекелік басымдықтар, екіжақты табысқа қол жеткізуге мүдделі кең ауқымды серіктестік желілерді басқара отырып, бұрынғы кезбен салыстырғанда әлдеқайда тез өзгеріп отыратын тұтынушымен ұзақ мерзімді қатынасты дамыта білу қабілеті арқылы көріне алады.

Бейүкіметтену (дерегуляция). Соңғы 10 жылда АҚШ пен еуропалық елдерде авиация, байланыс, коммуналды шаруашылық пен банк саласында мемлекеттің араласуының күрт қысқаруы байқалды. Ақпараттық технологиялар аясындағы жаңа мүмкіндіктерді пайдалану арқылы аталмыш салалардың компаниялары, бір жағынан, қайта құрылып, өз дамуы үшін тиімді балама бағыт таңдауға жағдайы да келді, әрі оған мәжбүр де болды.

Л.Доунс М.Портердің үлгілерін сынға ала отырып, жаңа күштер әрекет ететін жаңа әлем мен «Портер әлемінің»

екіге ажырап кетуінде ақпараттық технологиялар шешуші рөл атқарды деген қорытындыға келеді. «Ескі» экономика ІТ (ақпараттық технологияларды) өз мақсатына жетудің құралы ретінде пайдаланатын заман өтті. Қазіргі кезде ІТ мұқтажына қарай өзі заманды өзгерте алады.

Л.Доунстық дәйектемелері сенімді екенін мойындау керек. Оның сандық арту, жаһандану, бейүкіметтену ретінде белгілеген түрткі жайттары (фактор) соңғы жылдары әсері мықты дербес күшке айналды. Қазіргі нарықтар әсересе ақпараттық технологиялар саласында технологиялық ілгерілеудің күшті ықпалына түсті. Сондықтан да стратегияны тек қана М.Портер үлгілері бойынша әзірлеп, дамыту керек деудің тиімсіз екені анық болады. Мұның себептерін шетелдік зерттеушілер¹⁸ өзімізге дағдылы болған өнімдер мен қызметтерге қатысты экономикалық заңдардың «ақпараттандырылған тауар» (*information good*) атты жаңа категорияға тікелей қатыстырыла алмайтынымен көрсетеді.

Алайда ешбір шын мәнінде тиімді деген стратегия қатаң шектелген үлгілер шеңберіне негізделген емес. XX ғасырдың 80-жылдардың өзінде де тек портерлік үлгілер бойынша ғана стратегия құру дұрыс дегеннен аулақ болу керек деген ескертпелер айтылатын. Әрбір стратегия барлық ішкі және сыртқы түрткіжайттардың егжей-тегжейлі әрі байсалды талдануына және олардың болашақтағы тиімді дамуына негізделу керек.

«Бес күш» үлгісі де макроэкономикаға негізделіп, оны мейлінше түсінікті жолмен сипаттайды. М.Портер тартымдылықты, әрі әлі ешкім алып тастай қоймаған нормадан асып түсетін табыс немесе табыс мөлшерін максималдандыруға ұмтылу сияқты қозғаушы күштерді анықтайтын терминдер арқылы бес күштің ықпалындағы саланың тартымдылығының деңгейі туралы сөз қозғайды (1.1 кесте).

¹⁸ Shapiro, Varian. Information Rules.

1.1 кесте – М. Портердің «бес күш» үлгісінің сипаттамасы

Портердің «бес күші»	Микроэкономика саласы
Жабдықтаушылардың нарықтық өкіметі	Сұраныс пен ұсыныс теориясы, құн және өндіріс теориясы, бағалық иілгіштік
Тұтынушылардың нарықтық өкіметі	Сұраныс пен ұсыныс теориясы, тұтынушылардың қимыл-әрекеті, бағалық иілгіштік
Қатысушы ойыншылар арасындағы бәсекелестік	Нарық құрылым, нарыққа қатысушылар саны, нарықтың даму көлемі мен қарқыны
Алмастырушы-тауарлар тарапынан қауіп	Алмастыру эффектісі
Жаңа ойыншылар тарапынан қауіп	Нарыққа кіру кедергілері
♦Сала тартымдылығы	♦Табыс нормасынан асып түскен кірістілік

Алайда салалық динамикалар мен бизнес-үлгілердің барлық өзгерістеріне қарамастан, М.Портердің әрбір бизнес «жабдықтаушы, сатып алушы, бәсекелес, нарықтың жаңа қатысушысы және алмастырушы-тауар» координаталар жүйесінде қызмет етеді, жұмыс жасайды деген идеялары ешқандай да ескірген жоқ. Бұл идея - кез келген бәсекелес экономика үшін өзгермейтін заңдылық. Тіпті қазіргі кездің өзінде ескі де, жаңа да экономиканың өкілі ретіндегі кез келген компания тауар немесе қызметті өндіріп, оны баға/сапа қатынасын мейлінше сәйкестендіріп сатуға және өз деңгейіндегі әбзелді (сервисный) қолдау көрсетуге тиісті. Сол on-line порталының өзі де алғашқы деңгейде жасалып, алғашқы тұтынушысына ие болу керек, оны сатып алып, сайтқа кіруші не жарнама беруші ретіндегі сатып алушыны табу керек.

Л.Доунс ұсынған тәсілдің жаңалығы портерлік тұжырымдаманы едәуір динамикалы, өзгергіш әрі күрделі қылғандығымен білінеді. Тіпті ең егжей-тегжейлі мониторингтің өзімен де қарқындап дамып отырған технологиялық ілгерілеудің арқасында нарықта күтпеген жерден пайда бола қоятын әлеуетті жаңа қатысушылар немесе алмастырушы-тауарларды анықтау мүмкін емес. Компаниялар өз құрылымдарын, процестері мен бизнес-үлгілерін нарық дамуының жаңа динамикасына сәйкестендіруі тиіс екенінде дау жоқ. Дегенмен шикізатпен жабдықтаушылар және тауар/қызмет тұтынушыларына қатысты өзінің нарықтық билігі туралы да ойланған да аса қажет. Бүгінгі күні менеджерлер бұрынғыға қарағанда бәсекелес күштер мен бәсекелестерге әсер етуші көп құралдарға ие болып отыр. Портерлік үлгілер шеңберіндегі дәстүрлі ойлау нарық басқа бір немесе бірнеше қатысушыларына қарағандағы бір қатысушының артық бәсекелік жағдайға қол жеткізуімен шектеліп қалған. Ал қазір өзара тиімді ынтымақтастық қалыптастыру маңыздылық алып отыр. Бұл арнайыландырылған серіктестік байланыстар, жалпы стандарттар, стратегиялық одақтар және т.б. болуы мүмкін.

Доунстық сында, М.Портер үлгілерінің негізіне сол кездің экономикалық жағдайлары ғана алынғандықтан, оның өміршеңдігі осы жағдайлар өзгерген кезбен шектеліп қалғандығы басты назарға алынады. Алайда Л.Доунстың жаңа күштері біршама заманауи шынайы экономикалық жағдайлардан алынады. Ал бірнеше жылдың немесе онжылдықтың ішінде олар да өзінің маңыздылығының бір бөлігінен айырылатын болады, себебі экономикалық жағдайдың өзгеруімен қатар алдыңғы кезекке экономикалық қозғаушы күштердің басқасы шығады.

Л.Доунстың жаңа күштерінің ішінде ең өміршеңі сандық арту болуы әбден мүмкін. «Жақсы» ақпарат кез келген экономика үшін маңыздана түсіп отырмақ. Қарқындап

дамып отырған технологиялық ілгерілеу, соның ішінде алдыңғы қатарда келе жатқан ақпараттық технологиялар экономиканың түрлі бөліктерін өзгерістерге ұшыратумен болады.

Сонымен бірге жаһандану мен бейүкіметтену біздің заманымызда болып жатқан типтік процестер. Көптеген шетел сарапшыларының пікірінше, жақын болашақтағы бірнеше жылдың ішінде объективті мәні бар барлық затқа өз бақылауын жүргізуді тоқтатады. Дәл осыны жаһандану процесіне қатысты да айтуға болады. Сайып келгенде барлық компаниялар өз әрекетін әлемдік экономикаға бейімдеуін күтуге болады. Ал мұны жасай алмағандар нарықта табысқа жету мүмкіндігінен айырылады. Егер бұл істің басы дәл осылай басталса, онда ойлаудың жаһандық бейнесі менеджерлер үшін қазіргі кездегі шығындар мен сатылымдарды бақылау сияқты маңызға ие болмақ.

Сонымен, М.Портердің үлгілерінің әсері объективті себептерге байланысты бұрынғыдай күшті емес. Жаңа экономикалық заңдылықтар қалыптасып, соның нәтижесінде нарыққа басқа күштер әсер етіп, оны өзгерте бастады. Алайда мұны М.Портердің теориясы жарамсыз болып қалды деп ұғынбау керек. Оны қолданғанда шектеулі екенін ескеріп және басқару құралдарының құрылымы, әдістері мен теориясының бір бөлігі ретінде пайдалану керек. Осындай позицияны ұстанғанда ғана оны кез келген бизнес-үлгі шеңберінде – мүлдем жаңа немесе ескі, портерлік немесе басқа да экономикаларға қолдана беруге болады.

Ұлттық бәсекеге қабілеттілік тұжырымдамаларын сараптауды аяқтай келе, төмендегілерге назар аударғымыз келеді. Ұлттық нарықтағы елдің бәсекеге қабілеттілігі оның әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігінен ерекшеленуі мүмкін. Бұл әсіресе 2005 жылдан бастап БҰҰ-ның

статистикалық қызметі жаңадан қалыптасып келе жатқан нарықтар ретінде топтастырған транзитті экономикалы елдерге тікелей қатысты. Ұлттық нарықтағы бәсекелестіктің әлемдік нарықтың дамыған бөліктеріндегі бәсекелестіктен өзіндік ерекшелігі мына сияқты көптеген әлеуметтік-экономикалық түрткі-жайттармен анықталады: а) төлем қабілеттілігі бар сұраныс құрылымы деңгейінің төмендігі және жетілмегендігі; ә) бірдей тауарға ішкі және әлемдік бағалар арасындағы айырманың сақталуы; б) Дүниежүзілік сауда ұйымының (ДСҰ) мүше-елдерімен салыстырғанда экспорттық және импорттық салықтардың айырмашылығы; в) макро- және микроэкономикалық деңгейлерде бәсекелік экономикалық ортаның төмен сапасы және т.б. ұлттық нарықтың отандық және шетелдік қатысушыларының бәсекеге қабілеттілігіне монополизм, бақыланбайтын экономика, жемқорлық, негізсіз тәуекелдер күшті әсер етеді. Бұның мысалына жоғары технологиялық өнім мен ғылымды қажет ететін қызмет үлесі көп әлемдік нарықтың дамыған бөліктерімен салыстырғандағы жаңа қалыптасып келе жатқан нарыққа жататын Қазақстанның экономикасын келтіруге болады. Осының нәтижесінде бәсекеге түсуші субъектілердің құрамы ұлттық және сыртқы нарықтарда ажыратылады.

Қазақстанда бәсекелік ортаға ауысу елдің өмір сүру деңгейін арттыру - негізі мақсатпен байланыстырылмаған. Біздің ойымызша, соңғы жылдардағы бәсекелік ортадағы мемлекет пен бизнестен тұратын екі басты жүйелердің транспарентті байланысының жоқтығы елдегі осындай жағдайдың басты себебіне айналып отыр. Атап айтқанда мемлекет бәсекелік ортаның негізгі шамаларын – бизнестің қызмет ету жағдайларын (салықтық, несиелік, ақша, кедендік, еңбек, инновациялық, инвестициялық саясаттардың негізгі

көрсеткіштерін) анық тұжырымдап беруге және олардың тұрақтылығын қамтамасыз етуге міндетті. Ал бизнес болса, өз кезегінде нарықтық ортадағы өнеркәсіптің бәсекеге қабілеттілігін арттыру мүмкіндігі туралы түсініктің бұрмаланбауы үшін (ең болмағанда халықаралық стандарттар бойынша жылдық қаржылық есептер шеңберінде) өзінің шынайы қаржылық арналарын ашуы керек. Қазіргі кезде қазақстандық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі негізінен салыстырмалы ұлттық басымдықтар мен бағалық бәсекеге қабілеттілік механизмін пайдалануды тірек етеді. Отандық экономиканың шикізаттық құраушылары бүгінгі күні қазақстандық экспорттың бәсекеге қабілеттілігінің негізіне айналып отырғандығында күмән жоқ. Сондықтан зерттеу процесінде ұлттық экономиканың салыстырмалық және бәсекелік басымдығы маңызды жайт болып табылады.

1.2 Жаһандық экономика жүйесіндегі Қазақстан

Он бес жылдан астам уақыт бойы бұрынғы постсоциалистік мемлекеттерде жүріп жатқан жүйелік трансформация жаһанданудың ажырамас белгісі болып табылады. Осы жолдың басында барлық бұрынғы социалистік елдер сияқты Қазақстанның да алдында «трансформация мен жаһандану процестерінің бірдей жүріп отырған заманында жаһандық ауылдың сыртында қалып қалмау үшін не істеу керек деген өмірлік маңызды сұрақ тұрды. Егер географиялық әрі тарихи, сондай-ақ экономикалық әрі саяси себептерге байланысты осы ауылдың орталығынан орын алу мүмкін болмай жатса, тым болмаса қандай да бір пайдаға қарай оның шетінен орын алуға не істеу керек дегенді мықтап ойлану қажет»¹⁹. Ал пайда тек қана элита үшін емес, барлығына да бірдей болуға тиіс. Біраз алға кетіп,

¹⁹ Колодко Г.В. Глобализация и перспективы развития постсоциалистических стран / Поляк тілінен аударма. – Минск, Европейский гуманитарный университет, 2002. – С.23.

Қазақстан сәтті экономикалық реформаларының арқасында «жаһандық ауылдың» «шеткері» аймақтарында қала беруді жеткілікті санамайды деп ойлаймыз, бұл туралы төменде сөз қозғалмақ.

Сұраныс пен ұсыныс экономикасына бағытталған қоғалысқа өндірістің бәсекеге қабілеттілігі мен тиімділігінің өсуі әсер етіп, сол арқылы халықтың өмір сүру деңгейін көтеретін тұтыну көлемі артады деген сенім жүйелі трансформацияның басты дәлелдемесі болып саналды. Қысқа рецессиядан соң жаңа жүйе жылдам қозғалысқа түсіп, ауқымды экономикалық өсуге әкеледі деген үміт болды. Ақиқатта бұлай болып шықпады. Жылдам қозғалыс пен қарқынды дамудың орнына ұзақ мерзімді рецессия кейбір елдерде 90-жылдар бойы, ал кейбірінде бүгінгі күнге дейін созылып отырған үлкен трансформациялық депрессияға айналды.

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаев атап өткендей қалыптасқан теңдессіз жағдайда²⁰ *«тәуелсіз мемлекет құру, жоспардан нарыққа, тоталитаризмнен демократияға өтуді жүзеге асыру, ұштағанды міндетті шешу алға тартылды... Қазақстан, бастапқыдан дамуының мақсаты ретінде бәсекелестікке, жеке меншіктің әртүрлі формаларын дамытуға негізделген әлеуметтік бағдарлы экономикаға қол жеткізуді көздей отырып, жауапты шешімге келіп қана қойған жоқ, сонымен бірге өзін өркендетті елдердің қатарына қосып отыр»*²¹.

²⁰ Теңдессіздік деп айтудың мәнісі «өткен ғасырдың аяғы адамзат тарихындағы ең ауқымды өзгерістердің уақытына айналғандығында жатыр. КСРО құлаған соң екі полюсті әлемнің негіздері де құрыды. Ауқымды территорияда жүргізілген социалистік тәжірибе үлкен сәтсіздікке ұшырады. Бұл сонымен бірге бұрынғы Одақ республикалары үшін егемендік пен мемлекеттік тәуелсіздікті білдірді». (мысалы, қараңыз, *Bulat D. Khusainov, Elnar B. Khusainov. Resource and Investment Factor for the Growth of Kazakhstan's Economy // Magazine Caspian.*— London., Anglo Caspian Publishing Ltd. — 2004).

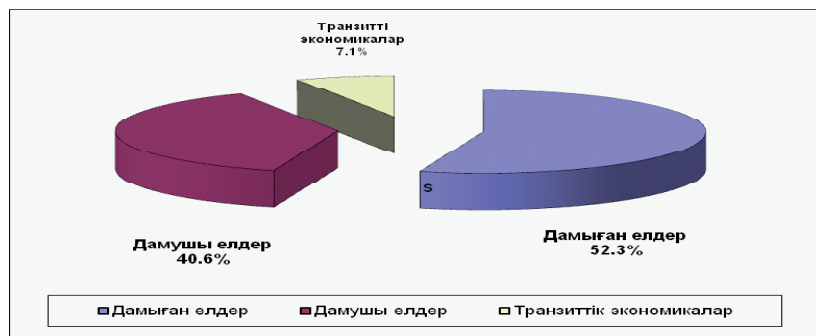
²¹ *Назарбаев Н.А.* Новое время – новая экономика //Казахстан и современный мир. – Алматы, 2005. – № 1. – С. 234–259.

Қазақстанның қазіргі заман тарихы небары 15 жылды көрсетеді. Соған қарамастан, жаңару процесі перманентті сипатта болғандықтан, тандалған реформалар курсы бағытының дұрыстығын тексеру және де қажет болған жағдайда оған тиісті түзетулер енгізу үшін дер кезіндік баға беруді қажет ететін белгілі нәтижелер де бар. Бүгінгі күні Қазақстан дүниежүзілік қауымдастықта абыройлы орын алып, аймақтық және жаһандық экономикалық әрі саяси проблемаларды шешуде теңқұқықты серіктес болуға қол жеткізіп отыр деуге әбден болады. Қауіпсіздік пен территориялық тұтастыққа ғана емес, экономикалық өсудің жоғары көрсеткіштеріне де қол жеткізілді.

Осыған байланысты *Қазақстанның жаһандық экономикадағы орны мен рөлін* көрсетіп, сонымен қатар *республика дамуының негізгі макроэкономикалық шамаларын* көрсету орынды болады.

Дүниежүзілік экономиканың маңыздануының ауқымын оның мынадай негізгі шамалары жақсы көрсетеді. Дүниежүзілік жалпы ішкі өнімнің 52,3% ең дамыған 29 елге, оның ішінде үлкен жетіліктің үлесіне 41,2%, АҚШ-қа 20,1%, құрамына 12 ел кіретін еуроаймаққа -14,8% тиесілі. Ал жаңадан қалыптасушы нарықтар мен әлемнің 146 елі кіретін дамушы елдердің үлесіне ЖІӨ-нің 47,7% тиесілі болып отыр. Транзитті экономикалы 28 елдің ЖІӨ-нен үлесі 7,1% құраса, соның ішінде 3,8% 12 елден тұратын ТМД мемлекеттерінікі болып отыр.

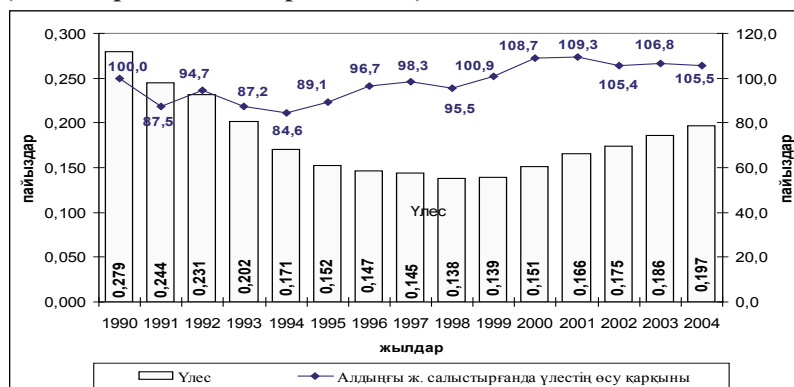
1.1 сурет– Дүниежүзілік ЖІӨ-нің елдер топтары бойынша құрылымы, 2005ж.



Дереккөз: World Economic Outlook 2006, IMF. – Washington D.C., 2007. – P. 170.

Қазақстанның дүниежүзілік экономикаға қосқан үлесін талдау орынды болуы үшін ЖІӨ-нің көрсеткіштері, халықаралық доллар бойынша сатып алу қабілеттілігі паритетінің (САҚП) есептеулерін пайдаланып көрейік. 2004 жылы Қазақстанның дүниежүзілік ЖІӨ/САҚП-дағы үлесі 1990 жылдағымен салыстырғанда 1,4 есе азайып, шамамен 0,197%, құрады (1.2 сурет).

1.2 сурет – дүниежүзілік ЖІӨ/САҚП-тағы Қазақстанның үлесі және оның жыл сайынғы өзгеріс динамикасы (халықаралық доллар есебінде), 1990–2004 жж.



Дереккөз: World Development Indicators Data Base берілгендері бойынша есептеліп құрылды.

Басқаша айтқанда, қазіргі кезде еліміздің әлемдік экономикаға қосқан үлесін көрсететін шама реформаға дейінгі 1990 жылдың 70,5% құрайды. 1991 жылдан бастап дүниежүзілік ЖІӨ/САҚП-тағы Қазақстанның үлесі 1998 жылға дейін үздіксіз төмендеп отырды, бұл жылы оның ең төменгі мәні 0,138%, құрады, содан кейін 1999-2004 жж. кезеңде – тұрақты түрде артып келеді.²² Қазіргі таңда СҚП бойынша (халықаралық доллармен) саналған 2005 жылдағы әлемнің барлық елдері кесіндісі үшін дүниежүзі ЖІӨ дәлме-дәл берілгендері әлі жарияланған жоқ. Сондықтан Қазақстанның әлемдік экономикаға қосқан үлесін анықтау үшін осы көрсеткіштер бойынша алынған Халықаралық валюта қорының (ХВҚ), Дүниежүзілік банктің (ДБ) және АҚШ-тың Орталық тыңшылық басқармасының (ОТБ) есептері алынды²³. Мынадай бағалауыш көрсеткіштердің негізінде дүниежүзілік жалпы өнімнің ішіндегі Қазақстанның 2005 жылғы ЖІӨ үлесі анықталды: ХВҚ мәліметтері бойынша – 0,206%, ДБ берілгендері бойынша – 0,211% (бұл 1990 жылдың деңгейімен салыстырғанда 75,6% немесе 1991 жылмен салыстырғанда 86,5% құрайды), ОТБ мәліметтері бойынша – 0,207%. Қазақстанның ЖІӨ өсуі 2006 жылы 110,6-110,7%, -ға бағаланғанын ескерсек, 2006 жылдың қорытындылары бойынша еліміздің дүниежүзілік жалпы өнімге қосқан үлесі 1990 жылдағы деңгейге жақындауы мүмкін.

Қазақстанның ЖІӨ/САҚП үлестік көрсеткіштерінің жылдық өзгеріс динамикасын талдаудың нәтижесінде ең үлкен құлдырау 90-жылдардың басына келгені анықталды (алдағы кезеңмен салыстырғанда құлдыраудың ең жоғары қарқыны 1994 жылы көрінді - 15,4%). Мұндай жағдаят дүниежүзілік

²² 2000 жылы тұрақты доллар бойынша жүргізілген Қазақстанның ЖІӨ үлестік көрсеткішін есептеуі де осы көрсеткіштерді беріп отыр.

²³ Бұл ұйымдардың бағасы әртүрлі уақытта жасалды: ДБ –2006 ж. 1-шілдеде ХВҚ –2006 ж. қыркүйегіне, ал ОТБ –2006 ж. 14 қарашасына.

жалпы өнім динамикасынан бөлек Қазақстанның ЖІӨ динамикасы үшін 90-жылдары төмендеу үрдісінің тән болуымен сипатталады. Шынында да осы жылдардағы ЖІӨ өсу қарқыны 1990 жылдармен салыстырғанда 157,6%-ға, ал Қазақстанның ЖІӨ өсу қарқыны 111,0%-ға артты (1.2 кесте).

1.2 кесте – 2000 ж. тұрақты доллармен есептелген дүниежүзіндегі, Қазақстандағы ЖІӨ/САҚП өзгеріс динамикасы, 1990-2005 жж. (1990=100)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997
Қазақстан	100.0	89.0	86.2	76.7	67.2	62.0	62.2	63.6
Дүниежүзі	100.0	101.7	104.0	106.2	110.0	113.8	118.2	123.0
	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005*
Қазақстан	62.4	65.3	74.0	83.1	90.3	100.2	111.0	139.7
Дүниежүзі	126.2	130.8	136.5	140.1	144.4	150.1	157.6	184.5

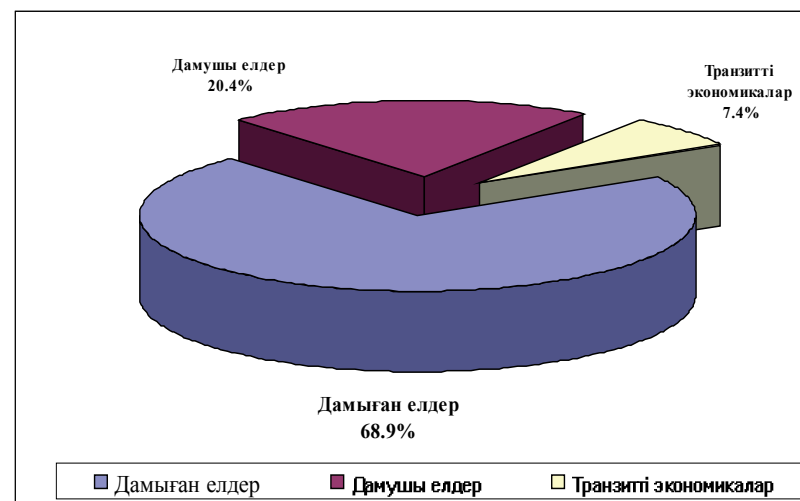
Ескертпе: * – Дүниежүзілік банктің есептеу мәліметтері негізінде саналды.
Дереккөз: World Development Indicator Data Base мәліметтері бойынша есептеліп, құралды.

Тауар және қызметтің әлемдік экспортының 68,9% дамыған елдер құрайды (1.3 сурет), оның ішінде әлемнің 7 жетекші елінің үлесіне осы көрсеткіштің 40,4% тиеді, еуроаймақ үлесіне - 29,5%, АҚШ-қа – 10,1% тиесілі. Дамушы елдер мен жаңа қалыптасқан нарықтардың үлесі тауар және қызметтің әлемдік экспортының 30,8% құраса, транзитті экономикалы елдер үлесі - 7,4%, оның ішінде ТМД елдерінікі – 3,0%.

2000 ж. тұрақты (доллар) және ағымдағы бағалар бойынша есептелген Қазақстаннан шығарылатын тауарлар мен қызметтердің көлемі республикамыздың тауар мен

қызметтің жаһандық экспортына қосқан үлесінің – тиісті әлемдік көрсеткіштің 0,2% түрінде азғантай екенін көрсетеді (1.4 сурет). Үлестік көрсеткіштің өзгеріс динамикасында екі кезенді ажыратуға болады. 1990-1999 жылдар аралығы – тауар мен қызметтің қазақстандық үлесі үздіксіз түсіп, ал 2000 жылдан бастап тұрақты өсіп отырды. Мысалы, 2004 жылдың өзінде ағымдағы бағалар бойынша есептелген тауар мен қызметтің отандық экспортының үлестік көрсеткіші екі еселенді. 2005 жылы Қазақстаннан шығарылатын тауар мен қызмет экспорты 30,1 млрд. теңгені, ал осыған сәйкес әлемдік көрсеткіш - 12535 АҚШ млрд. долларын құрады.²⁴

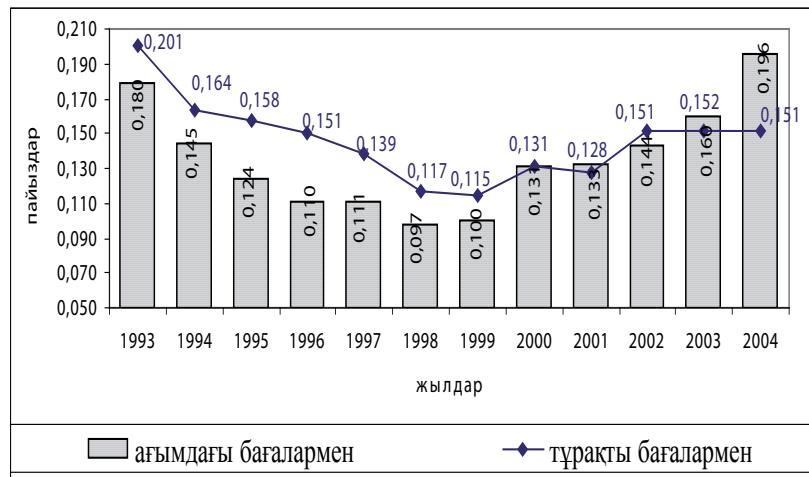
1.3 сурет – Тауар мен қызметтің әлемдік экспортының елдер топтары бойынша таратылымы, 2005 ж.



Дереккөз: World Economic Outlook 2006, IMF. – Washington D.C., 2007, p. 170. мәліметтері бойынша құрылды.

²⁴ ҚР Статистика агенттігінің деректері және World Trade Report 2006. – Geneva, World Trade Organization, 2006. – P.7.

1.4 сурет – Қазақстаннан шығарылатын тауар мен қызмет экспортының әлемдік тауар мен қызмет экспортындағы үлесі, 1993–2004 жж.



Дереккөз: World Development Indicator Data Base мәліметтері бойынша есептеліп, құрылды.

Ескертпе: World Development Indicator Data Base бойынша әлемдік сауда мәліметтері, Дүниежүзі сауда ұйымы жинақтарындағыдай екі жылдық нәтиже бойынша жарияланатындықтан, салыстырмалы талдау 2004 ж. аяқталады.

Демек, отандық тауар мен қызмет экспортының үлесі жаһандық көрсеткіштің 0,240% құрап, 1999 жылмен салыстырғанда (ең төменгі мән) шамамен 2,5 есе өсті.

Мұндай өзгеріске 3 түрлі түрткіжайттар тобы әсер етті. Біріншіден, едәуір үлесі еліміздің мұнай өндіру саласына бағытталған тікелей шетелдік инвестициялар (ТШИ) ағыны көлемінің елеулі болуына жағымды жағдай тудырған инвестициялық климат қалыптасты²⁵.

²⁵ Бұл мәселелер мына монографияда жан-жақты қаралған: *Б.Д. Хусаинов. Международная миграция капитала и развитие национальных экономик. – Алматы, Экономика, 2005. – 241-259 бб.*

Осының арқасында мұнай мен газ конденсатын өндіріп, оны экспорттауда қарқынды өсу байқалды. Екіншіден, көмірсутек шикізатының дүниежүзілік нарықтарындағы қолайлы жағдай республиканың экспорттық әлеуетінің артуына себеп болды. Үшіншіден, соңғы жылдардағы жалпыәлемдік көрсеткіш бойынша қазақстандық тауар және қызмет экспорты үлесінің өсуі дүниежүзілік сауданың даму қарқынымен салыстырғандағы оның көлемінің арту қарқынының жоғары болуымен байланысты.

Қазақстандағы тауар экспортының өсу динамикасы әлемнің басқа елдері және әлемдерімен салыстырғанда жоғары қарқынды көрсетіп отыр (1.3 кесте). Жалпы алғанда он жыл ішінде (1995-2004 жж.) қазақстандық тауар экспорты 3,8 есе, ал импорт – 2,6 есе өсті. Қазақстандық тауар экспорты өсу қарқынының ең жоғары көрсеткіштері соңғы үш жылға келеді.

1.3 кесте – Алдыңғы жылмен салыстырғанда % бойынша тауарлар саудасының дүниежүзілік өсу қарқыны, 1995-2004 жж.,

	1995	2000	2001	2002	2003	2004	2005	2006
Дүниежүзілік сауда барлығы	-9,7	13,2	-0,3	3,5	5,3	10,7	7,4	9,2
<i>Экспорт</i>								
Дамыған елдер	9,4	12,5	-1,4	2,1	2,9	8,6	5,6	8,4
Дамыған елдер және жаңа қалыптасушы нарықтар	9,2 ¹	15,5	3,1	7,0	10,3	13,7	25,3	21,5
ОШЕ	м/ж	16,1	10,1	8,1	13,7	16,2	16,1	21,6
ТМД	м/ж	9,2	4,0	6,7	11,8	11,5	28,8	25,0
Қазақстан	53,6	55,1	-3,9	12,3	32,0	55,7	37,4	37,0
Дамушы Азия	13,6	22,5	1,4	12,7	12,7	19,5	23,8	22,6
<i>Импорт</i>								

1.3 кестенің жалғасы

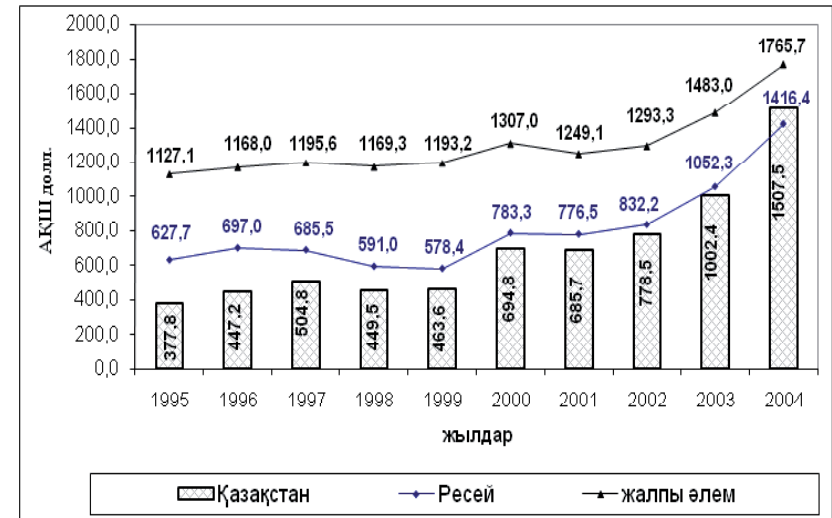
Дамыған елдер	9,7	11,7	-0,8	2,6	3,6	8,5	6,1	7,4
Дамыған елдер және жаңа қалыптасушы нарықтар	10,6*	15,8	3,4	6,6	10,3	16,9	20,0	20,4
ОШЕ	м/ж	16,1	1,5	8,9	13,5	16,0	16,1	22,8
ТМД	м/ж	14,6	16,8	8,5	14,5	21,1	23,7	28,4
Қазақстан	8,0	21,2	11,6	1,2	18,8	44,6	30,1	34,2
Дамушы Азия	14,5	22,4	2,0	12,3	15,1	21,5	20,7	17,8

Ескертпе: * – 1995 ж. мәліметтері дамушы елдер бойынша ғана берілген де, жаңа қалыптасушы нарықтар ескерілмеген; м/ж – мәліметтер жоқ.

Дереккөз: World Economic Outlook 2005, с. 229–234; World Economic Outlook 2004, с. 201–206 және ҚР Төлем балансы мәліметтері бойынша құрылды.

Әлемде, Қазақстанда және Ресейде жан басына шаққандағы тауар мен қызмет экспорты көрсеткіштерінің салыстырмалы талдауы төмендегідей жайттарды дәлелдейді. 1995 ж. Қазақстанда бұл көрсеткіш Ресейдегі осындай көрсеткішпен салыстырғанда 60% және орташа әлемдік деңгеймен салыстырғанда 33,5% деңгейінде болды. Бір қуанарлығы, Қазақстанда жан басына шаққандағы тауар және қызмет экспортына соңғы он жылдың ішінде айқын өсу үрдісі тән болып отыр. Бұған қоса соңғы үш жылда бұл республикадағы көрсеткіштің өсуі ерекше болды, бұл ең алдымен көмірсутек саласындағы бағалық фактормен байланысты. Сонымен, 2005 ж. Қазақстандағы жалпы алғандағы тауар мен қызмет экспорты Ресейдегі осы көрсеткіштен 1,1 есе асып түсіп, орташа әлемдік деңгейдің 85,4% құрады (8 сурет). 1995-2004 ж.ж. аралығындағы кезеңде Қазақстандағы жалпы алғандағы тауар мен қызмет экспорты көрсеткіші 399,0%-ға, ал Ресейде –225,6%-ға, әлемде –156,7%-ға өсті.

1.5 сурет – Қазақстанда, Ресейде, әлемдегі жан басына шаққандағы тауар мен қызмет экспорты, 1995-2004 ж.ж.



Дереккөздер: World Development Indicators data base және Қазақстанның Төлем балансы мәліметтері бойынша есептеліп, құрылды.

ТШИ жаһандық және аймақтық ағындарын салыстырмалы талдау негізінде де Қазақстанның жаһанданып жатқан әлемдік экономикамен интеграциясы ауқымы туралы қорытынды жасауға болады. Мәселен, ТШИ таза ағынының жаһандық көлемінде оның үлесі тұрақты динамикаға ие болмаса да, жылдан-жылға өсіп келеді (1.6 сурет). Атап айтқанда 1998-2000 ж.ж. республикаға ТШИ ағынының әлемдік көлемдегі үлесті салмағы айтарлықтай төмендеп барып, бұл көрсеткіш күрт жоғары көтерілді. 2001-2003 ж.ж. ТШИ жаһандық ағынында Қазақстанның үлесі 0,35% жоғары деңгейде тұрақты көрінді де, ал 2004 ж. 1994 жылдың деңгейінен 2,6 есе артып, соңғы 12 жылдағы (0,579), өзінің ең жоғары мәніне жетті. Берілген үлестік көрсеткіштің

мұндай күрт өсуі 2004 ж. республика экономикасына ТШИ едәуір ағынымен байланысты болды. Алайда 2005 ж. ТШИ ағынының үлестік көрсеткіші біршама төмендеп кетті²⁶.

Әлемдік көлемдегі айтарлықтай емес *макроэкономикалық шамаларға* қарамастан Қазақстанда болашақта тиімді даму үшін қажетті зор әлеует бар, ол – бай табиғат ресурстары. Қазіргі кезде минералды шикізаттың 1225 түрінен тұратын 500 астам кен орындары бар екенін айтудың өзі жеткілікті. Олардың көптеген түрлері бойынша Республика әлемдік деңгейде жетекші орынға ие. Мәселен, Қазақстан цинктің, вольфрам мен бариттің барланған қоры бойынша бірінші орын, күміс, құрыш, хромит бойынша – екінші, мыс, марганец, флюорит бойынша - үшінші, молибден бойынша – төртінші орында болса, алтынның қоры бойынша алғашқы ондыққа кіреді. Біздің еліміз әлемдегі темір рудасы жалпы қорының 8%, уранның 25% ие болып отыр. Қазақстандағы мұнай қорын әртүрлі сарапшылар түрліше бағалайды: 1,5 бастап 30 млрд. тоннадан астамға дейін. Каспий мұнайы Қазақстанды тым тартымды ауданға айналдырып отырғаны белгілі. Мәселен, француздық сарапшылар Каспийде 6,8-ден 34 млрд. тоннаға дейін мұнай бар деп жорамалдайды. АҚШ-тың Мемлекеттік департаменті Қазақстанның барланған мұнайын 30 млрд. т. бағалап отыр. Лондондағы Стратегиялық зерттеулердің халықаралық институтының бағалауынша Каспий мұнайының әлеуетті қоры 31,8 млрд. т, ал газы 20 трлн. куб. м. дейін жетеді. Ресейлік сарапшылар болса, Каспий мұнайының болашағын әлдеқайда қарапайым түрде бағалап отыр.

²⁶ Қазақстанға шетелдік капиталды тарту туралы жан-жақты: *Б.Д.Хусаинов*. Международная миграция капитала и развитие национальных экономик. – Алматы, Экономика, 2005. – 260-277 бб; *А. Кошанов, Б. Хусаинов*. Национальные экономики и мирохозяйственные связи // Международный журнал «Общество и экономика», 2006. – № 9. –51-99 бб.

Қазақстандық геологтардың бағалауы бойынша Каспий теңізінің көмірсутек шикізатының ресурсы 125 млрд. баррелльді құрайды. Олардың мәліметтері бойынша бұл ресурстар былай таратылады: Әзербайжан – 27 млрд. баррель, Иран – 7,5 млрд., Қазақстан – 50–60 млрд., Ресей – 15 млрд., Түркменстан – 16 млрд. баррель²⁷. Алайда 1.1 тарауда көрсетілгендей табиғат ресурстары статикалық сипаттағы салыстырмалы басымдылықтар. Сондықтан экономикалық жүйенің трансформациясы кезінде Қазақстан қандай бәсекелік басымдыққа ие болды деген сұраққа ойланатын уақыт жетті. Осыған байланысты посткеңестік елдердегі экономикалық реформалардың салыстырмалы талдауына ерекше назар аудару керек.

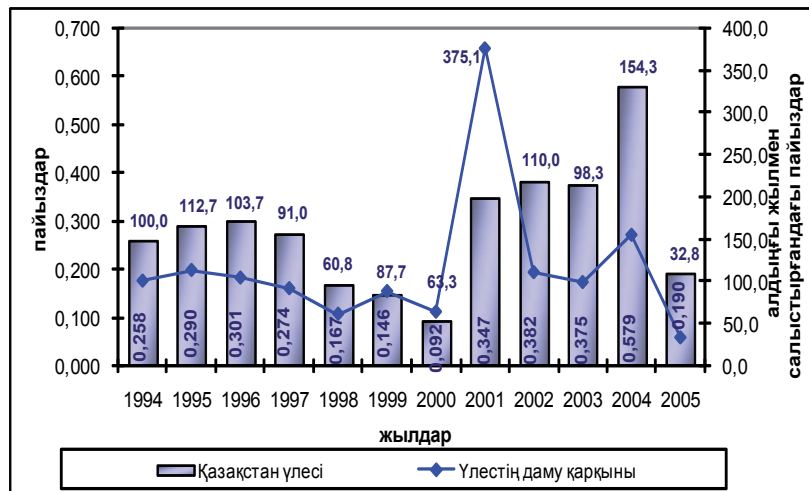
Соңғы 15 жылдың ішінде трансформациялық өзгерістер жолына түскен постсоциалистік елдердің барлығы дерлік көп өрлеу мен құлдырауды басынан өткерді. Осы жолда мұндай күрт өзгерулерге келмеген Қытай мен Вьетнам ғана болды²⁸. Бұнымен бірге Орталық және Шығыс Еуропа (ОШЕ) мен адамының саны 400 млн. астам бұрынғы КСР Одағында қазірдің өзінде 15 жыл бұрынғымен салыстырғанда өндіріс пен тұтыну төмен деңгейде қалып отыр²⁹.

²⁷ *Б.Д.Хусаинов*. Международная миграция капитала и развитие национальных экономик. – Алматы, Экономика, 2005. – С.187.

²⁸ Экономика бойынша Нобель сыйлығының лауреаттары Л. Клейн, В. Леонтьев, Дж. Стиглиц, сонымен бірге дүниежүзіне танымал экономистер Дж. Гелбрейт и М.Д. Интрилигейтор ресейдің экономикалық реформаларының сәтсіздігі тұрақтандыру, ырықсыздандыру, жекешелендіру - ТЫЖ тәсілін, ал Қытайдағы реформалардың тиімділігі институтционалдау, бәсекелестік, басқару – ИББ жолын қолданумен байланысты екеніне сенімді. Қазақстан Ресейдің соңынан бірінші тәсілді қолдануға мәжбүр болғанын ескере кетеміз.

²⁹ *Bulat D. Khusainov*. System Transformation in Kazakhstan and CEE countries // Caspian Research Magazine. – London, Anglo-Caspian Publishing, #1, 2001. P. 36-40; *Г. Колодко*. Великая польская трансформация: уроки для развивающихся рынков // Международный журнал «Мир перемен», 2005. – № 4. –33-45 бб.

1.6 сурет – ПИИ жаһандық көлемінің таза ағынындағы Қазақстанның үлесі мен оның өзгеріс динамикасы, 1994-2003 жж.



Дереккөздер: ҚР Статистика жөніндегі агенттігі және World Investment Report 2005; World Development Report 2004; World Investment Report 2002; World Investment Report 2000; World Investment Report 2001. мәліметтері бойынша есептелді.

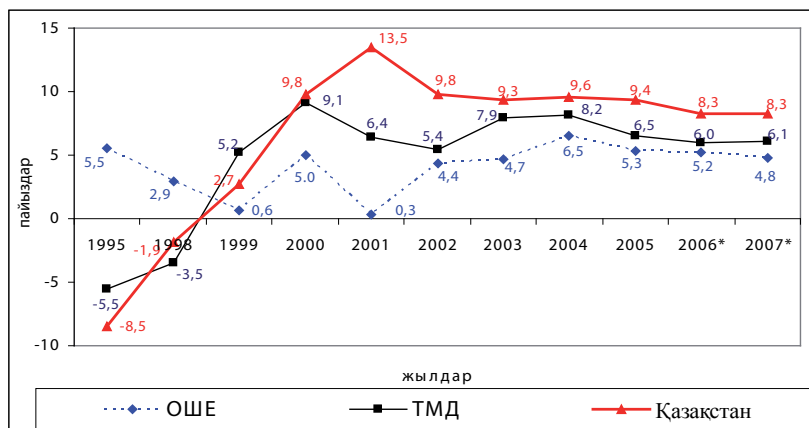
Қазақстандағы, ОШЕ және Балтық елдеріндегі (Литва, Латвия, Эстония) экономикалық реформалар барысын салыстырмалы талдаудың негізінде бұл елдерде сөз жүзінде либералды теорияға қарсы келмейтін, бірақ іс жүзінде экономиканы ырықсыздандыру, мемлекеттік мүлікті жекешелендіру және макроэкономикалық тұрақтылыққа қол жеткізу үшін рационалды-прагматикалық әдісті қолдану бағыты жүзеге асырылғанын байқауға болады. Мұндай бағытты жүзеге асыру Қазақстанда және ОШЕ елдерінде жаңарған мемлекеттік биліктің әрекетшілдігі мен қолдауының арқасында мүмкін болды. ТМД-ның

кейбір елдерінде реформалар нәтижелері онша табысты болмағаны, ал жекелеген елдерде тіптен тежеліп қалғаны (айқын мысалы – Грузия немесе Қырғызстан) белгілі.

Қазақстанда және ОШЕ және Балтық елдерінде жүргізіліп отырған ырықсыздандыру мен тұрақтандыру саясаты тікелей әрі елеулі нәтижелерге қол жеткізіп отырған уақытта басқа реформалардың нәтижелері дәл осылай тез көрініс беріп жатқан жоқ. Бағаны ырықсыздандыру (Қазақстан мен Ресейде бұл бағыттағы алғашқы қадам 1992 жылдың өзінде жасалған болатынын еске саламыз) қысқа мерзімнің өзінде-ақ тауар нарығындағы баға жетімсіздігін жойды. Сонымен бірге бұл 1990 жылға дейін шамамен барлық бағалары босатылған Венгрияны есептегенде транзитті экономикалы барлық елдерде жоғары құнсыздандуды (ал кейбір елдерде гиперқұнсыздандуды) тудырды. ОШЕ мен ТМД елдерінде өндіріс көлемі күрт қысқарды. Бұрын да көрсетілгендей³⁰, жалпы ішкі өнімнің орташа жылдық өсу қарқыны 1990-1998 жылдар кезеңінде транзитті экономикалы елдердің көбінде болымсыз сипатты көрсетті: Қазақстанда (–6,9%), Ресейде (–7,0%), Украинада (–13,1%), Болгарияда (–3,3%), Венгрия мен Чехияда (по –0,2%) және т.б. Алайда ОШЕ және ТМД елдерінің ЖІӨ динамикасы өсу үрдісін көрсете бастады (1.7 сурет).

³⁰ Bulat D. Khusainov. System Transformation in Kazakhstan and CEE countries // Caspian Research Magazine. – London, Anglo-Caspian Publishing, #1, 2001. – P.36-40

1.7 сурет – Қазақстанда, ОШЕ және ТМД елдерінде шынайы ЖІӨ өзгеру динамикасы, 1998-2007 ж.ж. (алдыңғы жылмен салыстырғанда %)



Ескерту: 2006 және 2007 гг. – болжалды мәліметтер: по ОШЕ және ТМД бойынша ХВҚ жалпы болжалы, Қазақстан бойынша –ҚР Экономика және бюджеттік жоспарлау министрлігінің болжамы.

Дереккөздер: World Economic Outlook 2002. – IMF, Washington, D.C., 2002, p. 183; World Economic Outlook 2006. – IMF, Washington, D.C., 2006, p. 177, 185 мәліметтері бойынша құрылды.

Транзитті экономикалардың даму динамикасының салыстырмалы талдауы Қазақстандағы ЖІӨ өзгеру қарқынының Орталық және Шығыс Еуропа (сондай-ақ орта есеппен алғанда ТМД) елдерінен жоғары екенін көрсетті. Дегенмен мұндай салыстыру мазмұндық емес, сыртқы көрсеткіштік сипатта ғана болатыны белгілі. Шынында да ОШЕ елдері реформаларды ТМД мемлекеттеріне қарағанда ерте жүзеге асыра бастады.

Сонымен бірге ОШЕ және ТМД ұлттық экономикаларындағы трансформациялық процестердің нәтижелеріне айтарлықтай айырмашылық тән. Шынымен де қазіргі кезде транзиттік экономикалар үшін, әсіресе ТМД елдерінің экономикасы үшін көптеген мемлекеттердің ЖІӨ-

нің реформаға дейінгі деңгейіне жетпегені маңызды жайт болып отыр. Қазақстанда бұл психологиялық маңызды кезең 2004 жылы өткерілген болатын, ал 1998 жылдың қаржылық дағдарысынан кейін өткен кумулятивті экономикалық өсу 64,1% құрады. 2005 жылы республиканың ЖІӨ 1990 жылғы көрсеткіштен 13,3%-ға асып түсті.

Болжалдар бойынша 2006 жылы ЖІӨ-нің өсуі 110,6 – 100,7 % құрайды. Осыған сәйкес жан басына шаққандағы ІЖӨ шынайы айырбас бағамы бойынша 4800 АҚШ долларын құрады.

Қазақстан ОШЕ, Балтық және ТМД елдері сияқты құнсызданудың барлық ирек жолдарынан өтті. ОШЕ елдерінде құнсызданудың төмендеуіне 1993-1994 жылдары қол жеткізілген болатын. Мысалы, 1983-1992 жылдар кезеңінде Болгариядағы құнсызданудың орта деңгейі 28,44%, Венгрияда 15,1 %, Польшада – 71,8 % құрады³¹.

Қазақстанда құнсыздану ең жоғары деңгейіне 1992 жылы жетті - 3061%. Дегенмен басқа транзитті экономикалармен салыстырғанда 1998 жылдан соң елімізде құнсыздану деңгейі біршама төмен болды (1.4 кесте). ТМД бойынша 1999 жылы орта есеппен алғанда құнсызданудың шарықтау шыңына жетуі Белорусиядағы жоғары мәндерінен (293,7%) көрінді.

1.4 кесте – Қазақстандағы ОШЕ және ТМД-дағы орташа жылдық құнсызданудың динамикасы, 1998-2005 жж (%-бен)

	1995	1998	1999	2000	2001	2002	2003	2004	2005
ОШЕ	24.7	32.7	23	22.8	19.4	14.7	9.2	6.1	4.8
ТМД	235.7	23.9	69.6	24.6	20.3	13.8	12	10.3	12.3
Қазақстан	176.3	7.3	8.4	13.3	8.4	5.9	6.4	6.9	7.6

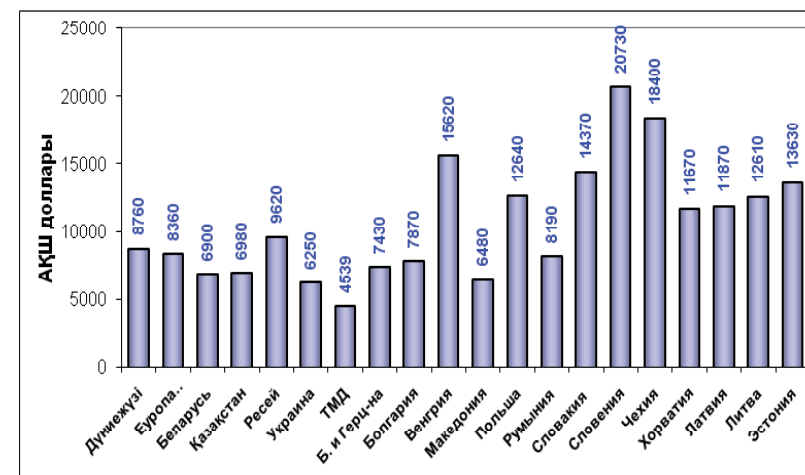
³¹ World Economic Outlook 2001. – IMF, Washington, D.C., 2001 мәліметтері бойынша саналды.

Макроэкономикалық тұрақтандыру дегеніміз ең алдымен экономикалық дамудың алғышарты ретіндегі айлық құнсыздану қарқынының 3%-ға дейін тұрақты төмендеуін білдіреді деген тезисті құптай отырып, 1996-1997 жылдары осы мақсатқа қол жеткізілгені туралы айта кету керек. Әрине макроэкономикалық тұрақтылыққа қол жеткізуді қажеттілік деп тани отырып, бұны тұрақты экономикалық өсудің жалғыз ғана шарты ретінде танудан аулақ болу керек, сонымен бірге Қазақстанда да сол кезеңде орын алғанындай, тек қана құнсыздануды төмендетуге күш салу өзін ақтамайды. Кейбір кезеңдерде бағаның жалпы деңгейінің өсуін тежеуші және шаруашылық әрекетті ынталандырушы (мысалы, салық ауыртпалығын жеңілдету) шараларды үйлестіріп отыратын басқаша макроэкономикалық саясат жүргізу қажет.

1.4 кестесінде көрсетілген мәліметтерге қарағанда 2005 жылы Қазақстанда құнсыздану деңгейі 2002-2004 жылдардағы оның орташа жылдық деңгейімен салыстырғанда көтерілгені байқалады. Қазақстанда құнсыздану деңгейінің өсуін *өңдеуші кәсіпорындардың жеткілікті дәрежеде бәсекеге қабілетті емес* болуының салдары ретінде тану керек деп ойлаймыз. Бұл халықтың сұранысы мен кірісінің өсу динамикасы арасындағы қайшылықтың қалыптасуына жағдай жасайды. Ал мұның салдарынан құнсыздану деңгейінің жоғары болуына қолайлы жағдайлар туындайды.

Сатып алу қабілеті паритеті бойынша есептелген жан басына шаққандағы жалпы ұлттық табыс елдің дамуының барынша интегралды көрсеткіші (ЖҰТ/САҚП) болып табылады. ОШЕ, ТМД елдері және Қазақстанды ЖҰТ/САҚП деңгейі бойынша салыстыру нәтижесінде олардың экономикалық даму және әлеуметтік мәселелердің шешілу деңгейіне қарай ерекшеленетіні анықталды (1.8 сурет).

1.8 сурет. Дүниежүзі, Еуропа және ТМД елдеріндегі жан басына шаққандағы ЖҰТ/САҚП, 2004 ж.



Дереккөз: World Development Report 2006: Equity and Development. – World Bank, Washington, D.C., 2005. С. 292-293. мәліметтері бойынша құрылды.

1.8 суреттегі көрсеткіштердің салыстырмалы талдауы ОШЕ елдері жалпы алғанда ТМД елдерінен айтарлықтай алда екенін анықтайды. Мысалы, орта есеппен алғанда ОШЕ (Албания, Босния мен Герцеговина, Болгария, Венгрия, Македония, Польша, Румыния, Словакия, Словения, Хорватия, Чехия) 11 елі бойынша жан басына шаққандағы ЖҰТ/САҚП 2004 жылы 11679 АҚШ долларын, ал ТМД – бұл көрсеткіш 4539 долл. құрады. ОШЕ-нің аталған елдеріндегі бұл көрсеткіш Достастықтағы мемлекеттермен салыстырғанда 2,6 есе жоғары. Балтық елдері үшін ЖҰТ/САҚП орта мәні 2004 жылы 12697 АҚШ долларын құрады, бұл ТМД бойынша көрсеткіштен орта есеппен 2,8 есе жоғары. Егер Словенияға тиісті ЖҰТ/САҚП ең үлкен мәндер мен Тәжікстанға келетін (1150 доллар) төмен мәндерді салыстырса, онда бұл қатынасты 8:1 түрінде көрсетуге болады. Сонымен бірге Қырғызстанда ЖҰТ/САҚП 1840 долл., Өзбекстанда – 1860 долл. құрады.

1.5 кесте – ОШЕ, Балтық және ТМД елдеріндегі ЖІӨ құрылымы, 1990-2004 жж. (ЖІӨ-нен %)

ЕЛДЕР	АУЫЛШАРУА-ШЫЛЫҒЫ		ӨНЕРКӘСІП		ҚЫЗМЕТТЕР	
	1990	2005	1990	2005	1990	2005
ОШЕ елдері						
Албания	36	25	48	20	16	55
Босния мен Герцеговина	-	12	-	28	-	61
Болгария	17	9	49	30	34	60
Венгрия	15	4	39	31	46	65
Македония	9	13	45	28	47	59
Польша	8	5	50	31	42	65
Румыния	24	10	50	35	26	55
Словакия	7	3	59	29	34	67
Словения	6	3	42	35	52	62
Хорватия	10	8	34	28	56	64
Чехия	6	3	49	39	45	58
Балтық елдері						
Латвия	22	4	46	23	32	73
Литва	27	7	31	21	42	72
Эстония*	17	4	50	29	34	67
ТМД елдері						
Армения	17	21	52	44	31	35
Беларусь	24	10	47	41	29	41
Грузия	32	17	34	27	35	56
Молдова	36	21	37	24	27	55
Қазақстан	27	6	45	40	29	54
Қырғызстан	34	34	36	21	30	45
Ресей	17	6	48	38	35	56
Тәжікстан	33	22	38	36	29	42
Түркіменстан	32	21	30	45	38	34
Өзбекстан	33	28	33	29	34	43
Украина	26	11	45	34	30	55
Еуропа және Орталық Азия – орта есеппен		8		32		60

Ескертпе: * – мәліметтер 2004 ж.

Дереккөздер: World Development Indicators 2006. – World Bank, Washington, D.C., 2005, С. 198-200; World Development Report 2006. – World Bank, Washington D.C., 2006. мәліметтері бойынша құрылды

Бұл 2004 жылы ЖҰТ/САҚП 1850 долларды құраған Сахарадан оңтүстікке қарайғы Африка елдерімен (ең кедей африкалық мемлекеттерге) сәйкес келеді. Бұл көрсеткіштер бойынша есебін Дүниежүзілік банк жүргізетін әлемнің 207 елінің ішінде Ресей (79-орын), Беларусь (97-орын) және Қазақстаннан басқа ТМД елдерінің барлығы да екінші жүздікте орналасқан. Мұнда ОШЕ елдерінің айтарлықтай жоғары орындарға ие болатыны анық, солардың ішінде жоғары табысты елдер тобына кіретін 45 орында тұрған Словения да бар. Одан кейін әлем бойынша 51 орында Чехия, 57 орында Венгрия. *Анықтама үшін:* әлемнің 207 елінің ішінде көшбасшылық орында жан басына шаққандағы ЖҰТ/САҚП деңгейі 61 220 долларды құрайтын Люксембург.

Жан басына шаққандағы ЖҰТ/САҚП деңгейі бойынша әлемдік рейтингіде 99-орындағы (6980 долл.) Қазақстан орта табысты мемлекеттерге жатады (мұның бастапқы мәні 2004 жылы 6480 долларды көрсетті). Қазақстандағы бұл көрсеткіштің өлшемі орта әлемдік деңгейдің 79,7%-ын, ал ішіне Словениядан басқа барлық транзитті экономикалар кіретін Еуропа және Орталық Азия елдерінің 83,5%-ын (8360 доллар) құрады. Мемлекетке экономикалық даму дамудың өзі үшін және қандай құнмен болса да керек деуге болмайды. Экономикалық өсудің тиісті саясатын таңдауда бірқатар маңызды жағдайларды ескерген жөн.

Біріншіден, өсудің жоғарғы қарқыны жақын уақыттағы 2-3 жылдың есебі үшін емес, ұзақ мерзімді болашақ үшін қажет. Екіншіден, дамудың жоғары қарқыны экономикадағы қажетті құрылымдық жылжулармен (экономиканың диверсификациясымен, жанар-энергетикалық кешенге тәуелділіктің босауымен, постөндірістік бөліктің жедел дамуымен) ілесе дамығанда мәнділік алады. Сонымен бірге белгілі бір кезеңде ілгерілемелі құрылымдық жылжулар өсуі қарқынының төмендеуімен қатар жүреді. Үшіншіден, бұл

саяси конъюнктураға жағыну немесе саяси басшылардың масаттануына қарай бұрмаланған жасанды (Қазақстанда мұндай құбылыс жоқ) емес, шынайы өсу болу керек. Төртіншіден, мемлекеттік саясатты экономикалық өсудің міндеттеріне ғана бағдарлап, экономикалық саясат сапасы проблемасын айналып өтуге болмайды.

Айтылғандарды ескере отырып, трансформациялық процестер жеткілікті түрде бедерлі болып көрінетін ЖІӨ-нің құрылымына назар салайық (1.3 кесте). ОШЕ, Балтық және ТМД елдерінің ЖІӨ-нің құрылымын мазмұндық талдауы ұлттық экономикалар трансформация процестерінің сапасы жайында белгілі бір қорытындыға әкелді. Мәселен, ОШЕ-ның біршама табысты елдерінде (Польша, Словакия, Словения, Чехия), сондай-ақ Балтық елдерінде (бұған Литваны қоспағанда) ЖІӨ құрылымындағы аграрлық бөліктің үлесі 3-4% шеңберінде ауытқып тұрады. *(Салыстыру үшін: Ұлыбритания, Германия, АҚШ, Жапонияның ауылшаруашылық үлесі 1% құрайды).* Сәйкесінше ОШЕ-нің бұл елдерінде қызмет саласының үлесі біршама жоғары: Венгрияда – 66%, Польшада – 64%, Словакияда – 67%, Словенияда – 61%, Чехияда – 59% (мұнда өнеркәсіптің үлесі үлкен). Дәл осы жағдай Балтық елдерінде де байқалады: Латвия – 73%, Литва – 60%, Эстония – 67%.

ТМД елдерінің ішінде ауылшаруашылығының ең төменгі үлесі Ресей мен Қазақстанға келеді. ТМД-ға кіретін Орта Азияның барлық мемлекеттеріне артта қалған аграрлық елдерге қатысты ауылшаруашылығының үлесі жоғары болатын ЖІӨ-нің деформацияланған құрылымы тән. Беларусь пен Украинаның ЖІӨ құрылысының талдауы бұл елдерде трансформациялық процестердің Балтық және ОШЕ елдерін айтпағанда Қазақстанға қарағанда біршама баяу екенін айтуға болады.

II тарау. ҰЛТТЫҚ ЭКОНОМИКАНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН ӨЛШЕУДІҢ ӘДІСНАМАСЫ

2.1 Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін анықтаудың критерийлері: жетістіктері мен кемшіліктері

2006 жылғы Қазақстан Республикасы Президенті Н.Ә.Назарбаевтың Жолдауында республикамыздың бәсекеге қабілетті әлемнің 50 елі қатарына қосылу міндеті қойылды. Бұл міндетті қысқаша анықтап шығу үшін бәсекеге қабілеттілік рейтингіндегі Қазақстанның тұғырын, берілген рейтингті есептеу әдіснамасын және бірқатар басқа да мәселелерді қарастыру керек.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру ең алдымен бәсекеге қабілеттілік дегеннің мәнісін түсініп алу арқылы анықталады. Қазірдің өзінде Президенттің аталған Жолдауын талқылау барысында алға тартылған міндеттің әртүрлі түсінілгенін байқау қиын емес: көбіне әңгіме «ең дамыған», «ең табысты», «ең бәсекеге қабілетті» елдер туралы болып жатады. Біздің ойымызша, Қазақстанды бәсекеге қабілетті елдің бірі ету мақсаты қойылғанын анық түсіну керек. Және де жалпылама емес, белгілі бір әдіснама, дәлірек айтқанда, жыл сайын есептеліп отыратын Бүкіләлемдік экономикалық форум (БЭФ) белгілеген бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексі (БҚӨИ) (Growth Competitiveness Index) бойынша бәсекеге қабілетті ету мақсаты көзделіп отыр. Қазіргі кезде 2006 жылдың қорытындысы бойынша БҚӨИ бағалаудың басқа үлгісі жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексімен (ЖБҚИ) алмасты. Бірақ Президенттің Жолдауы БЭФ елдердің бәсекеге қабілеттілігін БҚӨИ байынша бағалап отырған 2006 жылдың наурызында жасалған болатын, сондықтан да бұрынғы нұсқада қабылданған бағалау критерийінің индексі де қарастырған жөн.

Бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексі технологиялар, қоғамдық институттар және макроэкономикалық ортаның индексі атты үш компоненттен тұрады. Сонымен бірге зерттеліп отырған елдер әрқайсысында индексті есептеудің әдіснамасы БҚӨИ компоненттерінің үлесінің әртүрлілігімен сипатталатын «бастапқы инноватор» (БИ) және (бастапқы емес инноватор) (БЕИ) түріндегі екі топқа бөлінді. «Бастапқы инноватор» елдері үшін БҚӨИ былай есептеледі:

БҚӨИ = технологиялар индексінің S+ қоғамдық институттар индексінің j+ макроэкономикалық орта индексінің j.

«Бастапқы емес инноватор» елдер үшін барлық үш компонент үшін БҚӨИ салмағы бірдей.

Технологиялар индексі (ТИ) БИ елдерге арналған:

ТИ = инновациялардың индексішілік индексінің S+ ақпараттық және коммуникациялық технологиялардың индексішілік индексінің S.

БЕИ елдері үшін:

ТИ = инновациялардың индексішілік индексінің 1/8 + технологиялар трансфертінің индексішілік индексінің 3/8 + ақпараттық және коммуникациялық технологиялардың индексішілік индексінің S.

Қоғамдық институттардың индексі келісімшарттар мен заңнамалардың индексішілік индексінің S + жемқорлықтың индексішілік индексінің j.

Макроэкономикалық ортаның индексі = макроэкономикалық тұрақтылықтың индексішілік индексінің S+ елдік несиелік рейтингінің индексішілік индексінің j+ мемлекеттік шығындардың индексішілік индексінің j.

Сонымен, Қазақстанның БЭФ анықтаған әлемнің 50 дамыған елінің қатарына қосылу міндетін орындау үшін ең алдымен технологиялық даму және қоғамдық институттар

дамуы сияқты мәселелерге ерекше назар аудару керек, өйткені макроэкономикалық ортадағы жағдаят біршама жағымды қалыптасып отыр. Қоғамдық институттар индексі келісімшарттар мен заңнамалық және жемқорлықтың өзара бірдей деңгейдегі (S-ден) индексішілік индексінен құралады. Бұл екі индексішілік индекс те тексеру жүргізу және сауалнамалар арқылы есептеледі.

Келісімшарттар мен заңнамалық индексішілік индекс үшін мынадай сұрақтар енгізеді: елдің сот төрелігі саясаткерлерден, азаматтармен фирмалардан қаншалықты тәуелсіз; қаржылық активтер заңмен қаншалықты қорғалған; мемлекеттік тапсырыстарды реттеуде үкімет объективті ме; ұйымдасқан қылмыстың бизнеске әсері қаншалықты.

Жемқорлықтың индексішілік индексі үшін экономиканың әртүрлі салаларындағы – экспорттық-импорттық операциялар кезіндегі, қоғамдық бөліктегі және салық салу саласындағы парақорлықтың таралу деңгейін анықтайтын сұрақтар енгізіледі.

Технологиялар индексі көбіне статистикалық мәліметтерден тұрады, алайда оған ішінара тексеру материалдары да енуі мүмкін. Мәселен, статистикалық мәліметтер мынадай сандық-көрсеткіштерден тұрады: 1 млн. халыққа шаққандағы патенттер (инновациялар индексі есептегенде қолданылады); елдің 1000 тұрғынына шаққандағы ұялы телефондар, елдің 10000 тұрғынына шаққандағы Интернет пен Интернет-хосттардың тұтынушылары, елдің 100 тұрғынына шаққандағы негізгі телефон және компьютер желілері (ақпараттық және коммуникациялық технологиялардың индексішілік индексі есептегенде қолданылады).

Біздің ойымызша, берілген индексті есептеу соншалықты жетілгендігімен сипатталмағандықтан, осы бойынша есептелген елдердің рейтингідегі қорытынды қалпында да

кемшіліктер болды. Мәселен, жалпы индекстегі (БҚӨИ), жоғары дамыған ғарыштық өнеркәсібіне, әскери-өндірістік кешеніне (осы саладағы өнім экспорты бойынша Ресей әлемде бірінші орынға ие), миллионға толы ғалымдар саны мен сапалы білім беру жүйесіне қарамастан, 73-орында тұрған технологиялардың арнайы индексіне де Ресейдің төмен орындарда тұрғаны ерекше назарға ілігеді. Осының нәтижесінде БҚӨИ бойынша, мысалы, БАЭ (18 орын), Қатар (19), Чили (23), Кувейт, Кипр, Тунис, Иордания, Ботсвана, Гана және т.б. еш уақытта технологиялық жетістіктерімен көзге түспеген және дамыған инновациялық-технологиялық саласы жоқ елдер Ресейден жоғары деңгейге шығып кетіп отыр. Осыған қарағанда, қорытынды көрсеткіштер көбінесе технологиялық индексін есептеу әдісіне тікелей байланысты болу керек. Бұл индексте ескерілетін статистикалық мәліметтердің ішінде патенттер саны көрсеткіші ғана инновациялық, ғылыми қызметке тікелей қатысы бар. Ал басқа көрсеткіштер, мәселен, ұялы телефондар мен Интернет пен Интернет-хосттарды тұтынушылар саны сияқтылары елдің технологиялылығы мен инновациялылығының деңгейін емес, одан гөрі ұялы телефон, компьютерлер мен интернетке қолдары жететін елдің азаматтарының хал-ахуалын білдіреді.

Міне, сондықтан да тізімнің басына Парсы шығанағының бай елдері шығып, өзінің жоғары ғылыми әлеуетімен танымал елдер тізім соңына түсіп жатады. Бағдарламалау саласында Үндістан әлемдік көшбасшылардың бірі, 50-орын алады, ал БҚӨИ бойынша ғылыми зерттемелері мен технологиялылығы туралы ештеме белгісіз Ботсвана, Иордания, Тунис сияқты мемлекеттерден төмен тұр. Бұл жағдай 49-орында тұрған Қытайға да қатысты.

Қоғамдық институттар мен оған кіретін келісімшарттар және заңнамалық индексшілік индекс пен жемқорлықтың

индексшілік индексі туралы айтатын болсақ, бұл көрсеткіштер сауалнамалар мәліметтеріне негізделіп қана қоймай, сонымен бірге статистикалық индикаторлардан да тұрады, сондықтан да бұрынғыдан бетер субъективті болып табылады. Сауалнамаға негізделген индекстер мен рейтингілер сауалнамаға жауап берушілер мен олардың мемлекетке тәуелділігіне қарай өзгеріп отыратыны анық.

2006 жылы бұрын есептеулер жүргізілген бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексінің орнына қазіргі кезде қолданылып отырған жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі (The Global Competitiveness Index) келді (Growth Competitiveness Index). Индекстің жаңа нұсқасында елдің дамуының көп (тоғыз) шамалары ескерілген, бұл БЭФ-тің бәсекеге қабілеттілікті мейлінше кешенді түрде зерттеу ынтасынан туындап отыр. ЖБҚИ есептеу әдістемесін жан-жақты қарастырса, бағалаудың тоғыз шамасы үш топқа бөлінгені байқалады. «Базалық қажеттіліктер» тобы институттар, инфрақұрылым, макроэкономика, денсаулық сақтау және бастауыш білім беру – төрт түрлі шамадан тұрады. «Тиімділікті арттырушы» топ жоғары білім беру және оқыту, нарықтық тиімділік және технологиялық дайындық – үш шамадан тұрады. «Инновациялық түрткіжайттар» тобы бизнестің жетілгендігі және инновациялар екі шамасынан құралады. Тоғыз шаманың әрқайсысы бойынша есептеулер жүргізу үшін статистикалық мәліметтер мен сауалнама жауаптарының нәтижелері пайдаланылып, жалпы алғанда 89 көрсеткіш есептеледі. Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің компоненттері мен оларды құраушы көрсеткіштерді жан-жақты талдап көрейік.

Сонымен, *«денсаулық және бастауыш білім беру»* шамасы, сегізі - денсаулық сақтау, ал біреуі - білім беру саласына қатысты тоғыз көрсеткіш бойынша есептеледі. Денсаулық сақтауға қатысты сегіз көрсеткіш мыналар:

- Безгектің бизнеске орта қарқынды әсері
- Туберкулездің бизнеске орта қарқынды әсері
- АИЖВ(СПИД)-тің бизнеске орта қарқынды әсері
- Нәресте өлімі
- Болжалды өмір ұзақтығы
- Безгектің таралымдылығы
- Туберкулездің таралымдылығы
- АИЖВ(СПИД)-тің таралымдылығы

Алғашқы үш көрсеткіш сауалнамалық жауаптар, ал соңғы бесеуі статистикалық мәліметтер бойынша есептеледі.

Білім беруге қатысты жалғыз көрсеткіш «бастапқы жиынтық» (мектепке баратын балалардың саны туралы болуы керек) деп аталып, статистикалық мәліметтер бойынша есептеледі.

«Институттар» шамасы «қоғамдық институттар» және «жеке меншік институттар» атты екі топтағы 15 көрсеткіш негізінде есептеледі. *Қоғамдық институттар* мына көрсеткіштер бойынша бағаланады.

- Жекеменшік құқығы
- Қоғамдық қаржыларды бұрып әкету
- Саясаткерлерге деген қоғамдық сенім
- Соттардың тәуелсіздігі
- Үкімет шенеуніктері шешіміндегі іштартарлық
- Мемлекеттік шығындардың ысырапшылығы
- Мемлекеттік реттеудің ауыртпашылығы
- Лаңкестіктен болатын бизнес шығындары
- Полициялық қызмет сенімділігі
- Қылмыс пен зорлық-зомбылықтан болатын бизнес шығындары
- Ұйымдасқан қылмыс

Жеке меншік институттар мына көрсеткіштер бойынша бағаланады:

- Фирмалардың этикалық әдебі

- Корпоративтік басқарудың әрекетшілдігі
 - Миноритарлық акционерлер мүдделерінің қорғалуы
 - Аудит және бухгалтерлік есеп стандарттарының күші
- Бұл көрсеткіштердің барлығы жауаптар негізінде анықталады.

Қазақстан төмен орында тұрған келесі шама – **«бизнесің жетілгендігі»** Бұл шама мына көрсеткіштер бойынша анықталады:

- Жергілікті жабдықтаушылардың саны
- Жергілікті жабдықтаушылардың сапасы
- Өндірістік процестің күрделілігі
- Маркетингтің таралымдылығы
- Халықаралық дистрибуцияның бақылануы
- Өкілеттілік беруге дайындық
- Бәсекелік басымдықтар табиғаты
- Құндық тізбектердің болуы

Проблемалы шамалардың соңғысы – **«инновациялар»** да тоғыз көрсеткіш бойынша бағаланады:

- ҒЗИ саны
- Компаниялардың зерттеулер мен дамытуға арналған шығыны
- Зерттеулердегі университеттер мен компаниялар арасындағы ынтымақтастық
- Жоғары технологиялық өнімдердің дұрыс сатып алынуы
- Ғалымдар мен инженерлердің қолжетімді болуы
- Патенттер (статистикалық мәліметтер)
- Зияткерлік меншіктің қорғалуы
- Инновацияларға қабілеттілік

Бәсекеге қабілеттіліктің проблемалық шамаларына айрықша назар аударып отырып, макроэкономика немесе нарықтық тиімділік сияқты Қазақстан жоғары орындарда тұрған шамаларды тасада қалдырып қоюға болмайды,

өйткені дәл осылар БЭФ рейтингі бойынша елімізді біршама жоғары деңгейге жеткізіп отыр. Сондықтан осы екі шаманы есептеуде ескерілетін көрсеткіштер мемлекет жүргізіп отырған экономикалық саясат назары шеңберінен тыс қалмауы керек. «*Макроэкономика*» шамасына қатысты қолданылатын көрсеткіштер: бюджет жетіспеушілігі (профициті), ұлттық жинақтаулар деңгейі, құнсыздану, пайыздық өлшем бойынша спрэд, мемлекеттік борыш және шынайы айырбастау курсы.

Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексіне статистикалық ақпарат емес, жауаптар негізінде есептелетін көрсеткіштер көп. Атап айтқанда, «*инфрақұрылым*» шамасындағы алты көрсеткіштің біреуі ғана статистикалық мәліметтер бойынша (телефон желілері) есептеледі. Қалған бес көрсеткішке: инфрақұрылымның жалпы сапасы, теміржол инфрақұрылымының жетілгендігі, айлақтық инфрақұрылымның сапасы, әуе транспорты инфрақұрылымының сапасы, электр тогі ұсынысының сапасы жатады.

«*Жоғары білім беру және оқыту*» шамасы да негізінен жауап беру арқылы есептелетін көрсеткіштер арқылы сипатталады. Мұнда статистикалық мәліметтер екі рет қана ескеріледі: орта және жоғары оқу орындарына түсуді белгілеуші екі коэффициент негізінде саналатын «білім беру саны» түріндегі бір түрлі атауы бар индексішілік индексті есептегенде қолданылады. Қазақстанда орта білім беру жалпыға бірдей екенін ескере отырып, бұл шамада жағдай әлдеқайда жақсы болатыны туралы қорытынды шығаруға болады. Бұл шамаға сондай-ақ «білім беру сапасы» және «жұмыста оқыту» (біліктілігін арттыру) екі индексішілік индекс кіреді. Бұл индексішілік индекстер мынадай көрсеткіштер негізінде есептеледі: білім беру жүйесінің сапасы, математикалық және ғылыми оқытудың сапасы,

менеджмент мектептерінің сапасы («білім беру сапасы» индексішілік индекс үшін), жергілікті жерлерде арнайы зерттеулер мен білім беру қызметтерінің қолжетімділігі, қызметкерлер құрамын оқытудың таралымдылығы (соңғы екі көрсеткіш – «жұмыста білім беру» индексішілік индексі үшін).

ЖБҚИ-ге кіретін тоғыз шаманың ішіндегі ең күрделісі мен кешендісі «*нарықтық тиімділік*» болып табылады. Оны есептеуде: а) тауар нарықтары: бұрмалаулар, бәсекелестік және өлшем; ә) еңбек нарықтары: икемділік және тиімділік; б) қаржы нарықтары: жетілгендік және ашықтықтан тұратын үш индексішілік индекске топтасқан 23 көрсеткіш қолданылады.

Тауарлық нарықтар мына көрсеткіштер бойынша бағаланады:

1. Бұрмалаулар

Ауылшаруашылық саясатының шығындары

Құқықтық базаның тиімділігі

Салық салудың таралымдылығы мен әсері

Бизнесті бастау үшін қажетті рәсімдер саны (сандық көрсеткіш)

Бизнесті бастау үшін қажетті уақыт (сандық көрсеткіш).

2. Бәсекелестік

Жергілікті бәсекелестіктің қарқындылығы

Монополияға қарсы саясаттың тиімділігі

Импорт (статистикалық мәліметтер)

Сауда кедергілерінің таралымдылығы

Шетелдік жеке меншікке қойылатын шектеулер.

3. Өлшем

ІЖӨ – экспорт + импорт

Экспорт (статистикалық мәліметтер)

«Еңбек нарықтары» индексішілік индексі мынадай көрсеткіштерден тұрады:

1. Икемділік

Жалдау және босату тәжірибесі

Еңбекақыны анықтаудың икемділігі

Жұмысшылар мен жалдаушылар арақатынасындағы ынтымақтастық.

2. Тиімділік

Кәсіби менеджменттің сенімділігі

Төлем және өнімділік

Зияткерлік ақыл-ой иелерінің кетуі

Жеке меншік бөліктегі әйелдердің жұмысбастылығы.

«Қаржылық нарықтар» индексішілік индексі мынадай көрсеткіштер бойынша бағаланады:

Қаржы нарығының жетілгендігі

Несиелерге қол жеткізудің жеңілдігі

Венчурлік капиталдың қолжетімділігі

Банктердің беріктігі

Жергілікті қаражат нарығының қолжетімділігі.

Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің (БЭФ терминологиясы бойынша) тоғыз «бағаның» соңғы шамасы **«технологиялық дайындық»** деп аталады. Бұл шама төртеуі сауалнама жауаптары бойынша, ал үшеуі (ретімен тұрған соңғылары) статистикалық мәліметтер негізінде есептелетін жеті көрсеткіш бойынша бағаланады. Бұл көрсеткіштер мынадай:

- Технологиялық дайындық
- Фирма деңгейіндегі технологияларды қабылдау
- Ақпараттық және коммуникациялық технологиялармен байланысты заңдар

Тікелей шетелдік инвестициялар мен технологиялар трансферті

- Ұялы телефондар
- Интернетті қолданушылар
- Дербес компьютерлер

Сонымен, БЭФ әдіснамасы тоғыз шамасының әрқайсысын орташа есептеуде жағдаятты он көрсеткіш бойынша (барлығы 89 көрсеткіш пайдаланылатынын ескере отырып) бағалауды көздейді. Жалпы алғанда, мұндай көлем бәсекеге қабілеттілікті жалпылама түрде бағалау үшін жеткілікті болып табылады, алайда кез келген басқа да әдістеме сияқты ЖБҚИ есептеу әдістемесінің де өз жетістіктері мен кемшіліктері бар, бұларға Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін бағалауға қажетті кешенді, әрі салмақты тәсілдерін қалыптастыру мен отандық экономика және әлемнің өзге елдерінің экономикасының бәсекелестік басымдылықтарын салыстырмалы талдау мақсатында жан-жақты тоқталып кеткен жөн.

Әлемдік экономикалық форумның жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің есептеу әдістемесінің құндылықтары

ЖБҚИ құндылықтарын қарастыра отырып, алдыңғы кезекте негізін салушы болып табылатын, барлығы үш параметрі болған, сол бойынша технологиялар индексінің, қоғамдық институттар мен макроэкономикалық ортаның бәсекеге қабілеттілігі бағаланған бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексімен (БҚӨИ) салыстырғанда, осы индексте қолданылған жетілдіруді атауға болады.

Бәсекеге қабілеттілік сияқты кең және жүйелі ұғымды кешенді бағалау үшін БҚӨИ-де байқалған үш компонент тіпті жеткіліксіз болып табылатыны анық. Айта кететін нәрсе, БҚӨИ-ге кірген индексішілік индекстер де түрлі әдістемелер негізінде есептелді. Оның мысалы ретінде жоғарыда қарастырылған ұялы телефондар, Интернет және Интернет-хосттар, компьютерлерді тұтынушылар саны сияқты көрсеткіштерге негізделген технологиялар индексін келтіруге болады. Айтып өткендей, бұл көрсеткіштер елдің экономикасының технологиялылығын ғана емес, сонымен

қатар азаматтарының табысы компьютерлер, Интернетке кіру, ұялы телефондар және т.б. сатып алу мүмкіндіктері бар екенін көрсететін олардың ауқаттылығын сипаттайды.

Ұлттық бәсекеге қабілеттілікті жеткіліксіз кешенді бағалайтын БӨИ-дің бұл кемшіліктерімен байланысты берілген индексті бәсекеге қабілеттіліктің жаһанды индексіне ауыстыру жүргізілген болатын. Бұл әдіснаманы есептеу және индекстерді ауыстыру туралы 2006 жылдың БЭФ баяндамасында айтылған: “Соңғы бес жыл бойына біз Джеффри Саксон және Джон МакАртур ұлттық бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін зерттеп дайындаған бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексін қолдандық... Бәсекеге қабілеттіліктің кең шамасында өнімділікті қозғаушы болып табылатын көптеген факторларды ескеру мақсатында, енді біз өсу және бәсекеге қабілеттілік бойынша жетекші эксперт профессор Хавьер Сала-и-Мартиннің Бүкіләлемдік экономикалық форумға дайындаған индексін қолданатын боламыз” (Executive Summary. Augusto Lopez-Claros, p.xiv).

Бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексімен салыстырғанда, ЖБИ-де қолданылатын критерийлер жүйесінің айрықша елеулі жетістіктеріне кешенділік және бәсекеге қабілеттіліктің түрлі жақтарын қамту әрекетін жатқызуға болады.

Ендігі кезекте бұрын қамтылмаған денсаулық сақтау, білім, өндіріс және нарық инфрақұрылымдарының даму деңгейі, кейбір еңбек нарығының мәселелері, менеджмент, бизнес пен технологиялылықтың дамуы сияқты параметрлер бағалануда. Берілген индексте бұдан бұрынғы бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексінде кездеспеген ЖІӨ, экспорт және импорт көлемі сияқты кейбір негізгі макроэкономикалық көрсеткіштер бой көрсетеді. Демек, жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі құрылысқа деген кешенді тәсілімен сипатталатындығы және қарастырылып талданатын елдерді әбден орындылықпен бағалайтындығы туралы қорытынды жасауға болады.

Сонымен қатар жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің бірқатар маңызды кемшіліктері бар, соның ішінде бағалау критерийлері бөлігінде де кездеседі. Біздің пікірімізше, бұл кемшіліктерді төмендегідей топтарға бөлшектеуге болады.

1. Көрсеткіштер тұжырымдалуымен байланысты жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексіне кіретін кемшіліктер.

2. Бәсекеге қабілеттіліктің кейбір параметрлерін анықтаудағы жеткіліксіз әділдік.

3. Индекстегі бәсекеге қабілеттіліктің түрлі қырларының толық емес күйде көрініс беруі.

Көрсетілген кемшіліктерді нақты қарастырайық.

1. Жаңа жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінде қолданылған көрсеткіштер атауының тұжырымдалуы берілген көрсеткіш нені бағалайтындығы туралы түсінік бере алмайды. Мұндай тұжырымдаудың мысалы өте көп: “жекеменшік құқықтары”, “үкіметтік реттеу ауыртпалығы”, “лаңкестіктен (қылмыс және зорлық) бизнестің шығыны”, “ұйымдасқан қылмыс”, “фирманың этикалық тәртібі” және т.б. Көрсетілген тұжырымдаулар ағылшын тілді нұсқасына дәл сәйкестікпен берілген, сондықтан мұндай атауларда бір немесе басқа көрсеткіш нені және қалай бағалайтынын жалпы аңғаруға болады. Мәселен, “ұйымдасқан қылмыс” көрсеткіші қылмыстың санын ба, қылмыстық топтардың санын ба, қылмыстық топтардың бизнеске немесе басқа нәрсеге әсері және т.б., нені білдіреді? Мұндай тұжырымдаулар ғылыми және әдістемелік көзқарас бойынша орынды болып табылмайды.

Айта кететін нәрсе, бұдан бұрынғы БЭФ индексінде біраз кемшіліктері кездескен бәсекеге қабілеттілігі өсу индексі индексішілік индекстерінің тұжырымдаулары

нақты және анық болды. Қоғамдық институттар индексінің көрсеткіштері сауалнама үшін нақты тұжырымдалған сауалдармен, мәселен, “ұйымдасқан қылмыстың бизнеске әсері көлемді ме?” деген түрде берілді³². Бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың қолданылған өзге критерийлері де ұқсас түрде тұжырымдалды. Барлық қолданылған көрсеткіштер жаһандық бәсекеге қабілеттілік туралы баяндаманың тиісті бөліктерінде зерттеп анықталатын болғандықтан, көрсетілген кемшілік, әрине, принципті болып табылмайды, дегенмен соның рейтингі негізінде қалыптасушы бағаның өзіне орынсыз тәсілдің айғағы бола алады.

2. Бәсекеге қабілеттіліктің кейбір параметрлерін бағалаудың толыққанды дұрыстық проблемасы ДЭФ индексінің бұдан бұрынғы версияларына да тән болды және ішінара қазіргі нұсқасында да сақталып қалды. Бәсекеге қабілеттіліктің бірқатар параметрлері толық күйде кешенді және біржақты бағаланбағандығы туралы сөз болып отыр.

Бұдан бұрынғы индексте елдің технологиялылығы мұндай бағалаудың мысалы ретінде алынды, ол үш индексшілік индекс, соның ішінде Интернетті, ұялы телефондарды, компьютерлерді, телефондық желілер мен Интернет-хосттарды қолданушылар саны бойынша статистикалық мәліметтер қолданылған ақпараттық және коммуникациялық технологиялар негізінде бағаланды. Сонда да белгілі бір салалардың дамуын, олардың елдің экономикасына қосқан үлесін сипаттайтын көрсеткіштер және экономиканың технологиялылығының деңгейін көрсететін басқа да экономикалық көрсеткіштер (мысалы, АТ саласындағы инвестиция көлемі, бұл салалардағы жұмыс істейтіндердің саны) болған емес.

³² Appendix A: Composition of the Growth Competitiveness Index. Growth competitiveness index Report 2005

Елдің технологиялылығы көбінесе инновациялық емес, тұтынушы тұрғысынан бағаланды, соның нәтижесінде бұл рейтингтің жоғарғы позициясына жаңа технологияларды жасаушы емес, қайта тұтынушы елдер шығып отырды. Мұндай тәсіл көбінде 2006 ж. жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексіне де тән болып қалды. Мысалы, ЖБҚИ-дің “денсаулық және бастауыш білім” төртінші компонентінің біріншіден, денсаулық сақтау және білім берудің әр алуан көрсеткіштерін біріктіретін мынадай өте оғаш құрамы бар (толықтай білімге арналған бесінші компоненті де бола тұрып) және екіншіден, көрсетілген салаларды тым өзгеше бағалайды. Бұл компонентте тоғыз көрсеткіш бар, соның ішінде тек біреуі ғана білім беруге, ал қалғандары денсаулық сақтауға қатысты. Сонымен қатар денсаулық сақтау үш түрлі ауру – ЖИТС, өкпе ауруы және неге екені белгісіз әлемнің барлық аймақтарында таралса да безгек ауруының негізінде бағаланып отыр. Денсаулық сақтау онымен қоса өмір ұзақтылығы және бала өлімі көрсеткіштерімен да бағаланады. Алайда өлімнің негізгі себептері болып табылатын онкологиялық және жүрек-қан тамырлары аурулары есепке алынбай отыр. Және де онсыз тұрғындардың дерттен сақтану деңгейін бағалауға мүмкіндік бермейтін экономикалық және денсаулық сақтау жүйесін дамытудың өзге де көрсеткіштері жоқ болып, аурудың алдын алу шараларын және қоғамға салауатты өмір салтының негізгі стандарттарын ендіруді бағалау көрсетілмей отыр. Демек, автордың денсаулық сақтауға қатысты сегіз көрсеткіштің алтауына негіз болатын ерікті түрде таңдалған ауру индекстері бар және осы үш ауру берілген саладағы елдің бәсекеге қабілеттілігін анықтайды. Бұл – басқа да салаларда жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексін бағалап отырған біржақты және жүйесіз тәсіл

екендігі айдан анық. Мысалы, ЖБҚИ-дің “нарық тиімділігі” деген алтыншы компонентінде еңбек нарығына арналған және жеті көрсеткішті қамтитын бөлек бөлігі бар. Бірақ бұл бөлікте дүние жүзінде еңбек нарығын есептеудің негізі ретінде қолданылатын базалық, негіз болатын индикаторлар – жұмыссыздық деңгейіне, ең төмен еңбекақы төлеміне орын берілмепті. Алайда әйелдердің жұмыспен қамтылуын және зиялылардың шетелге кетуін сипаттайтын арнаулы көрсеткіштер бар (дәл осындай тұжырымдауда – brain drain).

Көрсетілген мысалдар ДЭФ экономистері қолданатын кешенділік проблемасы және әдістемелік тәсілдер барабарлығы бір немесе басқа да саланың даму деңгейін үнемі дәл көрсете бермейтін ЖБҚИ үшін де өзекті болып табылатындығын және ары қарай жетілдіруді қажет ететіндігін куәландырады.

3. Бәсекеге қабілеттіліктің әртүрлі жақтары толық көрініс бере бермейді. Жоғарыда айтылғандай, жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексіне 89-көрсеткіш негізінде елдің дамуының тоғыз параметрі бағаланады. Бағалаудың тоғыз параметрі индекстің бұрынғы версиясы – бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексінің үш параметрімен салыстырғанда маңызды әдіснамалық прогресті көрсететіндігі сөзсіз. Алайда тіпті бағалау объектілерін соншалық маңызды өсіруде оның бәсекеге қабілеттілігін анықтайтын елдің дамуының барлық проблемалары ЖБҚИ-де көрініс тапқан жоқ деп ойлаймыз.

Бүгінгі таңда бәсекеге қабілеттілік ұғымы өте кең мағынада түсіндіріледі. Гарвард университетінің профессоры Роберт Лоуренс былай деп келтіреді: “бәсекеге қабілеттілікті, әсіресе, ұлттық экономикаға қатысты анықтау қиын”³³; оның пікірінше, бәсекеге қабілеттілік ішкі саудаға ғана жатпайды,

³³ Competitiveness. Robert Z. Lawrence. The Concise Encyclopedia of Economics Library of Economics and Liberty

ол экономикалық өсу, инфляция, жұмыссыздық, тұрғындар кірісінің алшақтығы және әсіресе, тұрғындардың өмір стандарттары сияқты критериялар бойынша да бағалануы тиіс.

АҚШ-тың бәсекеге қабілеттілік бойынша кеңесі “өндіріс және өнімділік, жалақы және жеке кіріс, жұмысбастылық, қор жинау және инвестиция, сауда, зерттеулер және технологиялық даму, солардың ішінде венчурлық капитал бойынша да ұлттық және халықаралық мәліметтерді жүйелі түрде талдау жасайды”³⁴. Бұл ұйым дайындаған 2006 жылғы бәсекеге қабілеттілік индексі АҚШ-тың өркендеуі және экономикалық өсуінің қозғаушы күшін талдайды, жаһанды экономикада америкалық экономиканың бәсекелесу қабілетіне әсер ететін негізгі факторларды анықтайды және ең негізгі әлсіздіктері мен күшіне баға береді. Ауыспалы жаһандық экономикалық ландшафтының жасырын үрдістерін және негізгі фактілерін кең ауқымда анықтау мақсатында ішкі және халықаралық дереккөздерінің кең шеңберінен объективті мәліметтер өңделуде.

Сөйтіп, бәсекеге қабілеттілік алдымен елдің дамуының сыртқы экономикалық компонентерімен теңдестіріледі. Ең алдымен, тұтынушы үшін, яғни өз тауары мен қызмет түрін сату мүмкіндігі үшін “жарыс”, “қарсыластық” мағынасын білдіретін алғашқы “бәсекелестік” терминіне сүйене отырып, бәсекеге қабілеттілікті әлемдік нарықты өз өнімімен қамтамасыз етуші ретіндегі елдің жетістігі деп түсінген дұрыс. Бірақ бұл проблема ЖБҚИ әдістемесінде көрсетілмеген. Біздің ойымызша, жеткіліксіз болып есептелетін экспорт бір көрсеткіште (89 ішінен), “нарықтық тиімділік” параметрін бағалауда көрініс береді. Сонымен қатар түрлі елдер бойынша салыстырмалылықты және

³⁴ Benchmarking competitiveness. Chad Evans Vice President, National Innovation Initiative.

талдауды қамтамасыз ету мақсатында абсолютті емес шартты көрсеткіштерді қолдану қажет, мысалы, экспорттың ЖІӨ-ге, жан басына шаққандағы арақатынасы және т.б.

ЖБҚИ-де елдің экономикалық қуатын, ЖІӨ, өнеркәсіптік өндірістің көлемін, инвестицияны және т.б. бағалауға мүмкіндік беретін маңызды макроэкономикалық көрсеткіштерге өте аз көңіл бөлінген. ЖІӨ көрсетілетін жалғыз көрсеткіш те “нарықтық тиімділік” параметрлері құрамына кіргізілген, экономика көлемін сипаттайды және мынадай формула күйінде берілген: ЖІӨ + экспорт + импорт. Ұлттық экономиканың технологиялылығы және дамығандығына қатысты экономиканың технологиялығын барабар көрсете бермейтін, сол бір – телефондар, компьютерлер және Интернетті қолданушылар сияқты көрсеткіштер қолданылған, ал объективті индикаторлар болып табылатын ЖІӨ-дегі өңдеуші өнеркәсіп үлесі (немесе жоғары технологиялылық салалар), ҒЗТКЖ-дағы инвестициялар және басқалар қолданылмаған.

Егер адам дамуының индексін есептеудегідей әлеуметтік көрсеткіштерге тірек жасалған болса, экономикалық көрсеткіштерге индекс авторларының аса мән бермеуін түсінуге болар еді. Алайда ЖБҚИ-дағы әлеуметтік көрсеткіштер де үзінді түрінде көрсетілген. Денсаулық сақтау, білім беру, ғылымның кейбір жақтарын сипаттайтын көрсеткіштер де бар. Бірақ біріншіден, бұл бағалаулар біржақты және толық объективті емес (дәлірек айтқанда, ғылыми жетістіктер ҒЗИ саны және патенттер саны бойынша ғана бағаланған), екіншіден, бағалау процесінен әлеуметтік сфераның толықтай бөлігі қалып қойған. Өмір сапасын, қоғамның әлеуметтік бөлінуін, кедей азаматтардың санын және т.б. бағалауға мүмкіндік беретін түрлі көрсеткіштер берілмеген. Денсаулық сақтаумен

байланысты бөлім болғанымен, онда елдің медициналық жүйесі – медициналық мекемелер саны, кереует-орын, медицина қызметкерлері және басқаларды сипаттайтын бірде бір көрсеткіш, денсаулық сақтауға кететін шығын, экономикалық көрсеткіштер де жоқ. Сол сияқты білім беру, ғылым, мәдениетте де солай. Шын мәнінде, бәсекеге қабілеттіліктің мәдениет сияқты бөлігі ЖБҚИ-да мүлде жоқ, ал қазіргі жағдайда, көбінесе мәдениеттің даму деңгейі, оның жан-жақты байқалуы елдің халықаралық деңгейдегі бәсекеге қабілеттілігін анықтайды.

Баса айтылған кемшіліктердің үш тобымен қатар мынадай кезеңдерге де тоқталып өтуге болады. Статистикалық емес, сауалнамалық, сұраулық сипаттағы көрсеткіштер санының өте көп болуы да, біздің ойымызша, дәлелді емес және бұл біржақты бағалауға мүмкіндік беретіндігімен көзге түседі. ЖБҚИ-ға кіретін 89 көрсеткіштің ішінен тек 23-і ғана статистикалық болып табылады. Осымен байланысты ЖБҚИ-дың 9 параметрінің кейбірі тек сұрақ негізінде бағаланады. “Институттар” және “бизнестің жетілгендігі” осындай параметрлер болып табылады, ал көптеген жағдайларда объективті статистикалық мәліметтер бір-екі көрсеткішті ғана береді (“инновациялар”, “жоғары білім және оқыту”, “инфраструктура”).

Баяндалғандардың барлығы бәсекеге қабілеттілікті және әдістемелік сипаттағы маңызды кемшіліктерді анықтау үшін, сонымен қатар басқа халықаралық индекстер және рейтингілермен салыстырғанда БЭФ тәсілінің жеткіліксіз толықтығы туралы шешім жасауға мүмкіндік береді. Біздің көзқарасымыз бойынша, Қазақстанның әлемдік бәсеке кеңістігіндегі орнын бағалаудың дәлдігін жетілдіру мақсатында бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың әлемдік экономикалық форумның ЖБҚИ-де жоғарыда айтылған

кемшіліктерінсіз және көбіне статистикалық сипаттағы объективті экономикалық көрсеткіштерге бағытталған жеке критерийлерін дамыту орынды. Бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың келесі критерийлерін ұсынуға болады.

1. Әлемдік саудадағы елдің позициясын сипаттайтын критерийлер:

- экспорт /ЖЖӨ,
- әлемдік экспорттағы елдің үлесі,
- ЖІӨ-ге қатысты ішкі сауда сальдосы.

2. Жалпыэкономикалық сипаттағы критерийлер:

- САҚП бойынша жан басына шаққандағы ЖІӨ,
- жан басына шаққанда өнеркәсіптік өндіріс,
- әлемдік ЖІӨ-дегі елдің ЖІӨ үлесі.

3. Әлеуметтік даму критерийлері:

- адам дамуының индексі,
- табыс/ ең төменгі күнкөріс минимумы,
- тұрғындардың орта топ үлесі,
- табыс дейгейіндегі алшақтық (Джини коэффициенті және басқалар),

• салалар бойынша арнаулы әлеуметтік көрсеткіштер: медицина (керует-орын саны және басқалар), білім беру, ғылым, тұрғын үй (тұрғын үйдің қол жетерлік индексі).

4. Технологиялылық критерийлері:

- ЖІӨ-мен байланысты ғылымға кеткен шығын үлесі,
- ЖІӨ-дегі жоғары технологиялық салалар үлесі,
- Экономикасы жағынан инвестициялау қарқыны орташа жоғары технологиялық салаларға құйылатын салыстырмалы инвестициялар динамикасы

5. Ұлттық экономиканың қазіргі жаһандық экономикалық жүйе жағдайларына сәйкестілігін сипаттайтын институционалды критерийлер:

- ТҰК саны және капиталға айналуы,
- ұлттық банктік жүйенің әлемдегі ұстанған жолдары,

• ұлттық қаражат нарығын капиталға айналдыру, оның ішінде әлемдік капиталдануға қатысты салыстырмалы көрінісі.

6. Жеке нарықтардағы ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілік критерийлері:

• тауар нарығы – қазақстандық өнімнің әлемдік және аймақтық нарықтардағы үлесі,

• инвестициялар нарығы – Қазақстанға шетелдік инвестицияларды тартудың көлемі және шартты көрсеткіштері; сонымен қатар прайм-рэйтпен салыстыру бойынша әлемдік қаржылық нарықтағы қазақстандық эмитенттердің құнды қағаздар бойынша пайыздық төлемі (US treasuries, LIBOR),

• жұмыс күшінің нарығы – қазақстандық мамандардың шет елдерде қажеттілігі; Қазақстанның шетелдік жұмыс күші үшін тартымдылығы.

Келтірілген критерийлер тек қана белгілі бір халықаралық рейтингте көтерілу үшін ғана емес, бәсекеге қабілеттілікті өсірудің нақты жағдайлары және бағыттары туралы толық объективті мәлімет беріп, бәсекеге қабілеттілікті өсірудің кешенді және жүйелі мәселелерін шешу үшін пайдалы бола алады. Әлемде елдің бәсекеге қабілеттілігін өсіру бойынша шараларды жоспарлау үшін оның бұл әлемде ертең қажет болатынын білу керек және бұл бағытты дамытуды бүгіннен бастау керек. Жалпы алғанда, елдің дамуының ұзақ мерзімді, стратегиялық мақсаты бойынша бұл даму тиімділігінің агрегирлік критерийі жан басына шаққанда ЖІӨ, ал жүргізіліп отырған экономиканы жетілдірудің негізгі мақсаты – азаматтардың тұрмысының жақсаруы болуы тиіс. Қазақстандық экономиканың ұлттық моделі қалыптасуының көрсетілген екі бағытына ие бола отырып, даму мақсатының жүйесін, сонымен бірге оның жетістіктерінің жолдары мен әдістерін салып шығуға болады.

2.2 Қазақстанның ұлттық бәсекеге қабілеттілігі

Қазақстанның ұлттық бәсекеге қабілеттілігін бағалау мәселесі 2006 жылдың наурызынан, яғни Президенттің Халыққа жолдауында республиканың бәсекеге қабілетті әлемнің 50 елінің қатарына ену мақсаты қойылған сәттен бастап талқыланып келеді.

Елдік, ұлттық бәсекеге қабілеттілік бағаланатын рейтинг бизнестің бәсекеге қабілеттілігі жөніндегі жеке индекс пен қатар Бүкіләлемдік экономикалық форумымен арнаулы индекс түрінде есептеп шығарылады. 2006 жылға дейін бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексімен бағаланып келген ұлттық бәсекеге қабілеттілік қазіргі кезде жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексімен ауысты. 2005 жылдың нәтижесі бойынша рейтингте Қазақстан Үндістан алып тұрған 50-орыннан 0,27 пунктке (3,77 4,04-ке қарсы) қалып, 117 елдің ішінен 61-орынды иеленген. БҚӨИ-ге кірген жеке индекс ішілік индекстер бойынша Қазақстанның алатын орны мынадай: технологиялылық индекс ішілік индекс бойынша – 77 орын, макроэкономикалық орта индекс ішілік индексі бойынша – 41 орын, қоғамдық институттар индекс ішілік индексі бойынша – 76 орын. Салыстыру үшін: көрсетілген индекс ішілік индекстерге сәйкес Ресей 73, 58 және 91 орынды иеленген (жалпы БҚӨИ бойынша – 75 орын).

Ұлттық бәсекеге қабілеттілікті бағалайтын индекстерді өзгерту, яғни бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексінен жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексіне өту, берілген индикаторларды есептеу әдіснамасына әсерін тигізді. Өз кезегінде әдіснаманы өзгерту кейбір елдердің орнының өзгеруіне алып келді. Айта кетсек, Қазақстан қазір ЖБҚИ-де 56 орынға ие. Алайда бұл өрлеу болып табылмайды, қайта 2005 жылмен салыстырғанда, кері кету. Мәселен,

жаңа әдіснамаға сәйкес 2005 жылы Қазақстан бәсекеге қабілеттіліктің өсу индексі бойынша 61 орынды емес, 51 орынды алып тұрды.

Осындай жағдай жеке индекс ішілік индекстерге, дәлірек айтқанда, өткен жылы кейбір комментаторлардың сөз етуіне себеп болған 41 орыннан алға жылжып, қазір еліміз 10 орынды иеленіп отырған макроэкономика индексіне де қатысты. Дегенмен рейтингідегі бұл орындарды салыстыру орынсыз болар еді, себебі макроэкономикалық жетістіктерді ДЭФ басқа да әдістемелер бойынша бағалайды. Формулалар мен индикаторлармен байланысты, соларға сәйкес индекс атаулары да өзгерді. Қазір бұл индекс тек “макроэкономика” деп аталады, ал өткен жылы “макроэкономикалық орта индексі” деп аталған болатын. Қазіргі кезде макроэкономикалық бәсекеге қабілеттілікті есептеуде статистикалық сипаттағы 6 көрсеткіш ескеріледі, ал өткен жылы 10 параметр, соның ішінде сұрау ескерілген болатын. Осыған сәйкес бұл позициялар тіпті басқа индекстерде болғандықтан 10 орынды 2005 жылдағы 41 орынмен салыстыруға келмейді.

2006 жылдың нәтижесі бойынша Қазақстан жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі рейтингінде 56-орынды иеленеді (2.1-кесте).

2.1-кесте – 2006 жыл бойынша Бүкіләлемдік экономикалық форумның жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі³⁵

Ел	Рейтингідегі орны 2006 ж.	2006 жылдағы индекс маңызы	Рейтингідегі орны 2005 ж.
1	2	3	4
Швейцария	1	5,81	4
Финляндия	2	5,76	2
Швеция	3	5,74	7

³⁵ Executive Summary. Global Competitiveness Report 2006. www.weforum.org

1	2	3	4
Дания	4	5,70	3
Сингапур	5	5,63	5
АҚШ	6	5,61	1
Жапония	7	5,60	10
Германия	8	5,58	6
Нидерланд	9	5,56	11
Ұлыбритания	10	5,54	9
Гонконг	11	5,46	14
Норвегия	12	5,42	17
Тайвань	13	5,41	8
Исландия	14	5,40	16
Израиль	15	5,38	23
Австрия	17	5,32	15
Франция	18	5,31	12
Австралия	19	5,29	18
Бельгия	20	5,27	20
Ирландия	21	5,21	21
Люксембург	22	5,16	24
Жаңа Зеландия	23	5,15	22
Корея	24	5,13	19
Эстония	25	5,12	26
Малайзия	26	5,11	25
Чили	27	4,85	27
Испания	28	4,77	28
Чехия	29	4,74	29
Тунис	30	4,71	37
Барбадос	31	4,70	-
БАЭ	32	4,66	32
Словения	33	4,64	30
Португалия	34	4,60	31
Таиланд	35	4,58	33
Латвия	36	4,57	39
Словакия	37	4,55	36
Катар	38	4,55	46
Мальта	39	4,54	44
Литва	40	4,53	34
Венгрия	41	4,52	35
Италия	42	4,46	38
Индия	43	4,44	45
Кувейт	44	4,41	49
БАР	45	4,36	40

1	2	3	4
Кипр	46	4,36	41
Греция	47	4,33	47
Польша	48	4,30	43
Бахрейн	49	4,28	50
Индонезия	50	4,26	69
Хорватия	51	4,26	64
Иордания	52	4,25	42
Коста-Рика	53	4,25	56
Китай	54	4,24	48
Маврикий	55	4,20	55
Қазақстан	56	4,19	51
Панама	57	4,18	65
Мексика	58	4,18	59
Түркия	59	4,14	71
Ямайка	60	4,10	63
Сальвадор	61	4,09	60
Ресей	62	4,08	53
Египет	63	4,07	52
Әзербайжан	64	4,06	62
Колумбия	65	4,04	58
Бразилия	66	4,03	57
Тринидад және Тобаго	67	4,03	66
Румыния	68	4,02	67
Аргентина	69	4,01	54
Марокко	70	4,01	76
Филиппин	71	4,00	73
Болгария	72	3,96	61
Уругвай	73	3,96	70
Перу	74	3,94	77
Гватемала	75	3,91	95
Алжир	76	3,90	82
Вьетнам	77	3,89	74
Украина	78	3,89	68
Шри Ланка	79	3,87	80
Македония	80	3,86	75
Ботсвана	81	3,79	72
Армения	82	3,75	81
Доминикан Республикасы	83	3,75	91
Намибия	84	3,74	79
Грузия	85	3,73	86

1	2	3	4
Молдова	86	3,71	89
Сербия және Черногория	87	3,69	85
Венесуэла	88	3,69	84
Босния және Герцеговина	89	3,67	88
Эквадор	90	3,67	87
Пакистан	91	3,66	94
Моңғолия	92	3,60	90
Гондурас	93	3,58	97
Кения	94	3,57	93
Никарагуа	95	3,52	96
Тәжікстан	96	3,50	92
Боливия	97	3,46	101
Албания	98	3,46	100
Бангладеш	99	3,46	98
Суринам	100	3,45	-
Нигерия	101	3,45	83
Гамбия	102	3,43	109
Камбоджа	103	3,39	111
Танзания	104	3,39	105
Бенин	105	3,37	106
Парагвай	106	3,33	102
Қырғызстан	107	3,31	104
Камерун	108	3,30	99
Мадагаскар	109	3,27	107
Непал	110	3,26	-
Гайана	111	3,24	108
Лесото	112	3,22	-
Уганда	113	3,19	103
Мавритания	114	3,17	-
Замбия	115	3,16	-
Буркина Фасо	116	3,07	-
Малави	117	3,07	114
Мали	118	3,02	115
Зимбабве	119	3,01	110
Эфиопия	120	2,99	116
Мозамбик	121	2,94	112
Шығыс Тимор	122	2,90	113
Чад	123	2,61	117
Бурунди	124	2,59	-
Ангола	125	2,50	-

Егер бұрын қолданылған бәсекеге қабілеттілік индексінде бәсекеге қабілеттіліктің макроэкономика, қоғамдық институттар және технологиялылық деген үш компоненті ескерілген болса, жаңа жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінде мұндай компоненттер тоғыз: институттар, инфрақұрылым, макроэкономика, денсаулық сақтау және бастауыш білім, жоғары білім, біліктілікті көтеру, нарықтық тиімділік, технологиялар, бизнестің жетілгендігі, инновациялар. ЖБҚИ бойынша Қазақстан 2005 жылдың нәтижесі бойынша 51 орыннан 2006 жылдың нәтижесі бойынша 56 орынға шегініп бір жыл ішінде бірнеше пунктерді жоғалтты. Бұл индексте 50 орында Индонезия тұр, Қазақстан қазір одан 0,07 баллға (4,26 қарсы 4,19) қалып келеді. Дегенмен ЖБҚИ бойынша Қазақстан ТМД елдері ішінде ең күшті тұғырларды иеленіп отыр. Салыстыру үшін: Ресей – 62 орынды, Әзербайжан – 64, Украина – 78, Армения – 82, Грузия – 85, Молдавия – 86, Тәжікстан – 96, Қырғызстан – 107 орынды алып тұр.

2006 жылы Қазақстанның рейтингідегі тұғыры Бүкіләлемдік экономикалық форум сарапшыларының өзімен түсініктеме жасалған болатын. Бұл түсініктемелер төмендегідей:

“2006-2007 жылдарға арналған әлемдік экономикалық форумның жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінде Қазақстан 56 орынға түсіп, 5 орынға төмендеді. Табиғи қор байлықтары арқасында өскен ол бюджеттің едәуір профицитіне, мемлекеттік қарыз бен ЖІӨ-нің төмен сәйкесімділігіне, жоғары жинақтау нормаларына және қаржы нарықтарының жоғары тиімділігін немесе несиелеудің төмен тәуекелінің көрсеткіші ретіндегі пайыздық төлем бойынша спрэдтің едәуір төмендеуіне алып келген макроэкономикасындағы ірі жақсартуларды жүзеге асырды. Сондай-ақ 44 орынға дейін 8 орынға көтерілу арқылы көрініп

отырған нарықтық тиімділік жағынан даму байқалады. Бұл тауар нарықтарындағы бәсекелестіктің артуы нәтижесінде мүмкін болды, бірақ сауда кедергілерінің көптігінің және қаржы нарықтарының жетілмей тұрғандығының салдарынан тежеліп отыр. Еңбек нарығының икемділігі нәтижесінде ел тағы бір ұтысқа ие болды»³⁶.

Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігі туралы ЖБҚИ әзірлеуші жетекші ғалымдардың бірі, БЭФ-тің жаһандық бәсекеге қабілеттілік желісінің басшысы және бас экономисі Аугусто Лопес-Кларос өз пікірін білдірді: «көптеген ерекше дамыған салаларына қарамастан, Қазақстанда институционалды ортаны дамыту үшін әлі көп іс атқару керек. Бұл істерде елдің заңды тәуелсіздік, жекеменшік құқығын сақтау, үкіметтің тиімділігі, қоғамның саясаткерлерге сенімі және қауіпсіздігімен байланысты өз институттары сапасының төмендеу процесін бастан өткергенін ескеруге ерекше мән берілу керек. Сондай-ақ инновациялар, бизнестің жетілгендігі және технологиялық әзірлік рейтингтері бойынша да төмендеулер байқалып отыр. Инновациялар рейтингінің төмендеуі байқалып отырған ғылым мен инженерияға байланысты дағдылардың жетіспеушілігін, компаниялардың ҒЗТКЖ-ға (бізге үйреншікті термин, түпнұсқада – R&D – research and design – зерттеулер және әзірлеме – автордың ескертпесі) кетірген аздаған шығындарын және басқа елдермен салыстырғандағы университеттер мен компаниялардың әлсіз достастығын көрсетеді. Биліктің реформалар бойынша алдағы жылдары күтіп тұрған күн тәртібі толық»³⁷.

³⁶ KAZAKHSTAN FALLS FIVE PLACES TO 56TH RANK IN THE WORLD ECONOMIC FORUM'S 2006 GLOBAL COMPETITIVENESS RANKINGS. World Economic Forum PRESS RELEASE. Geneva, Switzerland 27 September 2006. www.weforum.org

³⁷ KAZAKHSTAN FALLS FIVE PLACES TO 56TH RANK IN THE WORLD ECONOMIC FORUM'S 2006 GLOBAL COMPETITIVENESS RANKINGS. World Economic Forum PRESS RELEASE. Geneva, Switzerland 27 September 2006. www.weforum.org

Бұл түсініктемелерден Қазақстанда бәсекеге қабілеттілікті арттыру жолындағы негізгі проблемалары анық көрініп тұр. БЭФ баспасөз ақпараты да, А.Лопес-Кларостың да пікірлері жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексін құрайтын жеке индекс ішілік индекс немесе қазіргі аталуымен «бағаналар», «бағандар» («pillars») бойынша елдің тұғырын бағалауға саяды. Осы бағандар немесе шамалар бойынша Қазақстанның жағдайын мүмкіндігінше жан-жақты қарастыруға тырысайық (2.2-кесте).

Кестеден еліміздің тұғырының макроэкономика және нарықтық тиімділік (10 және 44 орын) бойынша едәуір жақсы орында екені, ал денсаулық сақтау және бастауыш білім беру (86 орын), институттар (75), бизнестің жетілгендігі (72) және инновациялар бойынша мүлде төмен екені көрінеді. Ал жоғары білім беру, технологиялық дайындық және инфрақұрылымдар (66 және 68 орын болғанына қарамастан) бойынша Қазақстан орта орында тұр. Соңғы екі орын бойынша олардың шамалары елдің әлеуетіне барабар деп мойындалуы екіталай. Индустриалды инновациялық даму стратегиясын жүзеге асыру контекстінде Қазақстан үшін ұлттық бәсекеге қабілеттіліктің технологиялық өлшемі – технологиялылық дайындық (66 орын) және инновациялармен (70) байланысты БҚӨИ екі шамасы өзекті болып отыр.

2.2-кесте. Жекелеген шамалар бойынша жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексіндегі Қазақстанның жағдайы

Шама	Қазақстанның орны	Көрсеткіш мәні
І	2	3
Институттар	75	3,59
Инфрақұрылым	68	3,33
Макроэкономика	10	5,57

1	2	3
Денсаулық және бастауыш білім	86	6,08
Жоғары білім және оқыту	51	4,28
Нарықтық тиімділік	44	4,39
Технологиялық дайындық	66	3,23
Бизнестің жетілгендігі	72	3,90
Инновациялар	70	3,13

Халықаралық салғастыру ретінде осы рейтинг бойынша Қазақстаннан озып кеткен кейбір елдерді келтіруге болады. Мысалы, технологиялылық дайындық шамасы бойынша басқа елдердің ішінде біздің алдымызда Иордания, Сальвадор, Доминикан Республикасы, Барбадос, Маврикий, Панама, Тринидад және Тобаго, Тунис бар. Инновациялар рейтингі бойынша Қазақстан мынадай елдерден төмен тұр: Кения, Коста-Рика, Колумбия, Буркино Фасо, Әзербайжан, Марокко, Нигерия. Солай бола тұрса да, соншалықты төмен орын инновация және технологиялар саласында міндетті түрде нашар жағдайды білдірмейді.

Бір жағынан, біздің пікірімізше, бұл зерттеудің бұдан бұрынғы бөлімінде айтылғандай, бұл саралау ЖБҚИ есептеулері толық теңбе-тең әдіснамаларының нәтижесі болып табылмайды. Айталық, инновациялардың сол рейтингінде өте төменгі орындарды объективті жоғары деңгейлі технологиялылығы бар Ресей (59 орын), Италия (43 орын, Коста-Рикиден 36 позициядан төмен), Қытай (46 орын, Чилиден 39 орыннан төмен) сияқты кейбір елдер алып тұр. Көрсетілген рейтинг маңызды кемшіліктерімен бұзып тұрғанын және белгілі бір немесе басқа салаларда келеңсіз жағдайларға тіке әрі объективті нұсқау бола алмайтынын осы мысалдар дәлелдеп тұр.

Алайда Қазақстанның ұлттық бәсекеге қабілеттілік проблемасы оның жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексында кемшіліктерімен бітпейді. Елдің әлеуметтік-экономикалық дамуының кейбір салаларындағы объективті түрде болып отырған проблемалар тек ЖБҚИ рейтингінде ғана емес, сонымен бірге басқа да рейтингтік бағалауларда көрініс береді. Мысалы, бәсекеге қабілеттілікті технологиялылық жағынан қарастырса, онда оны бағалау Бүкіләлемдік экономикалық форумда дайындалған желілі даярлық индексі (The Networked Readiness Index Rankings) сияқты индикаторларда да жүргізіледі.

Қазақстан 2005 жылдың нәтижесі бойынша 59-орынды алып отырған Сальвадор сияқты бұл рейтингіде 0,24 көрсеткішімен 60 орынды иеленіп отыр. Бұл рейтингіде Қазақстан ТМД елдері ішінен алда келе жатыр, Ресей Достастық елдерінің ішінен екінші орынды иеленіп 72-орынды, Әзербайжан – 73, Украина – 76, Армения – 86, Тәжікстан – 93, Молдова – 94, Грузия – 96, Қырғызстан – 103 орынды алып отыр. Ескерте кетерлігі, берілген индекс ЖБҚИ сияқты БЭФ-те дайындалғанымен, ЖБҚИ-дің индекс ішілік индексында кейбір ТМД елдерінен артта қалып, Қазақстан технологиялар шамасы бойынша нашар тұғырларды иеленіп отыр. Бұл келіспеушіліктер ДЭФ әдістерінің жетілмегендігінің салдары болып табылады. Дей тұрғанмен Қазақстанның ұлттық бәсекеге қабілеттілік проблемасы тек қана БЭФ рейтингілерімен ғана емес, басқа да әдістермен белгіленеді.

Егер бәсекеге қабілеттілік түсінігіне тек тар “технологиялық-экономикалық” мағынада ғана емес, адам, қоғам дамуы тұрғысынан сүйенер болсақ, онда Қазақстанның жағдайы БҰҰ даму бағдарламасы адам дамуы индексінің белгілі рейтингінде қарастыруды талап етеді. Жақында жарияланған 2006 жылғы рейтингіде Қазақстан осы индекс бойынша 79 орынды алып тұр (2.3-кесте).

2.3-кесте. 2006 жылғы адам дамуы индексі бойынша әлем елдерінің рейтингісі³⁸

Адам дамуының жоғары деңгейі	Адам дамуының орташа деңгейі	Адам дамуының төменгі деңгейі
1	2	3
1. Норвегия	64. Ливия	147. Того
2. Исландия	65. Ресей	148. Джибути
3. Австралия	66. Македония	149. Лесото
4. Ирландия	67. Беларусь	150. Йемен
5. Швеция	68. Доминика	151. Зимбабве
6. Канада	69. Бразилия	152. Кения
7. Жапония	70. Колумбия	153. Мавритания
8. АҚШ	71. Сен-Лючия	154. Гаити
9. Швейцария	72. Венесуэла	155. Гамбия
10. Нидерланды	73. Албания	156. Сенегал
11. Финляндия	74. Таиланд	157. Эритрея
12. Люксембург	75. Батыс Самоа	158. Руанда
13. Бельгия	76. Сауд Арабиясы	159. Нигерия
14. Австрия	77. Украина	160. Гвинея
15. Дания	78. Ливан	161. Ангола
16. Франция	79. Қазақстан	162. Танзания
17. Италия	80. Армения	163. Бенин
18. Ұлыбритания	81. Қытай	164. Кот-д'Ивуар
19. Испания	82. Перу	165. Замбия
20. Жаңа Зеландия	83. Эквадор	166. Малави
21. Германия	84. Филиппин	167. ДР Конго
22. Гонконг	85. Гренада	168. Мозамбик
23. Израиль	86. Иордания	169. Бурунди
24. Греция	87. ТуЖИЕ	170. Эфиопия
25. Сингапур	88. Сент-Винсент және Гренадины	171. Чад
26. Корея	89. Суринам	172. ЦАР
27. Словения	90. Фиджи	173. Гвинея-Биссау
28. Португалия	91. Парагвай	174. Буркина Фасо
29. Кипр	92. Турция	175. Мали
30. Чехия	93. Шри-Ланка	176. Сьерра-Леоне
31. Барбадос	94. Доминикан Республикасы	177. Нигер

³⁸ Human development report 2006. <http://hdr.бҰҰ.даму бағдарламасы.org>

32. Мальта	95. Белиз	
33. Кувейт	96. Иран	
34. Бруней	97. Грузия	
35. Венгрия	98. Мальдива	
36. Аргентина	99. Әзербайжан	
37. Польша	100. Палестина	
38. Чили	101. Сальвадор	
39. Бахрейн	102. Алжир	
40. Эстония	103. Гайана	
41. Литва	104. Ямайка	
42. Словакия	105. Түркіменстан	
43. Уругвай	106. Кабо-Верде	
44. Хорватия	107. Сирия	
45. Латвия	108. Индонезия	
46. Катар	109. Вьетнам	
47. Сейшелы	110. Қырғызстан	
48. Коста-Рика	111. Египет	
49. БАЭ	112. Никарагуа	
50. Куба	113. Өзбекстан	
51. Сент-Китс және Невис	114. Молдова	
52. Багамы	115. Боливия	
53. Мексика	116. Моңғолия	
54. Болгария	117. Гондурас	
55. Тонга	118. Гватемала	
56. Оман	119. Вануату	
57. Тринидад және Тобаго	120. Экваториалды Гвинея	
58. Панама	121. ОАР	
59. Антигуа және Барбуда	122. Тәжікстан	
60. Румыния	123. Марокко	
61. Малайзия	124. Габон	
62. Босния және Герцеговина	125. Намибия	
63. Маврикий	126. Индия	
	127. Сан-Томе және Принсипи	
	128. Соломон аралдары	
	129. Камбоджа	

1	2	3
	130. Мьянма	
	131. Ботсвана	
	132. Комор аралдары	
	133. Лаос	
	134. Пәкістан	
	135. Бутан	
	136. Гана	
	137. Бангладеш	
	138. Непал	
	139. Папуа-Новая Гвинея	
	140. Конго	
	141. Судан	
	142. Шығыс Тимор	
	143. Мадагаскар	
	144. Камерун	
	145. Уганда	
	146. Свазиленд	

Рейтингіде көрсетілгендей, 0,774 рейтингтік бағасы бола отырып, Қазақстан қазіргі кезде адам дамуының орташа деңгейлі елдер категориясына жатқызылады және жоғары деңгейлі елдер тобына кіру үшін оған 0,800 бағасына дейін көтерілу қажет. Қазіргі кезде бұл шекаралық бағалауға Маврикий алып тұрған 63-орын сәйкес келеді. Адам дамуының деңгейі бойынша Қазақстан ТМД елдерінің ішінде Ресей, Беларусь және Украинадан кейінгі төртінші орынды иеленеді. Бір жылдың ішінде Қазақстан бір позицияға көтерілгенін, 2005 жылдың рейтингісінде 177 елден 80-орында болғанын айта кету қажет (бір жыл ішінде зерттелген мемлекеттердің жалпы саны өзгерген жоқ).

Бәсекеге қабілеттілік және адам дамуының индексін салғастыру, біздің ойымызша, әбден орынды. Біріншіден, АДИ жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексін есептеуде де еске алынатын, дәлірек айтқанда, күтілетін өмір

ұзақтылығын (ЖБҚИ-дың «денсаулық және бастауыш білім» көрсеткішінің есебіне кіреді), білім деңгейін («жоғары білім және оқыту» шамасында ескеріледі) және жан басына шаққанда ЖІӨ (басқа көрсеткіштерде де, ЖБҚИ-дің «макроэкономика» және «нарықтық тиімділік» шамаларында ескеріледі) елдің даму бағытын ескереді.

Адам дамуының көрсеткіштеріне қатысты жағымды бағдары ретінде 2006 жылдың рейтингісіндегі Қазақстанның АДИ бойынша 0,768 құраған деңгейі 1990 жылғы «таңбалық» деңгейден асып түскен фактісі болып табылады. Жалпы бәсекеге қабілеттілік деңгейі АДИ-ді есептеуде қолданылатын көрсеткіштерге байланысты 2.4-кесте мәліметтерімен нақты сипатталады.

АДИ-ді есептеуде ескерілетін төрт көрсеткіштің ішінен Қазақстан екеуі бойынша – күтілетін өмір ұзақтылығы және жан басына шаққанда ЖІӨ бойынша артта қалып тұр. Соңғы факт әсіресе маңызды, бәсекеге қабілеттілік саласындағы әлеуметтік даму көрсеткішінен бастап технологиялық деңгейіне дейінгі кез келген өрлеуді ескергенде, соңғы жайт ерекше мәнді болады, айналып келгенде соңында бұл даму экономикалық даму деңгейіне себепші болады.

2.4-кесте. 2004 жылдағы Қазақстанның адам дамуы индексінің негізгі көрсеткіштері³⁹.

АДИ маңызы	0.774
Туылған кездегі күтілетін өмір ұзақтығы, жылдар	63.4
Ересектер арасындағы сауаттылық деңгейі (15 жастан жоғары), %	99.5
Оқу орындарына түсушілердің үлесі, %	91
САҚП бойынша жан басына шаққандағы ЖІӨ, АҚШ долл.	7.440
Өмір ұзақтығының индексі	0.64
Білім беру индексі	0.96

³⁹ Human development report 2006. <http://hdr.бҰҰ даму бағдарламасы.org>

2.4-кестенің жалғасы

ЖІӨ индексі	0.72
АДИ мәні, 1990	0.768
АДИ мәні, 1995	0.723
АДИ мәні, 2000	0.736
АДИ мәні, 2004	0.774

Егер елдің бәсекеге қабілеттілігін жан басына шаққандағы ЖІӨ сияқты осындай біріктірілме көрсеткіштер бойынша бағалайтын болсақ, онда Қазақстанның озық 50 елдің қатарына енуі үшін ЖІӨ-ні 3 есеге көбейту қажет. Қазіргі кезде АҚШ-тың ОББ бағалауы бойынша (мәліметтер 2.5-кестеде көрсетілген) Қазақстан 92 орында тұр (жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің көлемі – 8700 долл.⁴⁰). Ал 50 орынды иеленіп тұрған елдің (Бахрейн) бұл көрсеткіші 20,5 мың долларды құрайды. Демек, қазіргі кездегі алшақтық 2,35 есеге артық болып отыр, алайда кейбір елдер өз дамуын ілгері жылжытатынын, артта қалушылықтың елеулі түрде ұлғаятынын да ескеру керек.

Сонымен, Қазақстанның 10 жылдан кейін дамыған 50 мемлекеттің қатарына ену үшін көрсетілген уақыт ішінде ЖІӨ-нің жылдық орташа өсу темпін 12-15% шамасы деңгейінде қамтамасыз ету қажет (бәсекелес-елдердің өсу және республика тұрғындары санының өсу темпімен байланысты).

Жетекші макроэкономикалық көрсеткіштер бойынша Дүниежүзілік банк бағалауы да Қазақстанды озық 50 елдерден кейінгі орындарға қояды. 2005 жылдың жалпы ұлттық табыс көрсеткіші бойынша, қолданылып отырған есептеу әдістемесімен⁴¹ байланысты, еліміз 7730 және 2930 долларымен сәйкес 97 және 103 орындарда тұр⁴². Сөйтіп, жан басына шаққандағы маңызды макроэкономикалық

⁴⁰ 2.4 және 2.5 кестелері арасындағы ЖІӨ көлемі бойынша мәліметтердің айырмашылығы бағалаудың әртүрлі жылдарымен (2004 және 2005) сәйкес түсіндіріледі.

⁴¹ Дүниежүзілік банк берілген көрсеткішті екі әдістеме бойынша есептейді – PPP және ATLAS

⁴² GNI per capita 2005, Atlas method and PPP. The World Bank Group.

көрсеткіштер бойынша, түрлі ұйымдардың есептеуі және Бүкіләлемдік экономикалық форумның әдістемелерімен байланыссыз Қазақстан әзірге біраз артта қалып келе жатыр.

2006 жылғы Дүниежүзілік банк есебіне сәйкес әлемдік рейтингіде еліміздің позициялары мынадай: жалпы ұлттық табыс (ЖҰТ) көрсеткіші бойынша – 60 орын, жан басына шаққандағы ЖҰТ көрсеткіші бойынша – 114, САҚП бойынша жан басына шаққандағы ЖҰТ бойынша – 99.

Дүниежүзілік банк жіктеуі бойынша Қазақстанның ЖҰТ көрсеткіштері орташа деңгейлі табысы бар елдер тобындағы критерийлерге сәйкес келеді⁴³.

2.5-кесте. Жан басына шаққандағы ЖІӨ көрсеткіші бойынша елдерді саралау.

Позиция	Ел/Экономика	Жан басына шаққандағы ЖІӨ, АҚШ долл.
1	2	3
1	Люксембург	62700
2	Экваториальды Гвинея	50200
3	Норвегия	42400
4	АҚШ	41800
5	Джернси	40000
6	Джерси	40000
7	Британ Виргин аралдары	38500
8	Гонконг	36800
9	Бермуд аралдары	36000
10	Швейцария	35000
11	Исландия	34600
12	Сан-Марино	34600
13	Ирландия	34100
14	Дания	33500
15	Австрия	32900
16	Канада	32800
17	Кайман аралдары	32300
18	Австралия	32000
19	Бельгия	31800
20	Ұлыбритания	30900

⁴³ 2006 World Development Indicators. The World Bank Group.

2.5-кестенің жалғасы

21	Нидерланд	30500
22	Жапония	30400
23	Финляндия	30300
24	Франция	29900
25	Германия	29700
26	Сингапур	29700
27	Швеция	29600
28	БАЭ	29100
29	Мэн аралы	28500
30	Италия	28300
31	Еуропалық одақ	28100
32	Аруба	28000
33	Гибралтар	27900
34	Монако	27000
35	Андорра	26800
36	Тайвань	26700
37	Катар	26000
38	Испания	25100
39	Фолкленд аралдары	25000
40	Лихтенштейн	25000
41	Жаңа Зеландия	24100
42	Бруней	23600
43	Греция	22800
44	Израиль	22200
45	Кувейт	22100
46	Фарер аралдары	22000
47	Кипр	21600
48	Гуам	21000
49	Словения	20900
50	Бахрейн	20500
51	Оңтүстік Корея	20300
52	Гренландия	20000
53	Макао	19400
54	Багамы	18800
55	Мальта	18800
56	Пуэрто-Рико	18500
57	Португалия	18400
58	Чехия	18100
59	Француздық Полинезия	17500
60	Барбадос	17300
61	Виргин аралдары	17200

2.5-кестенің жалғасы

62	Эстония	16400
63	Венгрия	15900
64	Словакия	15700
65	Жаңа Каледония	15000
66	Мартиника	14400
67	Литва	13700
68	Аргентина	13600
69	Оман	13400
70	Маврикий	13300
71	Сауд Аравиясы	12900
72	Латвия	12800
73	Польша	12700
74	Тринидад және Тобаго	12700
75	Солтүстік Марианна аралдары	12500
76	ОАР	11900
77	Хорватия	11600
78	Турк және Кайкос аралдары	11500
79	Нидерландық Антиллалар	11400
80	Чили	11300
81	Антигуа және Барбуда	11000
82	Ресей	10700
83	Малайзия	10400
84	Ботсвана	10100
85	Коста-Рика	10000
86	Мексика	10000
87	Уругвай	10000
88	Орта әлемдік өлшем	9300
89	Болгария	9000
90	Палау	9000
91	Сент-Китс және Невис	8800
92	Қазақстан	8700

(Дереккөздер: Rank Order – GDP – per capita. CIA – The world factbook)

Жетекші макроэкономикалық көрсеткіштер бойынша рейтингіде келтірілген төменгі орындар БЭФ-тің жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің тиісті рейтингілерінде Қазақстан алып тұрған жоғарғы позицияларды біраз

құнсыздандырады. Дәл айтқанда, «макроэкономика» шамасы бойынша республика 10-орынды алады. Алайда егер көрсетілген рейтингіде алға шыққан елдерді қарастырар болсақ, соншалықты жоғары рейтингіге қатысты оптимизм біршама азаюы мүмкін.

Сонымен, БЭФ-тің жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексінің “макроэкономика” шамасы бойынша бірінші орынды Алжир алады, екіншіде – Кувейт, үшіншіде – Катар, төртіншіде – БАЭ, бесіншіде – Норвегия, алтыншыда – Қытай, жетіншіде – Чили, сегізіншіде – Сингапур, тоғызыншыда – Гонконг, он біріншіде (Қазақстаннан кейін) – Бахрейн⁴⁴. Бұл тізімде тек тиімділері ғана емес, сонымен қатар экономикасын салыстырмалы түрде айтқанда аса байлары көрсетілген.

Оның үстіне Қытай, Гонконг және Сингапур елдерін қоспағанда, қалған елдер көмірсутектерді өндіруге бағытталған немесе отандық экономикалық әдебиеттерде қалыптасқандай шикізаттық бағыттағы елдер болып табылады.

Яғни, “макроэкономика” шамаларын есептеу әдістемесіне тиісті рейтингіде аса жоғары позицияларды шикізат экспортына бағытталған елдер алады. Бұл рейтингіде жоғары тұғырларды алу құрмет болғанымен, тек бәсекеге қабілеттілік ретінде дамудың шикізаттық сипатын ғана түсінбесек, ол ұлттық экономиканың жоғары бәсекеге қабілеттілігінің куәсі бола алмайды.

Ұлттық бәсекеге қабілеттілікті көтеру жағынан маңызды жеке әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерді әбден егжей-тегжейлі талқылайтын болсақ, оның саны БЭФ-те жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі есептеуде қолданылатын индикаторлармен ғана шектелмеуі тиіс. Шарттылық үшін ғана емес, шынайы ұлттық бәсекеге қабілеттілікті көтеру

⁴⁴ Table 2: Global Competitiveness Index: Basic requirements. Executive Summary. Global Competitiveness Report 2006. www.weforum.org

үшін сыртқы экономикалық сипаттағы көрсеткіштерге ерекше көңіл қойып экономикалық көрсеткіштерді кешенді түрде ескеру қажет, елдің бәсекеге қабілеттілігі – сыртқы нарықтағы бәсекеге қабілеттілік. Сонымен қатар экономикада болып жатқан процестердің өзгерісі мен сапасын дәл көрсету үшін шартты көрсеткіштерді қолдана отырып, макроэкономикалық жағдайды кешенді түрде және аса дәл бағалау қажет. Әрі бәсекеге қабілеттіліктің маңызды компоненттері ретінде қолданылып жүрген ЖБҚИ-дің әдістемесінде ескерілмей отырған әлеуметтік сала, адам дамуы процестерінің сапасы, әлеуметтік теңсіздік танылады. Бұл шамалар адам дамуы жөніндегі жылдық есептерде талданады және кейбірі маңызды бағыттарды көрсету үшін 2.6-кестеде берілген. Осылар бойынша Қазақстанның ұлттық бәсекеге қабілеттілігін көтеру қажет.

2.6-кесте. 2006 жылы адам дамуы туралы есепте көрсетілген Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуының таңдамалы көрсеткіштері⁴⁵.

6. Денсаулық сақтау: қорлар, мүмкіндіктер мен қызметтер	
Денсаулық сақтаудың мемлекеттік шығындары, ЖІӨ % , 2003	2,0
Денсаулық сақтаудың жеке шығындары, ЖІӨ % , 2003	1,5
Жан басына шаққандағы денсаулық сақтау шығындары, САҚП бойынша АҚШ долл.	315
11. Білім беруге кететін мемлекеттік шығындар	
Білім берудің мемлекеттік шығындары, ЖІӨ % , 1991	3,9
Білім берудің мемлекеттік шығындары, ЖІӨ % , 2002-2004	2,4
13. Технологиялар: тарату және жасау	
Телефон желілері (1000 адамға), 1990	82
Телефон желілері (1000 адамға), 2004	167
Ұялы телефондарды қолданушылар (1000 адамға), 1990	0
Ұялы телефондарды қолданушылар (1000 адамға), 2003	184
Интернетті қолданушылар (1000 адамға), 1990	0
Интернетті қолданушылар (1000 адамға), 2003	27
Резиденттер алған патенттер (1 млн. адамға), 2004	..

⁴⁵ Human development report 2006. <http://hdr.бҰҰ даму бағдарламасы.org>

2.6-кестенің жалғасы

Зерттеулер мен дайындау шығындары (% ЖІӨ), 2000-2003	0,2
Зерттеу жүргізушілер (1 млн. адамға), 1990-2003	629
14. Экономикалық көрсеткіштер	
ЖІӨ (АҚШ млрд. долл.), 2004	40,7
ЖІӨ (САҚП бойынша АҚШ млрд. долл.), 2004	111,6
Жан басына шаққандағы ЖІӨ (АҚШ долл.), 2004	2,717
Жан басына шаққандағы ЖІӨ (САҚП бойынша АҚШ долл.), 2004	7,440
Жан басына шаққандағы ЖІӨ жылдық өсу деңгейі (%), 1990-2004	1,7
Тұтынушы бағасы индексінің жылдық орташа өзгерісі (%), 1990-2004	33,6
Тұтынушы бағасы индексінің өзгерісі (%), 2003-2004	6,9
15. Кіріс пен шығыстың теңсіздігі	
Кіріс немесе тұтыну үлесі (%) – аса кедейленген 10%	3,0
Кіріс немесе тұтыну үлесі (%) – аса кедейленген 20%	7,4
Кіріс немесе тұтыну үлесі (%) – аса байыған 20%	41,5
Кіріс пен тұтыну үлесі (%) – аса байыған 10%	25,9
10% аса байығандар мен 10% аса кедейленгендерге арақатынасы	8,5
Джини индексі	33,9
16. Сауда құрылымы	
Тауарлар мен қызметтер импорты (ЖІӨ %-ы), 2004	46
Тауарлар мен қызметтер экспорты (ЖІӨ %-ы), 2004	55
Шикізат экспорты (экспорттың жалпы көлеміне %-ы), 2004	84
Өңдеуші өнеркәсіп экспорты (экспорттың жалпы көлеміне %-ы), 2004	16
Жоғары технологиялы экспорт (өңдеуші өнеркәсіп экспортына %-ы), 2004	2

2.6-кестеде берілген мәліметтер экономикадағы жағдайды және ұлттық бәсекеге қабілеттілік деңгейін кешенді түрде көрсетеді. Оған қоса көптеген орындар бойынша Қазақстандағы жағдай аса жайсыз екені көрінеді. Мысалы, ҒЗТҚЖ шығындарын ЖІӨ-ге %-бен шаққандағы сияқты осындай көрсеткіш бойынша біз әлемнің барлық аймақтары бойынша орташа көрсеткіштерден артта қалып отырмыз. Дамушы елдер бойынша орташа көрсеткіштерден (1,1), АТР елдері бойынша (1,7), Латын Америкасы (0,6),

Оңтүстік Азия (0,7), ОШЕ және ТМД (1,0), ЭЫДҰ (2,5) Қазақстан 0,2 % елеулі түрде төмен. ДЖӨ-ге қатысты білім берудің шығындар көрсеткіштерінде де осыған ұқсас жағдай. Бұл саладағы Қазақстан 2,4 % дамушы елдерден ғана емес, сонымен қатар адам дамуының орташа деңгейіндегі және адам дамуының төмен деңгейіндегі көптеген елдерден кем түседі. Салыстыру үшін Албанияда – 2,8 %, Перуде–2, Филлипинде – 3,2 %, Гренада – 5,2, Тунисте – 8,1, Фиджида – 6,4, Белизиде – 5,1. Адам өсуінің төменгі елдер қатарында: Джибути-6,1, Лесотада-9, Кеяда-7, Мавританияда –3,4, Эритейде –3,8 %.

Денсаулық сақтауға шығын жағдайы ұқсас келеді. Қазақстанда денсаулық сақтаудың мемлекеттік шығыны (2003 жылда берілген) -2%-ды құрайды және бұл да көптеген елдердің адам өсімінің төмендігі және орта деңгейін көрсетеді. Білім алу саласында да азияттықтар, латынамерикандықтардың көбінің, тіпті Африка елдерінің де денсаулық сақтауға шығыны Қазақстанға қарағанда жоғары деңгейде. Үлгі болып отырған елдерге Сальвадор, Колумбия, Албания, Ливан, Гренада, Иордания, ТужИЕ, Суринам, Фиджи, Алжир, Ямайка, Ботсвана, Бутан, Папуа-Жаңа Гвинея, Лесото, Зимбабве, Гайти жатады және көптеген басқа елдер әлемнің кедей мемлекеттеріне жатады.

Сонымен қатар отандық әлеуметтік-экономикалық жүйенің дамуы көрсеткендей, берілген кесте мен басқа да факт осыны көрсетеді. Адам дамуы туралы көрсеткіштер есепте берілген көрсеткіштермен сәйкес келеді, БЭФ қолдануда ұлттық бәсекелесе алатын баға үшін тұжырым жасау, мысалы интернат пен ұялы телефондарды пайдаланушыларға «1000 адамға телефон торабын» құру. Шындығында адам дамуының көрсеткішінің қысқарғандығы жайында әңгіме болғанда БЭФ мамандары БҰҰ-да бар мәліметтерді жәй пайдаланып, одан кейін оларды жаңаша қосудағы қабылданған өнімге

бәсекелесе алатын ғаламдық көрсеткіш екенін айтады. Осындай жағдайда елдің бәсекелесе алуын бағалау орынды болады. Елдің бәсекелестігін бағалау екінші мен жиі сәйкес емес бағаны беретін БЭФ зерттемесінде көрінбей, БҰҰ әдісін қолдану орынды болады.

Қазақстанның өзіндік бәсекелестік баға жүйесіне зерттеме жасау қажеттілігін мойындап, елдің табыстылығын әлеуметтік және экономикалық факторының барлық қажеттілігін жүйелі түрде ескеру қажет. Толықтай алғанда, Қазақстанның бәсекелестіктің ұлттық деңгейде қарастыруын жинақтап, мынадай қорытынды шығаруға болады: бұл бәсекелестіктің дұрысы әлемдік экономикалық форум методикасымен сәйкес келуі, әсіресе тіпті бұл рейтингіде барлығы 9 параметрден үш параметрді – «макроэкономика», «нарықтық тиімділік», «жоғары білім мен оқыту» қамтамасыз етеді.

Берілген көрсеткіш ғаламдық бәсекелестік тізімін көрсетуде үлкен салмақ алып, өз кезегінде позицияның маңызды осы параметрін жоғалтуы мен тізімді толықтай позицияда жоғалтуын көрсетеді. Қазақстанды жоғарғы позицияға көтеретін локомотивтің анықтығын, қазіргі уақытта «макроэкономика» параметрі қолайлы мұнай конъюнктурасында көрсетеді. Мұнай факторының маңыздылығы дәлелденіп, лидер елдердің көбісі «макроэкономика» рейтингісінде көмірсулардың ірі экспорттаушысы болып табылады. Бұл факт ЖБИ-да Қазақстан позициясының тұрақтылығындағы қауіптілікті көрсетіп, мұнай қорының азаюы сияқты «макроэкономика» рейтинг позициясын, ЖБИ толық рейтингісін көрсетеді. Ондай кезде ұлттық бәсекелестікті күшейту үшін, әлеуметтік, экономикалық, технологиялық саланың бәсекелесе алуды жоғалтып алмауына тәуекел жасау қажет. Сонымен бірге Қазақстанның ұлттық бәсекелестігін басқаша талдап,

төмендегі деңгейдегі тірек болар қатардың дамуын қарастыру мен бәсекелестік ғылым, білім, денсаулық сақтау саласы үшін, әлемдік мекеменің сонымен қатар БЭФ басқа рейтингпен сәйкес келуін анықтау болып табылады. Басқаша айтқанда, Қазақстан БЭФ ғаламдық бәсекелестіктің бағдарламалық тізімі, әлемдік банк сияқты басқа мекемелерде рейтинг әрқашан оңайлықпен расталмайды. Одан ары тіпті өте жоғары қарқынмен дамуы қажет ондай параметр ЖІӨ мен ЖҰТ өнеркәсібінде, онымен қоса халық саны, ҒЗТҚЖ қаржыландыру, өмір сүру сапасын көтеру мен өмір сүру мерзімін ұзарту мақсатында денсаулық сақтау, халықтың шығын мөлшерін жіктеуді келешекте болдырмау және денсаулық сақтауды, ғылымды, білім беру мекемесін қаржыландыруды күшейту қажет.

Көрсетілген міндеттің шешімі жалпы қазақстанның экономикасының сапасын көтеру мен бәсекелестіктің өсуі, әлемдік деңгейдегі елдің рейтинг бағасының көтерілуі, Президент Н.Ә.Назарбаевтың Қазақстанның бәсекелесе алатын дүние жүзіндегі 50 елдің қатарына қосылу міндетін орындау мен халықаралық аренада оның беделін арттыру болып отыр.

ІІІ ТАРАУ. ҚАЗАҚСТАН ЭКОНОМИКАСЫНЫҢ БӘСЕКЕГЕ ҚАБІЛЕТТІЛІГІН АРТТЫРУДЫҢ НЕГІЗГІ БАҒЫТТАРЫ

3.1 Қаржы секторының бәсекеге қабілеттілігі: теориялық және практикалық мәселелер

2.2-бөлімде сөз болғандай, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі оның жекелеген секторларының бәсекеге қабілеттілігіне байланысты болады. Қазіргі кезде ел экономикасының қаржы секторының орны мен қызметі күшейіп келеді. Ол ЖІӨ құрылымы мен динамикасындағы, тау-металлургия, мұнай өндіру кешендеріндегі позитивті қозғалыстарға байланысты. Сол себепті экономиканың қаржы секторының жетілдірілуін теориялық тұрғыдан талдау маңызды орын алады. Ол ғаламдастыру жағдайында бәсекелестік артықшылықтарын арттыруға арналған даму болашағы мен жай-күйін, проблемаларын, логикасын зерттеуге негізделеді.

Бәсекеге қабілеттілікті талдаудың теориялық алғышарттары. Тарихи-институционалды тұрғыдан бұл сектор ұлттық қор мен инвестициялар ретінде (А.Смит), инвестицияларды нарықтық қаржыландыру факторы (Й.Шумпетер), шаруашылық даму шарттары ретінде (Х. Мински), ақшалай акселератор ретінде (Д.Акерлоф) көрінеді. Қазіргі кезде қаржы секторының дамуы экономиканың экспортқа бағытталған және ішкі саудаға негізделген секторлары арасындағы ресурстардың трансмиссия мен аллокациясына айналады. Ол экономиканың салалары мен аймақтары, секторлары мен сфералары арасындағы қаржы ағындарының қозғалыс катализаторы болып табылады. Қаржы секторы дамуының функционалды сипаты корпоративті басқарудың құрамды бөлігінің

қаржы менеджментінің спираль тәрізді дамуының негізгі ерекшелігі болып табылады.

Бәсекеге қабілеттілік факторының даму кезеңдері

Бірінші кезең – ХІХ ғасыр. Қаржы менеджментінің дамуы еңбек бөлінісі мен стандарттануы пайда болуына, көпшілік өндіріс, акционерлік капиталдың дамуына байланысты. Ол теміржолдың ірі кәсіпорындарына, мұнай өндіруші және химиялық, электротехникалық және құрыш құятын, мәшине жасайтын және тағам өндірістеріне, көтерме, бөлшек сауда т.б. салаларына да тән. Ол әкімшілік, техникалық, әбзелдік және қаржылық қызметтерді атқарды. Басқарма орталықтандырылған және иерархиялық негізде ұйымдастырылған сипат алып, капиталға ие болу мүмкіндігінен бөлініп, оны тиімді пайдалануға жол ашты. Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар дұрыс дамымады әрі қаржы менеджменті жүйесінде маңызды бола қоймады. Қаржы менеджменті тауарға бағытталған процесс ретінде тауар өндіру мен қызметтердің тиімділігін арттырып, концентрациясын күшейтуде маңызды факторға айналды.

Екінші кезең – ХХ ғасыр. Фирманы тиімді басқарудың негізгі принциптері одан әрі дами түсті. Инженерлік, ұйымдастыру жұмыстары, ғылыми әдістері мен еңбекті ынталандыру шаралары күшейді. Концентрация мен орталықтандырудың жоғары деңгейі, тік иерархия, көлденең ұйымдасу құрылымдары, жобалау топтарындағы ауытқуларды басқару, логистиканы енгізу сипат алды. Сапаны реттеу тауарлардың барлық түрлері мен қызметтерге тарайды. Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар қаржы менеджментінің жүйесіне қарқынды түрде енгізіле бастады. Әлеуметтік факторлар мен “адам қатынастары” мен “ұйымдастыру істерін” реттеудің гуманитарлық мәселелері ескеріле бастады. Менеджменттің әлеуметтік жауапкершілігі

артты. Қаржы менеджменті жобаға негізделген процесс ретінде қаржы институттары мен өндірістің бәсекеге қабілеттігін арттыру факторына айналды. Постиндустриалды кезеңдегі менеджмент парадигмасының қалыптасқан формасы осындай.

Үшінші кезең – ХХІ ғасыр. “Жаңа экономиканың” ықпалымен корпоративті доктрина қайта бағаланды. Қаржы менеджментінің үлгісі ғаламдастыру мен капиталдың әлемдік нарығының интеграциясына, банк, өнеркәсіп, аграрлық, сауда капиталының дамуына, ұлттық қаржы капиталының орталықтануына, концентрациясына байланысты түбегейлі өзгерістерге түсті. Кәсіпорындар мен қаржы институттары жаңартылып, бизнес-процестер реинжинирингке ие болып, тораптық құрылымдар мен ресурстар, инфрақұрылымдар өзгерді.

Ақпараттық-коммуникативті технологиялар бизнестің сипаты мен динамикасына елеулі ықпал ете бастады. Қаржы менеджментінің компьютерлік технологиялары кең таралуда. Заңды және жеке тұлғалар үшін автоматтандырылған интеграцияланған ақпаратты жүйелер жиі қолданылады. Қаржы қызметтерін жекешелеп, унификациялау клиент-тұлғаның қажеттіліктерін өтеуге мүмкіндік береді. Қызметтер мен өнім сапасының артуы қаржы институттары мен кәсіпорындардың бәсекелестік позицияларының сақталуына кепіл болады. Кәсіпорындар мен қаржы институттары аясының “пайда орталықтары” кеңейеді. Көтерме және бөлшек сауда, инвестициялық және сауда бизнесі, жинақтаушы зейнетақы қорын басқару, сақтандыру, жеке капиталға элиталық қызмет, қатер-менеджменті мен логистикаға байланысты әмбебап қаржы институттары қалыптасты. Клиентке бағытталған процесс ретінде қаржы менеджменті тауарлар мен қызметтер, білім мен ақпарат өндірісінің дамуындағы бейім факторға айналды. Метака-

питализм, электронды бизнес дәуіріндегі менеджменттің жаңа парадигмасы, міне, осындай.

Бәсекеге қабілеттілікті дамыту кезеңдерінің ерекшелігі. Бұл сектордың эволюциясы дезинтеграция (1991-1993 жж.), кристаллизация (1994-1999 жж.) және оптимизация (2000-2004 жж.) шеңберлері сияқты трансформацияның спираль тәрізді процесі ретінде жүрді. Олардың өзіне тән түрлі деңгейлері, қарыз ресурстарын пайдаланудың тиімділік динамикасы болды. Дамудың желілі және желісіз түрлері, эндогенді даму, сыртқы бағыныштылық пен құрылымдық түзілімдердің аралас түрлері, басым болды. Қазақстанның транзитті экономикасының инвестициялық және фискальды, монетарлық саясатының монетаристік және неокейнстік үлгілерінің жүйелі түрде жүзеге асуы қаржы секторы қалыптасуының негізгі шарттары болып табылады.

3.1.-кесте. Бәсекеге қабілеттіліктің сыртқы шарттарының мониторинг жүйесі (макропруденциалды индикаторлар, стресс-тест)

Көрсеткіштер	Индикаторлардың критикалық параметрлері	2004 ж.	2005 ж.	2006 ж.
ЖІӨ шынайы өсімі, % (2007;2008)	0,5-1,0	8,1	9,3	8,5 (8,2- 8,0)
ЖІӨ ағымдағы есебі, %	> 8,0-10	4-6	4-6	4-6
Қор инфляциясы, %	>20-30	7,5	6,6-7,6	5,3-5,7 – 7,3-7,6
Биржаның айырбас бағамы (орташа жылдық)	>250	136,0	132,9	110 – 127

3.1.-кестенің жалғасы

Бюджет тапшылығы, ЖІӨ %	>7,0-10	-1,8	-1,7	-1,4
Жыл соңындағы ақша қоры, ЖІӨ %	<8-15	10,4	10,0	9,8
Экономиканың монеттену деңгейі, ЖІӨ %	<7-10	29,8	32,1	35,0
Қайта қаржыландыру мөлшері, %	>10-15	7,0	8,0	8,5 -9,0
Тұрғындар депозитінің мөлшері, теңгемен (валютамен), %	>10-15	9,3 (5,4)	9,5 (6,5)	7,0 (9,0)
Занды тұлға несиелерінің мөлшері теңгемен (валютамен), %	>30-40	13,7 (10,0)	13,7 (11,1)	13,5 (11,1)
ҚР ҚМ құнды қағаздар кірісінің мөлшері (3 (12) бастап ҚР Ұлттық банкінің ай сайынғы төлеу мерзімімен), %	>15-30	3,32	(2,94) 2,22	2,5 - 4
Валдық қор (жыл соңы), тауарлар импорты мен қызметтер көлемінің ай сайынғы мөлшері	<3	>3	>3	>3

3.2-кесте – 2001-2005 жж. Қаржы секторының бәсекеге қабілеттілігінің сыртқы жағдайлары

Көрсеткіштер/ кезең	2001	2002	2003	2004	2005
Инфляцияның орташа деңгейі	6,4	6,6	6,8	6,7	7,5
Қайта қаржыландырудың орташа мөлшері	11	8	7,25	7	7,7
МЕККАМ тиімді орташа табысы	6,59	6,67	5,9	4,88	4,88
Қазақстан Ұлттық банкінің НОТ тиімді жылдық табысы	5,8	5,93	5,18	4,04	3,9
Несиелер бойынша орташа мөлшер, %:	16,1	14,4	13,7	13,2	13,5
А. Жеке адамдарға, оның ішінде:	22,5	20,5	19,4	17,7	17,7
<i>А.1. Шетелдік валютадағы несие</i>	20,1	18,1	17,2	14,9	15,1
<i>А.2. Теңгемен берілетін несие</i>	25,5	24,3	21,8	20,6	19,3
В. Занды тұлғаларға, оның ішінде:	15,7	14,0	13,1	12,5	12,3
<i>В.1. Шетелдік валютадағы несие</i>	14,6	13,0	11,0	10,6	9,8
<i>В.2. Теңгемен берілетін несие</i>	17,4	15,6	15,5	14,5	14,0
Жеке адамдардың депозиттері бойынша орташа мөлшер, %, оның ішінде:	10,05	8,95	8,4	7,4	7,8
<i>Шетелдік валютадағы несие</i>	7,3	6,9	5,9	5,6	6,2
<i>Теңгемен берілетін несие</i>	12,8	11,0	10,9	9,2	9,4
Қайта қаржыландыру мөлшері – несиелендіруден түсетін кіріс мөлшері	5,1	6,4	6,45	6,2	5,8
Инфляция деңгейі – несиелендіруден түсетін кіріс мөлшері	9,7	7,8	6,9	6,5	6
Инфляция деңгейі – депозиттерден түсетін кіріс мөлшері	4,1	2,35	1,6	0,7	0,3
Инфляция деңгейі – МЕККАМ кірісі	0,19	0,07	-0,9	-1,82	-2,62
Инфляция деңгейі – Қазақстан Ұлттық банкінің НОТ табысы	-0,6	-0,67	-1,62	-2,66	-3,6

Бәсекеге қабілеттілік күйі. Банк секторы маңызды орын алатын Қазақстанның қаржы секторы тұрақты макроэкономикалық жағдайда біршама динамикалы түрде дамып келеді. Мысалы, “несие/ЖІӨ” көрсеткіші соңғы алты жылда 15-тен 79 %-ға дейін өсті, ал “несие/ЖІӨ” көрсеткіштері 24-ден 61 %-ға дейін жетті (3.3-кесте). Салыстыру үшін: Шығыс Еуропа елдерінде мұндай көрсеткіштер 50-60% көрсетсе, бірқатар дамыған елдерде 100%-дан асып отыр.

3.3-кесте – Қазақстан экономикасының қаржы секторы, %

Көрсеткіштер	2001	2002	2003	2004	2005	2006*
Банк секторы						
ЖІӨ активтердің қатысы	23,9	30,6	37,7	49,2	61,9	60,9
ЖІӨ несиелердің қатысы	14,9	17,9	22,0	27,2	41,9	79,3
ЖІӨ жеке капиталдың қатысы	3,7	4,3	5,0	6,4	8	9,7
Сақтандыру секторы						
ЖІӨ активтердің қатысы	0,5	0,6	0,5	0,8	0,8	1,3
ЖІӨ жеке капиталдың қатысы	0,2	0,2	0,2	0,5	0,4	0,75
ЖІӨ сақтандыру премияларының қатысы	0,4	0,6	0,6	0,7	0,4	0,95
Зейнетақы секторы						
ЖІӨ активтердің қатысы	6,0	7,0	8,3	8,9	9,3	9,5
Ұйымдастырылған қаржы нарығы						
KASE келісімдер көлемінің ЖІӨ қатысы	47,0	102,0	109,0	140	140	166,0

Ескерту: 01.11.06ж. күйі

Тұтастай алғанда, халықаралық несиелік рейтингілерін алу мен евробондтардың шығарылуы, ірі банкілердің синдицирленген қарыздарды тартуы, тұрғындар салымының көбеюі Қазақстанның банк жүйесіне деген сенімнің артқандығын көрсетеді. Сақтандыру және зейнетақы салаларында да ЖІӨ қатысты активтер дамуының позитивті динамикасын байқауға болады. 2001-2006жж. аралығында «актив/ЖІӨ» көрсеткіші: сақтандыру секторында 0,5-дан 1,3%-ға дейін, зейнетақы секторында – 6,0-дан 9,5 %-ға дейін өсті. ЖІӨ қатысты KASE қор биржасындағы келісімдер көлемінің қатынасы 47-дан 166 %-ға дейін өсті.

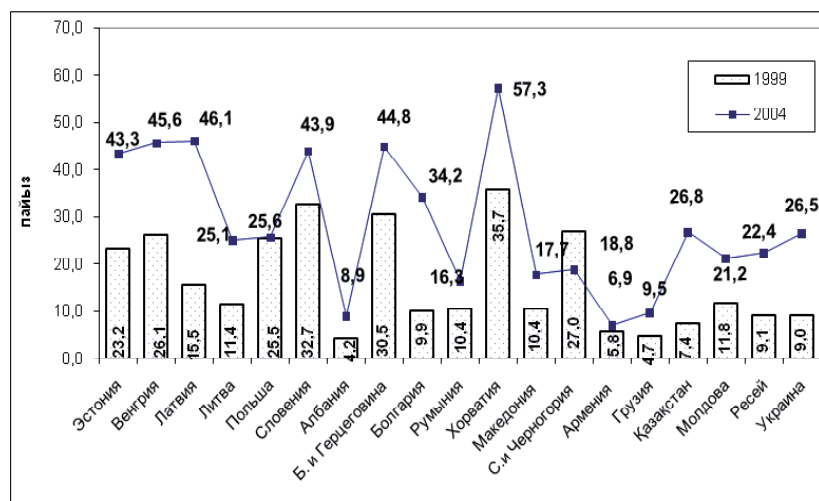
ОШЕ елдерінің жаңа қалыптаса бастаған Қазақстандағы мемлекеттік емес несиелендіру деңгейі салыстырмалы түрде онша жоғары емес, алайда ТМД елдерінің арасында ол жоғары орынға ие (3.1 сурет). 2004 ж. Бұл көрсеткіш 26,8% құрады, бұл Дамыту және қалпына келтіру Еуразиялық банкі бағалайтын 19 елдің орташа деңгейінен төмен (30%).

Қаржы институттары негізінен сауда, құрылыс, жылжымайтын мүлік саласындағы ағымдарға бағытталған. Олар мұнай-газ өндіру, металлургия өнеркәсібінде, транспорт пен инновацияда әлі де жеткіліксіз болып отыр. Оларға байыпты концентрация мен капиталдың шоғырлануы тән, бұл Дж.Зипф статусы ережесімен көрінеді.

Банк жүйесінің тұрақтылығы Альтман индексімен сипатталады. Қазақстан банк жүйесіне арналған бұл индекс дамуы қалыпты болғанмен, банкроттыққа ұшырау мүмкіндігі әлі де жоғары екендігін көрсетеді (3.4-кесте).

Ресейдегідей Қазақстанда да бірнеше жыл бойы тұрғын үй құрылысында “сабынды көпірлер” орын алуда. Бұл көпір жарылған кезде, бұл ерте ме, кеш пе, міндетті түрде болады, банк саласындағы жүйелі тоқырау орын алуы мүмкін.

3.1-сурет – 1999-2004 жж. ЖІӨ беймемлекеттік несиелендіру, %



Дереккөз: Қалпына келтіру мен дамыту Еуропалық Банкінің бағасы

3.4-кесте – Банк жүйесінің тұрақтылығы: Қазақстандағы жылжымайтын мүлікті несиелендірудегі “көбіктер”, 2001-2004 жж.

	Қазақстанның банк жүйесіне арналған Альтман индексінің мәні
2004 ж.	2,24*
2003 ж.	2,3
2002 ж.	2,5
2001 ж.	2,4

Ескерту: * – «Наурыз Банк» АҚ есепке қосылмаған
Дереккөз: Қаржы бақылауы Агенттігінің мәліметтері

Банк секторының дамуында позитивті тенденциялардың тұрақтануы маңызды қызмет атқарады. Оған: активтер мен міндеттемелер, капитал мен депозиттердің, ЖІӨ-дағы KAZE (Қазақстандық қор биржасы) келісімдерінің көлемі мен сақтандыру өсімдері үлесінің артуын, сондай-ақ нақты сектор несиеленуінің көбеюін, теңгедегі қарыз мөлшерінің көбеюін, пайыздық мөлшерінің біртіндеп азаюын, банк бизнесінің диверсификациясы мен қатерді басқару сапасын арттыру шараларын жатқызуға болады. Тұтастай алғанда, қаржы секторының құрылымы мен конфигурациясы күрделі де әртекті болып келеді, олар гомогенді және гетерогенді элементтерді байланыстырады.

SWOT – бәсекеге қабілеттілік талдауы. Күшті жақтарын көрсететін қаржы секторының стратегиялық архитектурасы үшін қызметтердің шоғырланған нарығы, тез жою, іс жүзіндегі несиелік, депозиттік және инвестициялық саясат, мерзімі бойынша активтер мен міндеттемелердің салыстырмалы балансы, қатерлерді басқарудың кешенді жүйесі тән.

Қазақстан банк жүйесінің кіріс коэффициенті мен сақтандыру өсімдері, жеке капитал мен депозиттердің, шоғырлану мен жинақты активтердің өсу динамикасы біршама жоғары деңгейде. Несиелік және инвестициялық қоржын сапасы жақсаруда, болуы мүмкін шығындарға қатысты қамсыздандырылуы да жеткілікті мөлшерде. Бизнестің тиімді менеджменті мен негізгі аймақтардағы қаржы институттарының қаржылық позициялары да өз деңгейінде. Жеке тұлғалар салымдарының (депозиттерінің) міндетті ұжымдық кепілдік (сақтандыру) жүйесі де енгізілген, біртіндеп тұрғындардың қаржы институттарына деген сенімі күшейіп келеді. Банк, сақтандыру, зейнетақы, шартты капиталдардың шоғырлануы мен орталықтандырылуы, интеграциялануы, диверсификациялануы одан әрі жалғасып келеді.

Тұтастай алғанда, елдің қаржы секторының тұрақтылығы мен бәсекеге қабілеттілігі күшейді. Бұл сектордың мүмкіндіктерін талдау оның нарықтық қысымдарға төтеп бере алатын, одан арғы даму әлеуеті жоғары екенін көрсетеді. Оның дамуының стратегиялық логикасы тік және көлденең байланыстардың интенсификациясын, қаржы институттарының аймақтық және өнімдік кеңеюін, жаңа қаржы өнімдері мен елеулі шығындар, тораптық әсерлер мен технологиялық байланыстардың есебінен олардың күнделікті өсіп келе жатқан пайдасын тиімді қолданылуын қамтиды.

Заңды тұлғалар мен жеке адамдардың төлем қабілетін тексеріп, шекті сұраныстық преференцияларын ескеру, клиенттермен жұмыс істеу сапасын арттыру, тарифтердің қоғамдық қалыпты деңгейін сақтау, тұрғындар мен кәсіпорындардың қорын жедел түрде тарту, ұйымдастыру құрылымдарын ұтымды ету, стратегиялық қаржы менеджменті жүйесін жақсарту қажет. Қаржы секторының негізгі параметрлері инфляция факторлары, қаржы көздерін тарту мен орналастыруға байланысты өзгеріп отырды.

Қаржы институттарының қатар жұмыс істеуі мен олардың қалыпты күйінен ауытқуына көшуінің орны бөлек. Бүкіләлемдік банктің бағалауы бойынша, банк секторының жиынтық активтеріндегі ең ірі үш банк ретінде танылған банк секторы шоғырлануының орташа көрсеткіші әлемдегі 79 ел бойынша 0,72 құрайды. Қазақстанда елдің банк жүйесінің жиынтық активтеріндегі ең ірі үш банктің үлесі 0,62 құрайды (3.5.-кесте). Салыстыру үшін: Австралияда – 65%, Бельгияда – 64%, Грекияда – 79%, Нидерландыда – 76%, Швецияда – 89%. Көріп отырғанымыздай, республикамызда шоғырлану көрсеткіші көрсетілген елдердің саны үшін орташа көрсеткіштен төмен, басқаша айтқанда, біркелкі мәнге жақын.

3.5.-кесте. Қазақстандағы банк капиталының шоғырлануы, 2003-2006жж.

Көрсеткіштер атауы	1.01.03	1.01.04	1.01.05	1.01.06	1.03.06
Ең ірі үш банктің активтері	61,5	62,4	62,1	58,8	57,1
Ең ірі үш банктің міндеттемелері	63,3	64,1	63,5	59,6	57,8
Ең ірі үш банктің жеке капиталы	51,2	51,1	54,0	56,2	57,4
Ең ірі үш банктің қарыз қоржыны	63,8	65,3	66,3	60,7	58,7
Ең ірі үш банктің заңды тұлғаларының депозиттері	71,0	68,0	63,3	59,6	59,3

Банк секторының шоғырлануы кемуі немесе артуы мүмкін, бұл – ең алдымен, бизнестің жүйелі тұрақты дамуы мен диверсификациясының көрсеткіші болып табылатын бәсекелестіктің қол жеткен деңгейі, шығынды азайту мен банк қызметінің тиімділігін арттыруға қатысты мәселелер болып табылады. Бұл банк дамуының объективті үдерісі болып табылады. Соңғы онжылдықтарда көптеген елдерде қаржы институттарының ірілену және шоғырлану үрдісі етек алып келеді. Активтер шоғырлануының жоғары көрсеткішке ие болуы банктердің қызметінің тиімділігін арттыру мен бәсекеге қабілеттілігін арттырудың маңызды факторларының бірі болып табылады.

Қазақстанда банктер жойылуы немесе біріктірілуі мүмкін. Бұл жағдайда ең ірі үш, бес немесе он банктің үлесі барлық банк жүйесімен салыстырғанда, төмендеуі мүмкін. Деректер бойынша, 2006 жылдың алғашқы жарты жылдығында ең ірі үш банктің активтері шамамен 15-20% құрады, ал актив көлеміне қарай алғашқы ондыққа енетін басқа банкілермен салыстырғанда, шамамен 21-ден 54 %-ға дейін артты.

Бұл үрдіс сақталатын болса, бес-он банктің арасындағы алшақтық барынша жойылады. Сонымен қатар арнайы мамандандырылған, жергілікті және корпоративті бағыттағы орта және шағын банкілер орын алатын нарықтық текшелер де бар. Мұндай банкілер де қажет, ең бастысы, оларды клиенттері керек етеді.

Қаржы институттарының мамандануын күшейтуді талап етіп, клиенттердің инвестициялық сұранысын жетілдіруде «алғашқы қадам» феноменін ескеретін қаржы қызметтері нарығының жаңа сегменттерін іздестіру жалғасуда. Ендеше, қаржы институттарының қызметі жетіле түсуі керек.

Қаржы секторының *әлсіз жақтарын* талдау (Дж.Даймонд принципі негізінде) бизнестің фракталды сипаты тән екенін көрсетеді, ол оның дамуының бастапқы шарттарымен негізделген. Стратегиялық тұрғыдан алғанда, бұл сектордың дамуында бірқатар қайшылықтар бар. Оларға ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді қорлар мен оған сәйкес депозиттер бойынша шектеулер, арзан қарыз ресурстарына ұсыныстан гөрі сұраныстың тұрақты түрде артық болуы, инвестициялық орналастыру үшін теңгелік қаржы негіздерінің тапшылығы, ақпараттық жүйелер тиімділігінің жеткіліксіздігі жатады. Оған салалық және корпоративті қауіптердің жоғары деңгейде шоғырлануы, қаржы негіздері көлеміне ауытқуының әсері, сыртқы қарыз ресурстарын тарту құнының ауытқуы, операциялық шығындардың көбеюі, несие қоржыны сапасының өзгеруі тән. Бұл параметрлер инфляциялық қысым әсерінен, төлем балансының күйі, қаржы нарығындағы қарыздарға деген сұраныс пен ұсыныстың құнына байланысты ауытқып отырады. Тұтастай алғанда, банк секторының дамуында салыстырмалы түрде шектеулер сақталды.

Қаржы секторы *дамуындағы қауіптерді* зерттеу нәтижелері (фрагментация принципі негізінде) оның нақты секторлар динамикасына, әсіресе оның экспорт салаларына тығыз байланысты екенін көрсетеді. Оның қызметіне негізгі экспорт тауарларына деген әлемдік бағаның ауытқуы, мемлекеттік және корпоративтік құнды қағаздардан түсетін пайданың азаюы тікелей, Қазақстанның БСҰ-ға енуі жанама түрде ықпал етеді. Қаржы нарығына қаржы институттарының бәсекелестік салмағының жүйелі түрде бұзылуы, әсіресе шетелдер қатысқан банктар тарапынан өте күшті болып отыр. Бұл қаржы өнімдерінің комбинациясы, үстеме құнның, уақыт пен пайдаланылған жеріне, клиенттердің түрлі топтарына байланысты жүргізіледі. Қаржы секторын функционалды жіктерге бөлу, жаңа қаржы технологияларын тиімді пайдалану, макроэкономикалық қатерлердің гравитациясын бейтараптандыру, қаржы институттарының салыстырмалы көлемін ұлғайту, қаржы институттары бизнесінің сан алуан түрлері бойынша ынталандыру, дәстүрлі жолдар бойынша активтердің пайдасын тежеу қажеттілігі туындайды. Қаржы секторының ресурстары нақты сектордың инвестициялық қажеттіліктерімен салыстарғанда, асимметриялы болып келеді. Активтердің қарқынды дамуы капиталдың жеткіліксіздігімен қатар жүреді.

Салыстырмалы талдау түрлі елдер арасында несиелер бойынша мөлшерлемелер арасында елеулі алшақтық бар екенін көрсетеді. Дамыған елдерде олар біршама төмен деңгейде. Ал посткеңестік елдерде – әлдеқайда жоғары (3.6.-кесте). Алайда нақты сектордың дамуына байланысты қаржы ресурстарының ұсыныстары да өсетін болады, соның нәтижесінде пайыздық мөлшерлемелер төмендейді.

3.6-кесте – Несие бойынша мөлшерлемелер деңгейі мен динамикасы (кезең бойынша орташа, шетел валютасымен), %

Ел	2001	2002	2003	2004	2005	01.04.06 жс
АҚШ	6,9	4,7	4,0	4,0		
Канада	5,8	4,2	4,5	4,3	-	
Жапония	1,97	1,87	1,8	1,8	-	
Германия	10	9,7	-	-	-	-
Ресей	17,9	15,7	12,4	12,2	-	-
Украина	32,3	25,4	17,9	18,8	-	-
Беларусь	46,9	36,9	19,9	19,9		-
Қазақстан	14,9	13,3	11,6	12,5	13,2	13,3

Дереккөз: Қазақстан Ұлттық банкінің бағасы

Нақты сұрақ несиелер мөлшерлемесінің шарттары мен төмендеу факторларына байланысты. Бұл екі жақты қозғалысы бар көше екенін ескертеміз. Жекелей алғанда, банк тарапынан қаржы қызметтерінің алуан түрлілігі мен сапасын көтеру, олардың бизнесінің тиімділігін арттыру қажет болады. Ал мемлекет тарапынан нақты секторды несиелендіру, ипотекалық және тұтыну несиелер аясын кеңейту үшін қажетті шарттарды мақсатты түрде құру қажет, ол салықтық жеңілдік, кәсіпкерлерге арналған кепілдеме түрі мен түрлі формалары түрінде т.б. болуы мүмкін. Несие мөлшерлемесінің деңгейіне макроэкономикалық факторлар, ең алдымен, экономикалық өрлеу, инфляция, экономиканың монеттенуі, төлем балансы және басқа да параметрлер елеулі ықпал етеді. Сонымен қатар макроэкономикалық

факторлар: несиелендіру ресурстарын тарту, қарызға алу құны, несиелендіру қауіп факторлары, ішкі шығындар т.б. ерекше әсер етеді. Мәселені шешу үшін жүйелі шаралар қажет екенін ескерту қажет. Несие ресурстарын тарту мен орналастыру құнына әсер ететін тікелей не жанама шарттарды ескеру қажет. Қаржы инструменттерінің нақты құнына негізделген реттеудің нарықтық механизмдері ғана ерекше мәнге ие болады. Мысалы, қор нарығындағы құнды қағаздардың кірісі төмен болуы, инфляцияның ағымдағы деңгейін ескере отырып, несиелендіру мөлшерлемелерінің төмендеуін тежейді.

Осылайша, қаржы секторының бәсекелестік артықшылықтарын ықпал ететін шарттарды, салыстырмалы артықшылықтары бар (Д.Рикардо), өндіріс факторларымен қамтамасыз етілуі (Э.Хекшер, Б.Олин), өркендеуші фактор (М.Портер) терминдерін ескеру қажет.

Жоғары бәсекелестікті қалыптастыру мәселелері. Қаржы секторын дамытуға қатысты негізгі мәселелер 3.7-кестеде көрсетілген.

3.7-кесте – Қаржы матрицасы: стратегиялық қауіптер мен тактикалық шешімдер, 2006-2008 жж.

Мәселелер/Оларды шешуге қатысты ұсыныстар	Капитализация	Салық салу	Қаржы қызметтері	Бәсе келестік
1. Ұзақ мерзімді тексеру, қаржылық анықтық, мекшік иелерінің құрылымдары, афилирленген адамдардың қатысы (нақты және қаржы секторлары), қауіптерді басқару, капитал бойынша жаңа Келісімдер енгізу (Базель II), активтерді, ипотекаларды, монополизация деңгейі мен банкілердің бәсекеге қабілеттілігі бойынша жіктеу (диверсификация, технологиялары, клиенттерге қызмет көрсету) жүйелерін жетілдіру	+			

3.7-кестенің жалғасы

2. Салық саясатын жетілдіру. Салықтар мен төлемдерді банкнемесе Web-киоскілер арқылы төлеу механизмін енгізу. Орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді инвестициялық несиелерден алынған марапаттаулар бойынша, тұрақты үш жылдан көп мерзімге беріп, кейін оны лизинг берушінің иелігіне беретін лизинг бойынша банктің салық төлейтін табыстарын салықтан босату туралы норманы 01.01.2008ж. дейін ұзарту. Марапаттаулар бойынша есептеулер енгізу, алтынға ҚҚС бойынша нөлдік мөлшерлемені қалпына келтіру		+		
3. Валюта режимін либерализациялау, банктің сыртқы қарыздарын шектеу, әр шетел валютасы бойынша банктің ашық валюталық позициясының лимиттерін төмендету (кезең бойынша өту, жіктеу категорияларын ескеру, жаңа валюта қарыздары), ең кіші резерв талаптарының өзгеруі, валюталық жойылу нормативтерін енгізу, сыртқы қарыздардың ең жоғары лимиті, жүйелі қауіптерді азайту, қолда бар шетел валютасын айырбастау операцияларын жетілдіру			+	
4. Қаржылық тұрақтылық талаптарын ескеріп, рейтингілік агенттіктердің тізімін нақтылай отырып, шетелдік банк филиалдарының қызметін тексеру, қаржы секторында бәсекелестікті арттыру мен либерализация				+

3.8 -кесте – Қазақстанның банк секторы: бәсекелестік деңгейі, 2000-2006 жж.

Активтер	01.01.00		01.01.01		01.01.02		01.01.03		01.01.05		01.01.06	
	мың долл	Позиция, %	мың долл	Позиция, %	мың долл	Позиция, %	мың долл	Позиция, %	мың долл	Позиция, %	мың долл	Позиция, %
Курс USD/KZT	138,2		144,5		150,2		155,2		136,4		134,5	
Казкоммерцбанк	524,073	21,3	760,968	20,7	1 274,832	23,5	1 710,126	23,0	3 738 344	24,17	7 728 384	22,9
Туран Әлем	339,300	13,8	550,765	15,0	1 081,223	19,9	1 449,918	19,5	3 226 033	23,74	7 446 298	22,0
Халық банкі	413,604	16,8	716,370	19,5	866,921	16,0	1 329,481	17,9	2 031 249	16,1	4 377 263	12,9
АТФ Банк	86,087	3,5	129,736	3,5	261,484	4,8	405,574	5,5	890 075	4,75	2 456 614	7,2
Ситибанк	56,477	2,3	156,989	4,3	220,412	4,1	258,306	3,5	105 392	1,43	384 222	1,13
Банк	97,790	4,0	131,884	3,6	217,357	4,0	317,929	4,3	728 018	5,2	2 271 118	6,73
ЦентрКредит АБУ Amigo	181,935	7,4	179,081	4,9	198,189	3,7	217,865	2,9	212 653	1,92	424 664	1,25
Нұрбанк	70,325	2,9	191,396	5,2	168,155	3,1	204,030	2,7	655,989	3,95	855 789	2,54
Темірбанк	67,631	2,7	97,200	2,6	146,365	2,7	145,395	2,0	264,291	1,63	491 877	1,45
Каспийский	34,173	1,4	62,015	1,7	100,157	1,8	187,571	2,5	471,380	2,8	1 112 740	3,3
Еуразия	80,717	3,3	51,963	1,4	83,285	1,5	175,547	2,4	554,927	3,31	785 947	2,33
Три банкілер бойынша нәтиже	1 952,111	79,2	3 044,564	83,0	4 727,771	87,0	6 537,959	88,0	14683051	86,27	28 334 916	84,06
Басқа банкілер	513,912	20,8	623,436	17,0	705,876	13,0	887,902	12,0	1 855,102	13,73	5 372 293	15,9
Банк жүйесі бойынша барлығы	2 466,023	100,0	3 668,000	100,0	5 433,647	100,0	7 425,861	100,0	13 557 700	100,0	33 707 209	100

Жинақталу. Қазіргі кезде оның деңгейі тұтастай алғанда, капиталдың жеткілікті нормативтеріне сәйкес келеді. Сонымен қатар жеке капиталдың дамуымен салыстырғанда, активтердің даму қарқындары банк секторының әлеуетті қауіптерінің көбеюіне әкеледі. Жинақталу, несие ресурстарын тарту мен орналастыруға байланысты жоспарларды банктердің одан әрі жүргізу, қаржыландыру көздерін іздестіру, банк капиталын қалыптастыру шарттарына қатысты мәселелер әлі де өзекті болып отыр.

Халықаралық аудиторлармен бірлесе отырып, жалпы және арнайы провизиялар қалыптастыру мәселелері бойынша ортақ жұмыстар жүргізу қажет. Капиталдың біркелкілігі мен банк қызметіндегі қатерлерді (несиелік, нарықтық, операциялық қатерлер, ішкі рейтинг жүйелері т.б.) жаңа сапа тұрғысынан қарастыратын капиталға қатысты жаңа Келісімді (Базель-II) жақын екі жыл ішінде енгізілетіндігін ескере отырып, қатерлерді басқару жүйесін сапалы түрде жетілдіре түсу қажет.

3.9-кесте – Қаржы секторы: бәсекелестік артықшылықтарды бағалап, болжау

- Қаржы институттарының өтімділігін арттыру. Сақтандыру мен инвестициялау, лизинг пен ипотеканы көбейту. Бизнесітегі пионерлік позицияларды (эксклюзивті) тез арттыру.
- Нарықтың іс жүзіндегі сегменттеріндегі қаржы өнімдерін дамыту мен сатылымдардың көбеюі және қаржы капиталы инфрақұрылымын жақсарту.
- Елде ұзақ мерзімді ресурстарды тарту, сыртқы нарықтан қарыз алу. Тұрғындар қорының ағылып келуі.
- Уақыты жағынан қаржы институттары бизнесі пайдалылығының икемділігі мен салыстырмалы түрдегі төмен шығындарын сақтау және кеңістіктегі тауарлы-жобалау-қызмет-клиентке бағытталған бизнесті дамыту.
- Бизнесінің даму шектері мен озық қаржы институттарының нарықтық позицияларымен, нарықтық маржа мен қаржы қызметінің өзіндік құнының төмендеуімен байланысты «капиталдың шоғырлану парадоксының» шешілуі
- Шетелдер қатысқан қаржы институттарының қаржы нарығында басымдыққа ұмтылуы, несиелендіру мен инвестициялауды көбейту, қызметтер бағасын қымбаттату, трансакциялық шығындарды азайту, бизнес көлемін ұлғайту және трансферттердің қаржылық технологиясы мен несие мөлшерлемелерінің диффузиясы

Қорытынды: сауда, аграрлық, өнеркәсіп және банк капиталының шоғырлана түсу процесінің күшейту, олардың біріктіріліп, қаржы капиталының қалыптасуы.

Салық салу мәселелері. Банктер қызметінде 2005 ж. марапаттауларға қатысты есептеулер бойынша лимиттің алынып тасталуы ерекше маңызды болды (ЛИБОР мен қайта қаржыландырудың екі есе мөлшерлемелері). Мұнда шектік левередж коэффициенті арқылы бейрезиденттерге төленетін марапаттаулар бойынша лимит енгізілді, мысалы, қаржы секторы үшін – 7, басқа ұйымдар үшін – 4. Алайда бұл лимит белгілі деңгейде банкілердің сырттан қарыз алу мүмкіндіктерін тежейді. Есептеулерді тежеу банк қызметінің өзіндік құнының артуына әкеледі. Бұл мәселе әрі қарай талдай түсуді керек етеді.

Банк қызметіне мүмкіндікті арттыру. Банк қызметінің тиімділігі мен сапасын арттыру, аймақтар мен ауылдық жерлерде олардың қолжетімділігін қамтамасыз ету мақсатында қазіргі ЕКБ банктердің негізінде банк қызметінің әмбебап орталықтарын құру мәселесі өзекті болып табылады. Процессингілік қызмет саласында клиенттерге сапалы операциялық қызмет көрсету, ақпаратты өңдеуде тарифтерді реттеу, касса тораптарының қауіпсіздігін қамтамасыз ету үшін қажетті жағдайлар құру қажет. Қор нарығында қаржы инструменттерінің тапшылығы мен зейнетақы активтерінің кірісін азайту, атауыштық шегерім мен жинақтаушы зейнетақы жүйесінде қатысушы жауапкершілігінің нақты критерийлерін нақтылау мәселелері ерекше мәнге ие болады. Ипотекалық несиелендіру мен тұрғын үй жинақтарын одан әрі дамытып, заңдарды жетілдіре түсу, әсіресе жылжымайтын мүлікті кепілдікке қоя отырып, келешекте мемлекет қажеттіліктері үшін алынатын несиелер беретін банк талаптарын өтеуге байланысты ережелерді, сондай-ақ тұрғын үй құрылысы жинақтарына қатысты заңдарды жетілдіре түсу керек. Сонымен қатар сақтандыру ұйымдары сияқты қаржы институттарының жеке капиталының ең аз көлеміне деген талаптарды біртіндеп көтеру, ірі қатерлерді кепілге ала-

тын мамандандырылған қайта сақтандырушы ұйымдарды құру, сондай-ақ сақтандырушы брокер-бейрезиденттер мен қайта сақтандырушы шетелдік компанияларға берілетін рейтинг баға әдістемесін нақтылау қажеттігі байқалады. Инвестициялық қорлардың дамуы, алғашқы несие бюросының жұмысы, валюталық реттеу, БЕҚО тарифтерін арттыру, салымдарды сақтандыру, қолма-қол емес төлемдерді дамыту, лизинг қызметтерінің сапасын арттыру т.б. ерекше маңызға ие болады.

3.2 Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілігінің инновациялық-технологиялық құрауыштары

Бүкіләлемдік экономикалық форум (БЭФ) дайындаған бәсекеге қабілеттілік рейтингі 2-тарауда көрсетілгендей, бірнеше кешенді факторлар – басқару, қаржы, инфрақұрылым, ашықтық, технология, еңбек – бойынша қалыптасады. Елдің маңызды бәсекеге қабілеттілік рейтингінде екі индекске сәйкес орын алады.

«Growth Competitiveness Index»(GCI) бәсекеге қабілеттілігінің өрлеу индексі ел экономикасының орта және ұзақ мерзімді болашақта тұрақты дамуға қол жеткізу мүмкіндіктері туралы болжам жасауға мүмкіндік береді. GCI үш шаманың: макроэкономикалық ортаның индексі, қоғамдық институттар индексі және технологиялық индекс орташасы ретінде есептеледі. Технологияның даму деңгейі жекелеген елдердің даму деңгейіне байланысты экономикалық дамуына да түрліше әсер етеді. Технологиялық инновациялар белгілі дәрежеде технологиялық даму деңгейі жоғары, елдердің шаруашылығы қаншалықты дамығанын көрсетеді, технологиялық дамуы орта немесе төменгі деңгейдегі елдерге тікелей шетелдік инвестиция түріндегі басқа технологияларды бейімдеп, алмастыру маңызды болады⁴⁶.

⁴⁶ //Проблемы теории и практики управления, 2006. – №4. – С. 26.

Әр елдің экономикалық дамуы да түрліше болады, сол себепті бір елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға ықпал ететін жағдайлар басқа ел үшін маңызды болмауы да мүмкін. Қазіргі кезде бәсекеге қабілеттіліктің қажетті факторы ретінде елде жаңа технологиялардың енгізілуі, оның ғылыми және технологиялық даму процесіне тартылуы ерекше маңызға ие болуда. Техникалық жетілдіру жеке инновациялардың есебінен немесе шетелде дайындалған технологияларды тасымалдау арқылы жүргізілуде.

Әлемдік тәжірибеде жекелеген кәсіпорындар мен салалардың да, тұтастай ел экономикасының да инновациялық ортасын талдап, болжауға арналған көптеген интегралды индекс бар. БЭФ басқалармен қатар:

- экономикалық құрауыштар индексі, ол технологиялық индекс (маңызды нарықтағы технологиялық озықтық пен жаңа технологияларды меңгерудегі қарқындылық) пен бастамалар индексінен құралады;

- инновациялар индексі, ол мемлекеттік және жеке секторлардың ҒЗТҚЖ бөлінген шығындардан құралады, олардың құрал-жабдықтары мен мекемелердің сапасы, венчур капиталына қолжетімділік, бизнестегі бастамалардың жеңілдігі, инновациялардың уәжділігі мен ҒЗТҚЖ-мен бірлісе қызмет ету;

- технологияларды тасымалдау индексі, шетелдік технологияларды лицензиялаудағы қарқындылықтан құралады.

Білімге негізделген экономиканы сараптаудың ең кең таралған жолдарының бірін “Дамуға негізделген білім” (Knowledge for Development – K4D)⁴⁷. Бүкіләлемдік банкінің бағдарламасы ұсынды. Бұл әдістеме белгілі бір елдің білімге негізделген даму үлгісіне көшуге дайындығын анықтайды. K4D бағдарламасы 76 көрсеткіш ұсынады, ол түрлі елдердің жекелеген көрсеткіштерін, сондай-ақ бірнеше елдің орташа көрсеткіштерін салыстыруға мүмкіндік береді.

⁴⁷ //Экономист, 2005. – №10. – С. 61.

Салыстырудың маңызды сипатын анықтайтын жекелеген көрсеткіштер бойынша да, агрерирлі көрсеткіштер бойынша да жүргізуге болады: институционалды режим бұрыннан бар және жаңа білімді тиімді пайдаланып, кәсіпкерліктің дамуына қажетті уәждермен қамтамасыз етеді; тұрғындардың білім деңгейі және білімді пайдалану, бөлу, құруға қажетті дағды деңгейі; ақпараттық және коммуникациялық инфрақұрылым ақпаратты тиімді таратып, өндеуге мүмкіндік береді; фирмалардан, зерттеу орталықтары, универстиеттер, кеңес беру және басқа да ұйымдардан құралған ұлттық инновациялық жүйе, ол жергілікті қажеттіліктер үшін маңызды білімді бейімдеп алып, жаңа білім және оған негізделген жаңа технологиялар жасайды.

K4D бағдарламасы басқа да екі индексті – білімді үнемдеу индексі мен білім индексінің ұсынады. Білімді үнемдеу индексі институционалды режим, білім беру, инновация, ақпараттық технологиялар мен коммуникациялар сияқты төрт индекстің ішіндегі орташасы. Білім индексі олардың ішіндегі үшеуінің: білім беру, инновация, ақпараттық технология мен коммуникацияның орташа мәні.

Экономикада білімді қолдану деңгейінің индексі (KEI) бойынша Қазақстан Тунис, Колумбия, Мексика мен Түркия сияқты жан басына шаққандағы ЖІӨ деңгейінен біршама артта қалған. Басқаша айтқанда, Қазақстан экономикасының бәсекеге қабілеттілік деңгейі онша жоғары емес.

2.2-тарауында көрсетілгендей, ЖҰТ көрсеткіші бойынша сатып алу мүмкіндігінің паритеті (СМП) бойынша тұрғындардың жан басына шаққанда Қазақстан табыс деңгейі орташа елдердің қатарына жатады, ал KEI индексі бойынша (экономикада білімді пайдалану деңгейі) елді тұрғындарының табысы біршама төмен Кения, Моңғолия сияқты елдермен ғана салыстыруға болады.

Сонымен қатар Қазақстан мен KEI индексі орташа елдер арасындағы алшақтық күшейіп келеді. 1995 және 2004

жылдардағы KEI индексінің мәндерін салыстыру экономикада білімді қолдану деңгейі жағынан елдің кері кетіп бара жатқанын көрсетеді⁴⁸.

1991 жылдан бастап АҚШ-тың Америка ұлттық ғылыми қоры (NSF) технологиялық бәсекеге қабілеттіліктің бес жалпы көрсеткіші бойынша 33 елде зерттеу жүргізіп келеді⁴⁹. Алғашқы төрт көрсеткіш инновациялық даму мен бәсекеге қабілеттілікті қамтамасыз ету шарттарын көрсететін “кіріспе” ретінде қарастырылса, бесіншісі инновациялық қызметтің нәтижелерін, яғни өндірістің техникалық және технологиялық күйін сипаттайтын “қорытынды” ретінде қарастырылады.

Қазақстан зерттеуге негіз болған елдердің санатында жоқ, алайда Ресейдің инновациялық дамуы туралы мәліметтер Ресей сияқты инновациялық экономикасы енді құрыла бастаған, технологияның бәсекеге қабілеттілігі енді жолға қойыла бастаған Қазақстанның жай-күйін де сипаттай алады.

1993-2003 жылдардың көрсеткіштерін талдау зерттеуге алынған дамыған және дамушы елдердің инновациялық дамуын халықаралық салыстыру шеңберінде төмендегідей қорытынды жасауға мүмкіндік береді:

1. Ұлттық бағдарлау (NO) индикаторы елдің технологиялық бәсекеге қабілеттілігіне қол жеткізуге бағытталған үкімет пен бизнес-қауымдастықтардың іс-әрекетін бағалауға арналған. Осы көрсеткіш бойынша Ресей 1993 жылы соңғы орында болса, 1995 жылы – Венесуэла мен Аргентинаны артқа қалдырып, 29-орынды иеленді, ал 1999 жылы Индонезия, Мексика, Таиланд деңгейлерінен жоғары

⁴⁸ Проект развития инноваций и конкурентоспособности. Совместный проект МиЖИЕтерства индустрии и торговли РК, Министерства образования и науки РК, Международного банка реконструкции и развития.//www.nif.kz

⁴⁹ //Проблемы теории и практики управления, 2006. – №1. – С. 83.

көрсеткішке ие болып, тұрақтанғанмен, жағдай онша өзгере қойған жоқ. Соңғы бірнеше жылда бұл индекс барлық елдер бойынша дерлік төмендеді, Ресей Испания, ЮАР, Үндістан, Қытайдың деңгейіне жақындады.

2. Технологиялық жағынан қазіргі заманғы, жаңа, озық елдің өмір сүруі үшін маңызды болып табылатын материалдық, ұйымдастырушылық-экономикалық және адам ресурстарын қолдайтын даму институттарын әлеуметтік-экономикалық инфрақұрылымның индикаторы (ЕЕ) сипаттайды.

Зерттеліп отырған мерзім ішінде Ресей индексі 2 есеге – 39,4-тен 60,4-ке өсті, ал 1996 жылдан бастап ОАР, Қытай, Таиланд, Индия, Аргентина сияқты және т.б. елдердің алдына шығып, Ресей тұрақты түрде 20-22 орындарды иеленді.

3. Технологиялық инфрақұрылым көрсеткіші (ТІ) жаңа технологияларды дайындау, өндіру, ендіру және сату мүмкіндігін қамтамасыз ететін әлеуметтік-экономикалық институттардың болуын сипаттайды. Ол Ресей үшін қарастырылған жылдарда біршама төмендеді (58,4-тен 51,2-ге дейін).

1996 жылы Ресей Италия, Швеция, Швейцария елдерінің алдына шығып елдер рейтингінде 7 орынды алған болатын, 1999-2003 жж. барлық дамушы елдерді (Қытайдан басқасын) қуып жетіп, алайда Германия, Франция, Швеция және бірқатар елдерді алға жіберіп, 10-12 орындарды иеленді.

4. Өндірістік әлеует индексі (РС) жоғары технологиялық өнім өндірісі мен тиімділігін қамтамасыз ететін материалдық және адам ресурстарын бағалауға мүмкіндік береді. Осы көрсеткіш бойынша Ресей 1996 жылы Қытай, Канада, Бразилия, Венгрия елдерін артта қалдырып, 33 зерттеліп отырған елдердің ішінде 19 орында болды; 2003 жылы елеулі түрде Австралия, ОАР, Испания сияқты елдерді басып озып, 14 орынға жылжыды.

5. Ресейдің жоғары технологиялық өндірісінің өндіріс пен экспорттың технологиялық жағдайының көрсеткіші тым төмен және 1993-2003 жж. үш пунктке ғана – 14,7-ден 17,5-ке көтерілді. Осы уақыт ішінде бұл ел Бразилия, ОАР, Аргентина және Венесуэланы артқа тастап, 19-орыннан 26-орынға жылжыды. Ресей үшін соншама жағымсыз бағалау бірінші төрт көрсеткіштің жалпы деңгейіне сәйкес келмейді.

Талдау қорытындылары Ресейдің инновациялық әлеуеті қорытынды сипаттамалардан асып түсетіндігін пайымдауға мүмкіндік береді. Қазақстанда да осындай жағдай қалыптасқандықтан (бірінші төрт көрсеткіштің жеткілікті деңгейі және өндірістің инновациялық төмен қабілеті), жаңа кезеңде елдің инновациялық жүйесі белгілі бір саладағы өзінің әлеуетімен анықталатын артықшылықтарды қолдануға қабілетті емес деген шешім жасауға болады.

Инновация және технологиялар саласында Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігін бағалау үшін ЕО «European Innovation Scoreboard» (EIS) елдері қолданатын көрсеткіштер жүйесін пайдалануға болады.

“Еуропалық ғылыми-инновациялық кеңістіктің картасы” – талдауы елдегі және жалпы ЕО-дағы жағдайды айқындауға және шешуші көрсеткіштер бойынша тренділерді қадағалауға мүмкіндік беретін индикаторлардың арнаулы жүйесі.

2001-2003 жж. “Еуропалық ғылыми-инновациялық кеңістіктің картасы” 17 индикаторды қамтыды. 2005 ж. ол 26 көрсеткіш негізінде, ал 2006 ж. 5 категорияға біріктірілген, соңғысы 2 топқа – “кіріс” және “шығыс” индикаторларына бөлінген (3.10-кесте) 25 көрсеткіш негізінде құрастырылды.⁵⁰⁵¹

Қолданылған индикаторлар EUROSTAT жүйесінің стандартты статистикалық көрсеткіштеріне негізделген.

⁵⁰ European Innovation Scoreboard – 2001. //www.trendchart.org

⁵¹ European Innovation Scoreboard – 2005. //www.trendchart.org

Зерттелгендердің санына Еуроодақтан 25 ел, ЕО қауымдастық мүшелері, АҚШ, Жапония, Түркия – барлығы 33 ел енгізілді. 2006 жылы елдердің тізімі Ресей, Қытай, БАР және Латын Америкасы елдерінің тобын қамтып 49-ға дейін кеңейді.⁵²

3.10 кестесі. «Еуропалық инновациялық кеңістіктің карталары» индикаторлары

№	Индикаторлар Кіру индикаторлары	Елдер		
		ЕО 25	АҚШ	Жапония
1	2	3	4	5
	1. Инновацияларды іске асыру факторлары			
1.1	20-29 жастағы ғылым және инженерия саласындағы дипломды мамандар (1000 адамға)	12,7	10,2	13,4
1.2	25-64 жастағы дипломдық білімі бар тұрғындар (100 адамға)	22,8	38,4	37,4
1.3	Кең ауқымды Интернет желісіне ену (100 адамға)	10,6	14,9	16,3
1.4	25-64 жастағы өмір бойына оқытуға қатысу (100 адамға)	11	--	-
1.5	Жастардың білім деңгейі (орта және жоғары білімі бар 20-24 жастағы тұрғындар %)	76,9	-	-
	2. Білім даярлау			
2.1	ҒЗТКЖ-дың мемлекеттік шығыны (ЖІӨ-ден %)	0,65	0,68	0,74
2.2	ҒЗТКЖ үшін бизнес шығыны (ЖІӨ-ден %)	1,2	1,8	2,39
2.3.	Орта-жоғары технологиялық және жоғары технологиялық	89,9*	89,9	86,7

⁵² European Innovation Scoreboard – 2006.//www.trendchart.org

1	2	3	4	5
	ҒЗТКЖ үлесі (өндірістік ҒЗТКЖ үшін шығындардан шығатын %)			
2.4	Инновациялар үшін мемлекеттік қаржыландыру алатын кәсіпорындар үлесі	-	-	-
	3. Инновациялар және кәсіпкерлік			
3.1	ШОК, өздігінше енгізілетін инновациялар (ШОК жалпы санына %)	-	-	15,3
3.2	ШОК, басқа ШОК-пен бірге кооперацияларға инновациялар енгізуші ШОК (ШОК жалпы санына %)	-	-	6,9
3.3	Инновациялық шығындар (тауар айналымынан %)	-		
3.4	Ерте кезеңдегі Венчурлық капитал (ІЖӨ %)	0,023*	0,072	
3.5	Ұйымдастыру инновацияларын қолданатын ШОК (ШОК жалпы санына %)	6,4	6,7	7,6
	Шығу индикаторлары			
	4. Инновацияларды қолдану			
4.1	Жоғары технологиялық қызмет саласындағы жұмысбастылық (өнеркәсіпте және қызмет секторында жұмыс істейтіндерден %)	3,35	-	-
4.2	Жалпы экспорт көлеміндегі жоғары технологиялық тауарлар экспортының үлесі (%)	18,4	26,8	22,4

1	2	3	4	5
4.3	Нарық үшін жаңа өнімдерді сату (жалпы тауар айналымынан %)	-	-	-
4.4	Фирмалар үшін жаңа өнімдерді сату (жалпы тауар айналымнан %)	-	-	-
4.5	Орта-жоғары технологиялық және жоғары технологиялық өндірістердегі жұмыспен қамтылу (жұмыс бастылардан %)	6,66	3,84	7,30
5. Интеллектуалдық меншік				
5.1	1 млн. тұрғын санына еуропалық патенттік ведомство патенттері	136,7	142,6	174,2
5.2	1 млн. тұрғын санына америкалық патенттік ведомство патенттері	50,9	227,1	304
5.3	1 млн. тұрғын санына Триада әулетінің патенттері	32,7	47,9	102,1
5.4	1 млн. тұрғын санына ЕО жаңа сауда маркалары	100,7	33,8	11,7
5.5	1 млн. тұрғын санына ЕО өнеркәсіптік үлгілері	110,9	17,5	13,2
Ескертпелер: 1) * ЕС15; 2) European Innovation Scoreboard, 2006 бойынша құрастырылған				

Көрсеткіштерді таңдау қалыптасқан жағдайдың фиксациясына ғана емес, процесс өзгерісіне де бағытталған.

Жекелеген елдер мен ЕО көрсеткіштері инновациялық дамудың даусыз әлемдік көшбасшылары – Жапония мен АҚШ-тың ұқсас көрсеткіштеріне толықтай теңесті.

Инновациялық даму жолындағы Қазақстанның жағдайы мен күш салуын бағалау үшін бірқатар салыстырулар келтіреміз (3.11 кестесі).

3.11 кесте – Қазақстан әлемдік ғылыми-техникалық салада

	Қазақстан	Әлем елдері (2004)	Бастапқы мән-дер
1	2	3	4
ЖІӨ-ге %-бен алғанда зерттеу мен дайындауларға жұмсалатын қаражат	0,29	АҚШ – 2,6 Жапония – 3,1 Германия – 2,5 Ресей – 1,3	2
Ғылыми дәрежесі бар зерттеушілердің орташа жас шамасы, жыл	58	Ресей – 54 орташа – 44	48
Ғылыми жабдықтардың орташа жас шамасы, жыл	>15	орташа – 5-6 Ресей >11	7
Инновациялық белсенділік деңгейі (өнеркәсіптегі инновациялық белсенді кәсіпорындар үлесі), %	3,4	Германия – 82,5 Швеция – 75,3 Австралия – 60,8 Ресей – 10,0	25
Өнеркәсіп өнімдері көлеміндегі инновациялық өнімдердің үлес салмағы, %	2,3	Германия – 29 Австралия – 31 Ресей – 3,7	15
1 адам есебіндегі ҒЗТКЖ шығыны, долл.	11	АҚШ – 991 Жапония – 816 Германия – 666 Ресей – 98	-
ҒЗТКЖ-де жұмыспен қамтылғандардың саны, 1 млн. адамға	629	АҚШ – 4484 Жапония – 5287 Германия – 3261 Ресей – 3319	-
Тұрғындардың 1 млн. адам есебіндегі өнертабуға патентті өтінімдер үлесі	0,13	АҚШ – 281 Жапония – 877 Германия – 156 Ресей – 133	2,5
Тіркелген патенттердің жалпы мөлшеріндегі елдердің үлесі, %	-	АҚШ – 36 Жапония – 17 Германия – 13 Ресей – 0,4	1

Дереккөздер: Ковалев Ю.Ю. География мировой науки. – М, 2002; Наука и инновационная деятельность в Казахстане в 2004 г. – Алматы, 2005; Human development report 2006. <http://hdr.бҰҰ.даму бағдарламасы.org>

Статистика бойынша ҚР агенттіктерінің мәліметтеріне сәйкес 2005 жылы кәсіпорындардың инновациялық белсенділігі 3,4% болды. 2005 жылы инновациялық өнімдер көлемі 120408,3 млн. теңгені немесе өнеркәсіптік өндіріс мөлшеріне 2,3%-ды құрады. Ең үлкен үлес салмақты (72,2%) соңғы үш жыл бойына жетілдіруге ұшыраған өнім құрады. Экспорт құрылысында үлкен бөлікті шикізат құрайды.

Қазақстанның бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына кіру стратегиясы бәсекеге қабілеттілікті арттырудың жаңа үрдістеріне бағыт береді. Егер бұрын бәсекеге қабілеттілік ең аз шығынмен тауар өндіру қабілетімен анықталған болса, ал қазір бәсекеге қабілеттілік ұлттық өндірушілердің халықаралық интеграцияға қатысу қабілетіне көп байланысты. Бүгінде соңғы бәсекеге қабілетті өнімде нақты бір ұлттық фирманың сауда маркасы болса, ол көбінесе халықаралық болып табылады. Ұлттық шекараларда қалмай және өз күшіне сүйену, халықаралық интеграцияның күшті жақтарын мақсатты түрде пайдалану бәсекеге қабілетті ұлттық экономикаға жетуге мүмкіндік береді.

Ол үшін инновациялық жүйеде мемлекет белсенді қатысуы қажет. Ондай қатысуды экономиканы жүзеге асыруды реттеуге әрекет деп қабылдау және инновациялық қызметте мемлекеттің тікелей қолдауын едәуір кеңейту қажет. Әңгіме инновацияға стимул болатын бизнес жолын құруы тиіс мемлекеттік инновацияға қатысу әдісі жайында болып отыр. Осымен байланысты жаңа өндірістік елдердің тәжірибесіне қызығушылықтың туындауы мен саясатты құруда инновация мен бәсекелесе алатын экономиканың күшеюі көрініс тапқан.

Әсіресе ерекше көңіл аударатын Чили тәжірибесі болып отыр. Біріншіден, Чили Қазақстан сияқты табиғи ресурстарды пайдалануда экономиканың негізгі даму көздерін көрсетеді. Екіншіден, бұл елде мүмкіндігінше жүйелі

түрдегі инновацияның даму институты деп аталатын қор пайда болған. Қазақстанда белгілі болғандай даму институты құрылған. Үшіншіден, Чили институтының даму сегменттелген ұлттық инновациялық жүйе әзірге фрагменттік болып есептеледі. Төртіншіден, Чили ішкі және сыртқы инновация дереккөздерінің дұрыс екенімен ерекшеленеді. Қазақстанның стратегиясында әлемдік бәсекелесе алудың 50 елдер қатарында болуы «ішкі локомотивтің» экономикалық өсуінің қарқындылығы белгілі мәнге ие болып отыр.

Жаңа өндірістік елдерден тәжірибе алуды талдау нәтижесі көрсеткендей, саясатты көтеру мен инновацияға жағдай жасау және экономиканың бәсекелестікке қабілеттілігін көтеруді қолдау қажет.

1. Жобаны таратудың шешімі макроэкономикада соншалықты хабардар етілсе, ал демонстрациялауда басқаша, яғни инновациялық өсу мен жеке мемлекеттік әріптестік жетілген әрі тиімдірек үлгіде көрінеді. Инновацияның дамуы бюджет есебінен қаржылануы мүмкін емес, бірақ нәтижесінде үкімет көрсеткендей инновациялық жүйенің катализаторы бірінші жоба арқылы мүмкін екендігін көрсетеді.

2. Жобаны мемлекет тарапынан қаржыландыруды сақтау мен жобаны басқару бизнестің қолында. Мысалы, Чили мен Израильде мемлекеттік қаржыландыру деңгейі 40%-ды құрайды. Әрқашан жобалар бизнес пен арнайы келісілген мекемелердің өзінде түбегейлі басқарылады. Көптеген инновациялық істің регламентациясына талпыныс жасауда үкімет тарапынан бизнеспен бірігіп ұйымдастырылған бағдарлама әдетте сәтсіз болады.

3. Қолдау өзінің зерттемесінде ғана емес, импорт пен технология көшірмесінде көрінеді. Шеттен алып пайдаланған технологияның ең көп әсері орташа технологиялық салаға жетіп, интеллектуалды меншікті қорғаудың халықаралық

ережесін шектеуге міндет артпау мен шығынды аса көп талап етпеу ескеріледі.

4. Бизнес-келістіруші арқылы қолдау қызметі жүзеге асады. Тиімсіз әдістерді қолдануға тәуекел жасау мынадай жағдайда, мемлекеттік мекеме серіктестермен тікелей бірлесіп, мемлекеттік қолдауға үміт арту барысында (жоба сапасын бағалау үшін шенеуніктердің біліктілігінің жетіспеушілігі, коорупция мүмкіншілігі) өседі. Латын Америкасының тәжірибесі көрсеткендей, жеке бітімгерші мемлекеттік қолдау көрсеткенде, мақсатты түрде тәуекелдің азаюы көрінеді. Сондай-ақ инновациялық бағдарламаны қолдау мен бәсекелесе алудың күшеюі министрлікте іске аспай, 21 тәуекел- келісімшартпен жұмыс істейтін пайдасыз жеке бірлестікте жүзеге асады.

Ақшамен бірге қызмет көрсетеді. Рентаны шығаруды ынталандыруда мекеме ақшамен бірге қызмет көрсетсе, мемлекеттік мекемелердің қарым-қатынасы әлсірейді: қызметкерлер құрамын оқыту; өнімнің сертификатпен сәйкестігі; бизнесті ғылыми-техникалық ақпаратпен және ҒЗТҚЖ нәтижесімен қамтамасыз ету; мемлекеттік бюджет есебін іске асыру; мемлекеттік оқу орындары немесе ҒЗИ-дың жеңілдетілген аумағында жер ауқымын беруге (мысалы технопаркке) мүмкіндік жасау.

ЖИЕ тәжірибесіне қорытынды жасап, локальды инновациялық бағдарлама жасау мен шығару:

- кіші және орта бизнес үшін экспортты қолдау бағдарламасы бойынша халықаралық көрмеде және жәрмеңкеде, маркетингтің старттық шығынына байланыс орнату үшін шығын компенсациясын бөлшектеп қарастыру. Чилидегі CORFO корпорациясының мүмкін болар аналогтік бағдарламасы;

- ISO-9000/ISO-14000 стандартқа сәйкес сертификациясын қолдайтын бағдарлама бойынша кіші және орта

мекеменің бюджеттен бөлшектеп қаржыландыруы мен жәрдем ақшаны компаниялық-мәлімдеушіге емес, сертификатты өткізетін халықаралық агентке төлеу. Чилидегі CEPRA корпорациясының мүмкін болар аналогтік бағдарламасы;

- жеткілікті ғылыми және білімділік шамасын игерген аймаққа инновациялық кластерлік қолдау бағдарламасын бағдарлау. Ол әкімшілікпен, университеттермен, академиялық институттармен бизнес-құрылымға қатысып, бірлесіп жасалған конкурстық іріктеу мен жобаны қаржыландыруға атсалысады. Аналог мүмкіншілігі – компьютерлік, телекоммуникациялық, фармацевтикалық және биотехнологиялық кластермен Бангалор мен Хидерабад штаттарында дамыту деңгейінде болады.

Қазақстанның аналогы Чили қорында жаңа инновациялық бизнесті «жетілдіруді» бағдарлайтын мақсатқа сәйкес құрылған. Бұл қор жеке бейкоммерциялық мекеме, технологиялық жобаны арнайы басқаратын, технологиялық қызмет пен инновациялық фирманың инкубациясы технологиясының орта деңгейін береді. Қаржыландыру көзі: мемлекеттік бюджет, жеке компаниялар мен өзіндік ресурстар. Чили қорында нарықтық пен нарықтық емес институттар инновациялық жүйеде принциптік байланыстылығының мүмкіншілігін әсіресе бизнес-жобаның мемлекеттік инвестициясының тәуекел жасаған мекемесі мен басқармасы және бюрократиялық жолақтан тыс мекеме көрсетеді. Чили сияқты мұндай қор үкімет пен басқарманың жеке секторында қордың соңғысын белсенді қатыстырады.

Нарықтық текше сайлауын сәтті игеруге болады, оның негізгі амалы тез өсу мен нарықта үлкен келешегі бар адам қажеттілігін қанағаттандырумен байланысты болуы. Бұл одан басқа тұрмыстық радиоэлектроника мен информациялық техника, экологиялық таза азық түлік, әртүрлі тұрғын және әлеуметтік-мәдени құрылыс, туризмнің арнайы түрі,

өнер саласы, медициналық және білім беруге қызмет етеді. Нарықтың әрқайсысы өзінше ерекше, оған өзіндік «шағын текше» табу қажет және ол «лазерлік сәуле стратегиясын» (оны Жапония ғалымдары мен кәсіпкерлері видеотехникамен жүзеге асыруда) қажет етеді.

Қазақстанның әлемдік бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына қосылу стратегиясына сәйкес, «ішкі локомотивті» пайдалануды бағдарлап және әлемде құрылып жатқан барлық жаңа және алдағы мақсатты меңгерудің қажеттілігі әлемнің экономикалық тез дамуын көрсетеді. Бұл ғылым мен технология саласына сәйкес инновацияның ішкі дереккөзін толық пайдаланудағы қажеттілікті көрсетеді. Қазіргі таңда барлық елде бәсекеге қабілеттілік күшейіп, халықаралық білім мен технология процесінің қосылуынсыз жүзеге асады.

Осыған қатысты экономиканың дамуында «қуып жеткен» елдердің бұл түрі үлкен тәжірибе болып отыр. Бұрын ондай елдердің бірі Жапония болып, кейін оның тәжірибесі Оңтүстік-Шығыс Азиядағы ЖИЕ-де қабылданды және латынамерика елдерінің жанында болып, ақырында Қытай мен Үндістанда көрініс тапты, бұл зерттеу мен зерттемені жүргізумен байланысты барлық өсімді салу көлемін талап етеді. Қазіргі кейбір ғылым мен технологиядағы бағыт соншалықты еңбекті қажет ететін болып, оны бірде бір дамыған ел өзінше жүргізуі мүмкін емес. Халықаралық бағдарлама ғарышты зерттеу, ядролық энергетика, авиақұрылысты кеңірек тарату кездейсоқ емес.

Сондықтан «қуып жеткен» елдер үшін технология мен инновацияға «шеттен алып пайдалану» стратегиясы сипатталады. Оның маңыздылығына өзіндік инновациялық потенциалды пайдалану, ғылымды қажет ету үшін дамыған өндірістік елдерде өндірілген өнімін шығаруды игеру жатады. Келешекте ғылыми-техникалық және өнеркәсіптік әлеуетінің нәтижесінде инновациялық өнімнің шығуынан

таратуына дейінгі барлық инновациялық циклда өзіндік жұмыс істеудің мүмкіншілігі туындайды. Соңғы есепте бұндай тәсіл ұлттық компанияларда дүниежүзілік бәсекелесе алуына жағдай жасайды. Шетелдік технологияны игеруді жақсартуды тізімге енгізіп, фирмалар ішкі нарыққа дайын өнімді қолданатын елдер, әлемдік технологиялық нарықта ең ірі ойынпаздар болып шығады. 1990ж Қытай мен Мексика жоғары технологиялық өнімді экспорттайтын, басқаратын санға ілікті, оның экспорт көлемі 10 жылда 15-40-есеге көбейген.

Әрине, Қазақстан үшін бұндай стратегия тікелей түрде оның жеткілікті өсу есебіне әсіресе инновациялық циклдың, ғылыми-техникалық шамасының бастапқы кезеңінде тиімсіз. Дегенмен экономикасын «қуып жеткен» елдер үшін ол тәжірибе тіпті пайдалы, сондықтан табысқа жету үшін өз мүмкіншілігін көрсетіп, ғылымды қажет ету технологиясын игеруді, өнеркәсіп көлемі мен инновациялық экспорт өнімін күшейтудің нәтижесінде шетелдік білім үшін «ашықтық» және дүниежүзілік нарық технологиясын пайдалануға қабілеттілік пен ықылас қою қажет. Атап айтқанда, оған Қазақстанның бәсекелесе алу рейтингісін көтеру стратегиясы тиімді. Өзінің ғылыми-техникалық потенциалын көтермей, шетелдік технологияны игеруде көптеген нәтижеге жету мүмкін еместігін де ескеру қажет. Шетелдік технологияға кіру үшін ол өзінің «кіргізу» түрін жүргізеді. Оның артықтығы «қуып жеткен» елдердің тәжірибесі көрсеткендей, алдыңғы қатардағы технологияларға дұрыс сілтеме жасау арқылы, ақырында өзіндік инновациялық іс-әрекетінің дамығандығы көрінеді. Осы жолда қазақстан ғылымының эзірге нәнің жетіспейтіндігін ескеріп, инновациялық бағытының күшеюіне қол жеткізуге болады.

Осындай инновациялық бағыттың дамуы үшін ішкі технология трансфертінде өнеркәсіптің тікелей зерттемесі мен

зерттеуінің ерекше маңызы бар. Әзірге бұл инновациялық жүйе қалыптасқан елде тым әлсіз бөлік болып табылады. Қазақстанды дүние жүзілік бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына қосу үшін өнеркәсіпте, бизнесте қолданбалы ғылымда қажеттілік туындайтынын анықтап айтуға болады. Алдыңғы қатардағы технологияны пайдаланудың өнеркәсіптік зерттеу мен зерттемені дамытуға, шетелдік компанияларда «оқытуға» жағдай жасауға мүмкіндік береді. «Оқыту» терминін «экономикалық білім» мен инновацияның табиғатына сипаттама беретін, түсінуге тірек болар сөз деп тануға болады. «Оқыту» инновациялық өнім өнеркәсібі үшін білім мен жаңалықты жоғары сатыға көтерудің үздіксіз іске асуын қажет ететінін түсіндіреді. Оның үстіне жаңадан білім алу жоғары оқу орнында оқуда ғана емес, кәсіптік алдын ала дайындалу нәтижесінде көрінеді. Бұл «анық» білім деп аталады. Жаңа білім жұмыс істеу барысында жаңа тәжірибе арқылы қалыптасады. Білімнің бұл түрі «анық емес» білім деп аталып, инновация ісі үшін өте маңызды болып табылады. Шетелдік технологияны алу мен игеру жүйесі білімнің осындай түрі үшін мүмкіндік туғызады.

Ғылымның «зауыттық» бөлігінде Қазақстандағы мекемелердің инновациялық ісін көтеру үшін, «басып озған» елдердің тәжірибелерінен қандай элементтерді алуға болады? Ең алдымен, бұл жағдай ЖИЕ-де бірінші кезекте белгіленіп, өте жаңа өнім мен процесті алу емес, жоғары сатыға көтерілгенін жетілдіру болып табылады. Ұзақ уақыт бойы ЖИЕ-де өнеркәсіпті зерттеудің негізгі мазмұны мен қондырғыны жергілікті жағдайда шетелдік технологиямен өңдеуі болды. Сонымен бірге міндетті шартпен «натуралдау» технологиядан алынған болса, яғни оны ұлттық компоненттердің өндіріс құралдары және тораптарымен жабдықтау. Әдетте ұлттық үкімет осындай шарттар арқылы арнайы жағдай жасауда. Атап айтқанда нақты мате-

риалдар мен компоненттерді өңдеуде дайын технологиялық өнімді алу процесі іске қосылуы мүмкін, Қазақстанның өнеркәсіптік кәсіпорыны бастапқы кезеңде дайын өнімді алу үшін өзінің инновациялық іс-әрекетімен бірігіп топталуы мүмкін. Сонан соң әлді радикальды инновацияға ауысуы мүмкін. Соңғы жылдары Үндістан, Мексика, Бразилия фирмасы инновация тәжірибесін жинақтап, дамыған елдер үшін жаңа болып табылатын өнім мен процесті қабылдаудың зерттемесін пайдалануға көшіп отыр.

«Өзгермеліден» «түбегейлі» инновацияларға өтуді дайындау үшін білімнің сыртқы көздерін және өнеркәсіптік зерттеулер мен әзірлемелерді орындаушылардың ішкі күш-жігерін үйлестіру маңызды орын алады. Бұнда шетелдік компанияларда «білім алумен» шектелмейді, бірақ жергілікті зерттеу бөлімшелермен келісімшарттық зерттемелерді дамытады. Патентті пайдаланған академиялық білім базасына кіру (біздің түсінуімізше университеттер мен бұрынғы академиялық институттарды көрсету) көп мәнге ие болып отыр. Осымен байланысты университеттің бюджеттік үлесінің ұлғаюынан өнеркәсіпте қаржыланған жобалар дамып отыр.

Қазақстанның бәсекеге қабілетті 50 елдің қатарына ену стратегиясында жетекші халықаралық ғылыми орталықтарды Қазақстанға тарту қажеттігін белгіледі. Бұл жағдайда ғылыми-техникалық және инновациялық әрекеттің жаһандануының артықшылықтарын пайдалану қажет. Ол ҒЗТҚЖ-ді қаржыландыруда шетелдік капиталды қалай ұлғайту керектігін, әртүрлі елдермен фирмааралық кооперациялық серіктестік, ұлттық университеттер мен шетелдік өнеркәсіп компаниясында көрінеді. Зерттеу бөлімшелерінің трансұлттық таратылуы сияқты үрдіске ерекше үміт артуға болады. ТҰК өздерінің зерттеулері мен әзірлемелерінің әртүрлі елдерде таратылуын дамытады.

Олар шетелдік зертхананы сатып алу үшін ұлттық компаниялармен сатып алу мен бірігудің жолын іздеп, жаңа зерттеу орталықтарын құрады. Кейінгі кездері шетелдік зерттеу бөлімшелерін орналастыруда ерекше көңіл аударарлық база Үндістан мен Израиль болып отыр. Берілген процеске қолайлы болып отырған қолда бар арзан маманданған кадрлардың зерттеуін жергілікті әріптестерге қосу мүмкіншілігі туып отыр.

Технологиялық жаһандандыру тенденциясына мінездеме беруде, Үндістанда зерттеу орталығын ашқан ең үлкен скандинафтық фармацевтік «Astra AB» компаниясын мысалға алуға болады. Осындай қадамға негіз болып отырған – жергілікті компанияларға қабылданған жоғарғы білікті персоналдың қалыпқа сай болуы.

Екінші жағынан мекеме мен зерттеу зертханаларын пайдалану арқылы жергілікті университеттермен әріптес болып отыр. Сондай-ақ, Сингапурда Ұлттық Сингапур университеті мен «Glaxo wellcome» корпорациясының ұйымдастыруымен, табиғи өнімді зерттеу орталығы ашылды.

Қазақстанда пайдалану үшін «қуып жеткен елдерден» тәжірибе жинақтап, мемлекет тарапынан күш салуы қажет. Елде инновациялық саясатты құру үшін мемлекеттік секторда ғылымның дамуын мақтан ететіндей сипатта болуы керек. Өнеркәсіптік зерттеу мен инновациялық саясатты өңдеу әзірге екінші кезекте қалып отыр. Өнеркәсіптік инновацияға көңіл бөлуді күшейту қажет, мемлекеттік инновациялық саясат жеке секторды өңдеу мен зерттеуден де хабардар болуы керек.

Тұтастай алғанда мемлекеттік өңдеуші секторға шетелдік инвестицияны қосуды талап етеді, бағаның қосылуын «тізбекте» ұстап тұру үшін қазақстандық өнеркәсіпті шетелдік әріптестермен ынтымақтастыру қажет. Әлемдік

тәжірибе көрсетіп отырғандай, шетелдік инвестицияның басты көмегі инвесторлар үшін қолайлы жағдай жасау: төменгі салық, салық жүйесінің анықтығы, жеке меншікті қорғау заңы және келісімшартты орындау, сот жүйесіндегі тәулсіздік.

Технология әртүрлі формада, әртүрлі тәсілмен және әртүрлі каналдармен беріледі. Негізгісі коммерциялық пен бейкоммерциялық формалар болып табылады. Бейкоммерциялық негізде технологияны беру мамандарды дайындау жолында шетелдермен байланысу арқылы жүргізіледі, яғни ғылым мен техникалық жағынан ауысу, конференциялар ұйымдастыру, симпозиумдар, семинарлар, жәрмеңке, көрме, шетелдік үлкен корпорациялармен бірігіп маркетинг пен зерттеу бөлімшелерін құру. Технологияның негізгі бағыты бейкоммерциялық формада бейкоммерциялық болып, патентсіз хабардың нәтижесі іргелі зерттеуде кеңінен жарияланады. Технологияны коммерциялық жағынан берудің негізгі формасы мынадай:

- станоктар, агрегаттар, технологиялық желіні заттанған түрде сату;
- тікелей инвестиция мен онымен бірге жүретін құрылыс, қайта құру, өнеркәсіпті жетілдіру;
- патентті сату
- тауар таңбасынан басқа, барлық жеке өнеркәсіп патентінің барлық түріне лицензия сату;
- жеке өнеркәсіптің патенттелмеген түріне лицензия сату – ноу-хау, өндіріс құпиясы, технологиялық тәжірибе, берілген жабдық пен техника құжатына жолдама, инструкция, сызбалар, кестелер, сонымен қатар мамандарды оқыту, кеңес беруге жолдама т.б.
- ҒЗТҚЖ-ды бірігіп өткізу, ғылыми-өндірістік кооперация;
- инжиниринг.

Коммерциялық арнаға түсетін технология трансферті әдетте лицензиялық келісімшартпен жолданады. Келісімшартты жүзеге асыру арқылы мемлекет технология трансфертін реттеп отыруы қажет. Жекелеп айтар болсақ, қарсыластары шеттен алынған шетелдік технологияны кеңірек пайдалануда «лас» технологияның елге келуінен сақтануы керек екенін айтады. Атап айтқанда, келісімшарт арқылы қоршаған ортаны ластайтын технологияның елге кіруінен сақтауы мүмкін.

Әлемдік тәжірибе көрсеткендей, егер ол толық жүзеге аспаса немесе ноу-хау қызметінің құжаттық пакеті толық болмаса, технологияны беру нәтижесі азаяды. Сондықтан лицензиялық келісімшартта мынадай орынды ескерту беріледі: техникалық тапсырыстың толық топтамасы, технология, сәйкес келетін құжат пен қызмет; персоналдың дайындығын қамтамасыз етуге артық бөлімшелерді қою, жөндеу, өнеркәсіптік пен сатудан кейінгі қызмет, лицензиялық келісімшарттың барлық мерзімде басқа да техникалық көмек көрсету; жетілдіру мен технология үшін сатып алушының кіруі.

Қазақстандық сатып алушылар үшін соңғы келісімшарттағы технологияны беру туралы талаптары ерекше болып табылады. Оларға лицензияланған технологияны күшейтуді енгізуге қабілеттілігін арттыру міндетті түрде үлкен пайда әкеледі және отандық өнеркәсіпті кеңейтуге инновациялық мүмкіндік туғызады. Олар осындай жолмен жергілікті нарықта өз позициясын бекітеді және келешекте шетелдік әріптестерді қызықтырады. Яғни технологияны сатып алушы келісімшарт тәртібімен потенциалды құқығын өз лицензияларына, кейінгі технология сатушыларына міндеттейді. Ондай болмаған жағдайда, егер лицензиат лицензияланған технологияны жетілдіруді енгізсе, барлығы автоматты түрде түзелген жағдайда, лицензиялар тегін болады.

Сондықтан технологияны беруде барлық келісімшарт пен бітімшарты ерекше жасалуы қажет, дәстүрлі өнімді сатып алу – сату туралы әдеттегідей келісімшарт қорытындысынан, бұл мамандар мен сараптау біліктілігі жоғарғы деңгейде тұруы тиіс.

Экономика секторын қалыптастыруда «қуып жеткен» елдердің тәжірибесіне ерекше қызығушылықтың туындағанын көрсетеді. Осындай елдерден ғылыми өнеркәсібі өскен үш модельді айрықшалауға болады. Олардың айырмашылығы экономиканың өз деңгейіне жеткендігімен, елдің ғылыми-техникалық пен әлеуметтік-мәдени өркендеуімен, оның географиялық көлемі мен жағдайымен, экономиканың ашық деңгейлігінен, халықаралық еңбек бөлінісіне қатысуымен, экономикалық және инновациялық саясат пен оны жүзеге асыру жолымен анықталады.

Бірінші модель «қуып жеткен» ірі елдердің экономикалық және технологиялық дамуының жоғарғы деңгейіне жетуіне, ішкі нарықта өнімге деген сұраныстың артуына тән. Алғашқыда бұл сұрақ көптеген дамыған елдердің фирма филиалдарының көмегімен таңқалдырған болатын. Технологиялық саясаттағы негізгі мақсат – өз өнеркәсібіндегі өнімнің үлкен ішкі нарыққа сіңіп кетуі.

Осындай елдердің стратегиясы «технологиялық текше» таңдауын қалыптастыруда, шетелдік компаниялардың ішкі нарығында біртіндеп жүзеге асады. Бірінші кезеңде, елге тән экономикалық және саяси жағдай (біріккен өнеркәсіп құру, шетелдік лицензияны сатып алу т.б.). үшін бірнеше жыл жүргізілген технологияны шеттен алып пайдалану формасы таңдалады. Екінші кезеңде мемлекеттік органдар бірнеше шетелдік лицензиямен өнім түрін таңдаған фирманы алады. Осындай мемлекетте «текшеде» таңдаған ішкі нарықта сақтаған протенционизмнің икемді саясаты жеткілікті түрде

өткізіледі. Бір кездері бұл саясат шетелдік өндірушілердің қызығушылығын туғызбай, оларға шек қою мен тікелей шетелдік инвестицияға кедергі келтірген болатын.

Үшінші кезеңде ҒЗТҚЖ-дың өзіндік орны күшейеді, лицензиямен шығарылған ғылымда қажет ететін өнімінің тізімдемесі ұлғаяды, оны басқа елге экспорттау басталады. Осындай модельмен Бразилияның информатикасы дамыған болатын.

Басқа модель шетелдік инвестицияның көлемін үлкейтуде басы артық еңбек ресурсын қатыстырып, «куып жеткен» экономика үшін қажет. Ондай елдер үшін экономикалық пен ғылыми-техникалық даму деңгейі жоғары болмауы керек. Бірінші кезеңде импорттың орнын басатын еңбекті қажет ету жағын ынталандырып, экспортқа бағыттау (негізгісі жеңіл өнеркәсіп саласында). Келесі кезеңде өнеркәсіптің технологиялық деңгейін көтеру үшін, капитал импортынан технология импортына өту қажет. Асып түсу қарқынымен энергия мен капиталдық салалар дамып, ғылымды қажет ететін еңбек өнімін (мыс: тұрмыстық радиоэлектроника, интегралды төмен және орташа күрделілік) шығаратын өнеркәсіп пайда болады. Үшінші кезеңде өнеркәсіп пен еңбекті қажет ететін өнім экспортының көлемі едәуір көтеріледі. Біртіндеп өнеркәсіптің еңбекті қажет ететін өнімі күрделеніп, ҒЗТҚЖ саласының орны күшейеді. Осындай өсудің типтік мысалына технологиялық жағынан тәуелсіздікті басты мақсат еткен Оңтүстік Корея болып табылады.

Ақырында, ірі, дамыған елдер үшін аграрлық сектордың басымдылығы тағы да бір модельге тән екенін көрсетеді. Бұнда өнеркәсіптік өндірістің төменгі деңгейі технологиялық саясатты таңдаудың басымдылығын анықтап, технологиялық дамудың еңбекті қажет ететін формасынан хабардар етеді. Қолда бар бірқатар ғалымдар мен жоғары

білікті мамандардың шартында жалақысының төменгі деңгейде болғаны, ғылымды қажет ететін технологияны болжауды қамтамасыз етуге, жоғары білікті интеллектуалды еңбектің көп шығынын талап ететін бағдарлама құруға мүмкіндік береді. Ғылымды қажет ететін өнеркәсіптің дамуы бірлескен өнеркәсіп пен экспортталған өнеркәсіп зонасында жүзеге асады. Бұдан қолайлы жағдай туғызу үшін шетелдік капиталдың ұзақ мерзімді инвестиция талап етіледі. Осы жолмен Үндістан жекеленген өнім бағдарламасын экспорттауда табысқа жетіп, фармацевтикалық өнеркәсіп дамыды.

Қазақстан қандай да бір үлгіні сол күйінде пайдаланбай, осы елдердің параметрлік қатарынан ерекшеленеді. Мысалы, жалпы технологиялық қалып кетуден оның ғылыми-техникалық шамасының қатары «олқылық» бағытымен (космостық технология, ядорлы технология, биотехнология) орналастырылады. Екінші жағынан, ғылымды қажет ететін өнімге деген ішкі нарық үлкен және тұрақты сұранысты көрсетеді. Дегенмен, стратегияны сипаттайтын жеке элементтер біздің елде пайдалануы мүмкін. Біздің көзқарасымызға сәйкес келетіні, Үндістанның тәжірибесі және біртіндеп Бразилияға өту. Шынында Үндістанды мысал ретінде алсақ, бізде информациялық технологияның дамуы басталған. Ерекшелеп айтар болсақ, парктің информациялық технологиясын құрастыру үшін Үндістанның аналогиялық құрылым тәжірибесі пайдаланылуда.

Бастысы, басқа елдердің тәжірибесіне талдау жасай отырып, Қазақстан міндетіне лайық шешім қабылдау, бұл технологиялық үзілудің азаюына деген принципалды мүмкіндік пен озық елдермен үздіксіз мерзімде тез арада шетелдік ғылым мен технологиялық жетістіктерді игеру қажет. Сонымен қатар, экономикалық саясатта дұрыс протекционализмнің жалпы ашықтығын жүзеге асыру көп көңіл аудартады.

Міндеттің жүзеге асуына, жаңа нарықтағы бейэнергетикалық және шығарылмайтын сектордың дамуын қарастырған ҚР Президентінің халыққа жолдауы мен Қазақстанның ілгерілеу стратегиясына қосылудағы бәсекелесе алатын 50 елдің қатарына қосылуы жатады.

Жаңа нарықтың тез арада дамуына экономикалық ғылымды қажет ететін секторының дамуы қажет. Тіпті ірі мемлекеттердің экономикасы үшін көптеген ғылымды қажет ететін өнеркәсіпті өзгеше құру мүмкін еместігін ерекшелеп айтуға болады. Сондықтан ресурстарды интеграциялауда, бірінші кезекте қаржылық, сонымен қоса тұрмыстық желіде, интеграцияның ішкі нарыққа кіруіне мүмкіндік туғызады. Интеграция мен концентрация процесі АҚШ, Батыс Еуропа мен Азия экономикасының жоғарғы технологиялық секторында болып жатқандығын айтсақ, болашақта бәсекелесе алатын өнімді өзі өндіріп, басқа елдерге мүмкіншілік туғызбауы мүмкін. Сондықтан Қазақстан экономикасының ғылымды қажет ететін секторын жүзеге асыруда шетелдік инвестицияны тарту ең алдымен призма арқылы мақсатқа сәйкес халықаралық ынтымақтастықты көрсетіп отыр. Республикада дағдарысқа дейін ғылымды қажет ететін салаға қатысты өнеркәсіптің саны азайған.

Егер қазіргі уақытта бұл сектор экономикада көрсетілген болса, онда ЖІӨ-ның статикалық маңызды бөлігі берілмейді. Практикалық жағынан оны қайта жасау үшін ғылымды қажет ететін өнеркәсіпті дамыту үшін әлемдік тәжірибеге сүйену орынды. Бұл процесс жүйелі кезеңнің қатарын құрайтынына болжам жасай отырып, сол уақыттағыны жүзеге асыру, табысқа жетудің жолы мен қойылған міндет, мемлекет тарапынан қолдау табу сияқты әртүрлі сценария шығуы мүмкін. Модельдің дамуын таңдау басқа өнеркәсіп салаларының бастапқы технологиялық деңгейімен байланысты.

Дамыған елдер (АҚШ, Жапония, ГФР, Ұлыбритания) арасынан, ғылымды қажет ететін секторының даму процесінің мазмұндылығында едәуір ерекшелік бар болса, индустриясы аз дамыған елдер халық санының аздығына қарамастан, ғылымы мен технологиясы санаулы аудандармен салыстырғанда тікелей лидерлермен және бас позицияны қолданғандармен (Скандинавия елі, Нидерландықтар, Ирландия т.б.), ЖИЕ-те (Бразилия, Оңтүстік Корея, Тайвань, Үндістан т.б.) ғылымды қажет ететін технологиясын жүргізеді.

Бұндай өзгешелік біріншіден, басқа елдерден технологияны қолданудағы мүмкіншілігінен, екіншіден – ресурсы бар және мақсатты қондырғысы сәйкес келетін елдің ғылыми-техникалық және экономикалық потенциалының деңгейі көтерілгендігінен көрінеді.

Біршама дамыған елдер үшін ҒЗТҚЖ шығынының өсуін жүзеге асырудағы мүмкіншілік, әлемдік нарықта ғылымды қажет ететін өнімнің алдыңғы қатардан орын алуы болып табылады. Лидерлік орынға шығу үшін басқа елдерде ғылымды қажет ететін өнеркәсіп алынады. Бірінші кезекте қоршаған органы ластайтын өнеркәсіп: қара және түрлі-түсті металлургия, мұнай өңдеу мен химия.

Бұндай жағдай кіші елдерде көрінеді. Олар үшін ҒЗТҚЖ-ді кең ауқымда дамытуды қамтамасыз ету мүмкін еместігі сипатталады, ғылымды қажет ететін өнімнің жеке түрінде өнеркәсіп ауқымының аздығы мен жоқтығынан артта қалушылық байқалады. Сол кезде ол елдің санының аздығы, географиялық орналасуының қолайлылығы инфрақұрылым мен қызмет сферасының дамуын жетілдіріп, бірінші кезекте білім жүйесі сөз жоқ артта түседі.

Осы елдердің стратегиясы ғылымды қажет ететін технология саласы бойынша едәуір инновацияда құрылуы мүмкін емес, өзіндік ҒЗТҚЖ өткізуде нәтижелі болып, ол

үшін шамадан тыс ресурстар шығыны талап етіледі. Жаңа технологияны жоғары сатыға көтеру мен құру үшін ғылыми потенциалдың жоғарғы деңгейге жетуі мен нәтижесі ішкі нарықта жеңіске жетуіне мүмкіндік беріп, ең дамыған елдердің ғылымды қажет ететін технологиясындағы жетістігімен шынайыланып келеді.

ЖИЕ-де инновациялық процесс жоғарғы динамикалық жағынан сипатталады, оның негізінде жалпы жеткілікті экономикалық өсудің жоғары қарқыны жатыр. Сонымен қоса ол үшін ТҰК-қа қызығушылықтың тууы, ұлттық назардағы жаңа технологияны жеткізу тән. Нәтижесінде оның қатарынан (Бразилия) ғылымды қажет ететін өнім саласы бойынша ішкі нарық бағытталады, ал басқаларын (Азия ЖИЕ) дамыған елдермен қосқанда тауарды өзге елге экспорттауға тырысады.

Әрбір ел үшін дамудың өзгеше приоритетін таңдау тән, облыстың өзінде анықталған мамандану бар (технологиялық текше). АҚШ үшін келесі саланы арнайылап айтуға болады: ақпаратты өңдеу тәсілдері, бақылау мен өлшеуіш жабдығы, байланыс пен әскери техника жабдығы, компоненттің кейбір түрлері.

Бірқатар өнеркәсіпте жасалған осы өнім түрлері компьютерлік және телекоммуникация жабдығымен, тұрмыстық техниканың басқа елдерден импортталған өнеркәсіптік төменгі есебінен қамтамасыз етіледі. Япония өнеркәсіптік құрамнан жинақталып, ақпарат мен тұрмыстық техниканы өңдеу әдісін, ГФР – өнеркәсіпте информацияны өңдеу әдісін, бақылап өлшеу, медициналық және өнеркәсіп жабдықтарын өңдеу әдісін пайдаланды.

Ұсақ өндірістік елдердегі артықшылықтың сипаты: Финляндия мен Швеция телекоммуникациялық (әсіресе мобильді байланыс), медициналық пен өнеркәсіптік жабдық, Голландия – кеңселік, медициналық пен өнеркәсіптік жабдық, компоненттер.

ЖИЕ үшін бақылау өнеркәсібінің төменгі салыстырмалы шамасы, өлшемдік, медициналық пен өнеркәсіптік жабдық және тұрмыстық есептеуіштің жоғарғы мөлшері (Гонконг, Оңтүстік Корея, Үндістан, Тайвань, Бразилия), басқа да компоненттер (Оңтүстік Корея, Сингапур, Тайвань). Кейінгі жылдары Үндістанның информациялық технологиясы өз деңгейіне көтерілгені байқалды.

Әр елді анықтау үшін инновациялық цикл кезеңі өтіп отырады. Соңында белгілі болғандай бірнеше кезеңі көрсетіледі: жаңа өнім мен жаңа технологияны игеру мен өңдеу; нақты ұсыныс үшін көптеген модификациялық өндіріс пен оны өңдеу; өндірістің кемелденуі. ҒЗТҚЖ-дың қосымша шығыны талап етілмегенде технология бөлініп шығады, маркетинг пен өндіріс жоғары деңгейге көтеріледі.

Инновациялық цикл фразасының бірі ретінде қатысушы елдер қатарындағы артықтығына сәйкес келуін ерекше айтуға болады: елдер, бір немесе бірнеше бағыттағы (негізгісі ірі елдердің индустриясының дамуы, бірінші топтан жоғары, кейбірі екінші топқа) елдер дәстүрлі өндірісті пайдалану мақсатындағы шеттен алынып пайдаланылған және модернизацияланған жаңа технология, сонымен қатар технологиялық дамудың төменгі деңгейіндегі (айрықша елдерді екінші топқа және кейбір елдерді үшінші топқа) елдер үшін сату; өндіріс үшін жаңадан пайдаланылған технология мен ғылымды қажет ететін өнімнің күрделі түрлерін, ережеге сәйкес жаппай қолдану мен ғылымды қажет ету, бірақ талап етпейтін жоғары білікті жұмыс күшіне кететін шығынға тұрмыстық электроника, телекоммуникациялық жабдық, пайдаланылған технологияны шығаратын компоненттер (негізінде бұл ел үшінші топта, Азиядағы ерекше ЖИЕ) жатады.

Әрине, бұл топтардың арасындағы шекара жеткілікті жағдайда, және кейбір өнімнің түрі үшін мұндай топтасты-

ру тиімсіз болып шығуы да мүмкін. Бір күні осындай бөлініс инновациялық циклдегі елдердің орны мен рөлін анықтауды болжауға жағдай туғызады. Ол үшін экономикалық факторды іске асырудың шешімі мен оны өлшеудегі мүмкіншілікті есепке алу қажет. Корея, Тайван сияқты дамыған елдердегі ғылымды қажет ететін өнім өнеркәсібінде жалақысы төмен елдер (Тайланд) өздеріне аударуды мәжбүр етеді. Сол кезде үшінші топқа кіретін елдер инновациялық циклдың екінші қатарына қосылады.

Технологияны игеру мен қабылдауда инновациялық цикл кезеңі сәйкес келеді. Бірінші кезеңде нарық өтілінің өнеркәсіптік бәсекелестігінің әлсіреуіне қарсы күресу үшін дамыған елдердегі өндірісті жүргізуші мен ғылымды қажет ететін өнімді игеру мен өңдеу қажет. Әдетте бұл пайданың азайғанында туындайды. Бірінші кезеңде технологияны қабылдау кешігіп келеді, оның мөлшері дамыған елдердің технологиясын қабылдау шамамен 6 жылға бағаланса, дамыған елдерде 10 жыл және аралас фирмаларда 13 жыл бағаланады.

Екінші кезеңде біршама дамыған елдердің өнеркәсіптік фирмаларының жоғарғы масштабқа жетуіне байланысты және ТҰК басқа елдердің технологиясын көтеру мақсатында өндіріс есебінен бәсекелесе алатын бұйымды оның елінен алу, жалақысының төмендеуі немесе ғылымды қажет ететін өнімді (көбінесе өндіріс технологиясынан тұрмыстық техника мен басқа да қолданатын заттар) шығару үшін өнеркәсіп әлеуетін босату қажет. Бұл кезеңде дамыған елдерде импорттық жинақталған бұйым немесе торапты жинау жүзеге асырылады. Алдымен өнімнің қарапайым түрі жиналады (мысалы, теледидар, радиоқабылдағыш), сонан соң тым күрделі (радиохабар таратқыш) түрі жинақталады.

Үшінші кезеңде дамыған елдерде өндірілетін өнім ерекше дамыған елдерге тасымалданады. Осыдан дамушы елдер

біртіндеп жинақталған бұйымды өндіруге үйрене бастайды (мысалы, радиоэлектрлік өнеркәсіптен біртіндеп қарапайым бөлшекке үйрене бастайды, сонан соң пассивті және ақырында активті электронды компоненттерге үйренеді).

Инновациялық айналымның екінші кезеңіне өту үшін дамыған елдердің саны біртіндеп ұлғайып, ұлттық фирмаларда негізінде өнім алдымен техниканы, сонан соң технологияны қамтиды. Осы кезде білікті мамандар санының көбеюі жеткілікті түрде дайындалып, оның қатарына ҒЗТҚЖ шығынының көбеюі мен өнеркәсіпті игерудегі бағаның көтерілуі жатады. Өз кезегінде, бұл шетелдік капиталды тым жалақысы төмен елдер үшін шығарады.

Қазақстан үшін техника мен технологияны орташа әлемдік деңгейге көтеру қажет, ол үшін елдермен ынтымақтастық, инновациялық циклдің екінші фразасындағы артықшылығы қажет.

Сонымен қатар дамыған елдер үшін халықтың кіріс деңгейінің төмендігі мен техникалық әлеуеті арнайы даму бағытында таңдалуы қажет, екінші жағынан шетелдік капитал мен технология жолын қамтамасыз ету ол үшін қолайлы жағдай (бірінші кезекте, еркін аумақ құру), басқаша айтқанда еңбекті халықаралық бөлуге қатысудың ғылымды қажет ету формасы қолайлы. Өзіндік нарықты бағдарлау үшін ғылымды қажет етуде өнімнің жоғарғы сападағы бұйымын шығарушымен бәсеке қажет.

Тәжірибе көрсеткендей, Қазақстанда ғылымды қажет ету өнеркәсібінің дамуының бірнеше кезеңі қажет және әрқайсысы үшін сәйкес келетін «техникалық текше» таңдалады. Бұл кезеңдер бірінен соң бірі жүруі міндетті емес, олар бір уақытта қатар қолданылады.

Ең маңыздысы – бірінші кезең. Ол қаржы ресурсын жетілдіруде толық болуы керек. Ғылымды қажет ететін саласының өнеркәсібінде құрылыс үшін қажет техникалық

қайта жаратқандыру бар. Онда мемлекет негізгі болып табылады. Онда тек даму институтын құру арқылы емес (даму банкі, инвестициялық және инновациялық қорлар), ірі технологиялық компанияларды құруға мемлекет бастамашы болуы мүмкін. Ондай компаниялар Қазақстанның жеке секторында жоқ, ал мемлекет өнеркәсіп қорының комплекстік қатарында болуы мүмкін.

Келесі кезеңде ішкі нарықтан шығу үшін ғылымды қажет ету өнімінің өнеркәсібінде материалды-техникалық база құрылуы тиіс. Даму стратегиясын таңдауда ғылыми әлеуетті есептеу қажет, ӘКК ғылымды қажет ету өнеркәсібінің болуы, машина жасау саласының дәстүрлі технологиялық деңгейінде көрінеді. Нәтижесінде ғылымды қажет ету секторының өсу артықшылықтарын анықтау керек.

Бірінші кезеңде біздің көзқарасымызбен келесі приоритеттік жолдама беріледі. Біріншіден, дәстүрлі металды қажет ету техникасының элементімен жоғарғы технология (темір кесетін станок, темір соғып-нығыздайтын қондырғы, экскаваторлар, ауылшаруашылық техникасы, энергетикалық қондырғы, мұнай мен газды тасымалдау мен шығару). Осындай машина мен қондырғы түрінің техникалық деңгейін көтеруде ғылымды қажет ету өнімін импорттау үшін, жекелегенде электрқондырғыны бағдарламамен басқарудың сандық жүйесі, шағын процессорлар қажет.

Екіншіден, білікті мамандардың жеткіліктілігі мен жалақысы төмен мамандар, оның ішінде ғалымдар мен инженерлерді пайдалану керек. Бұл фактор өндіріс пен интеллектуалды өнімді қосқанда, ИТП-ның еңбекті қажет ету формасын анықтайды. Ғылыми техникалық бағыттың дамуын ынталандыру үшін мақсат етілген ғылымды қажет ету қондырғысының есептеуіш техникасын импорттау, автоматты инженерлер еңбегін қолдану, ғылыми қондырғы мен құралды талап етеді. Сонымен қоса өндірісті дамытудағы

мүмкіншілікті пайдалануға ғылымды қажет етудің қарапайым импортты жинақталған бұйымдарын: жаппай радиоэлектронды және электротехникалық тұтынушы тауары (теледидарлар, видео мен аудиотехника, тоңазытқыштар, кір жуғыш машиналар т.б.) пайдаланады.

Үшіншіден, бірден-бір ұсақ сериялы және ғылымды қажет ететін техниканы экспорттауға ғылыми-техникалық пен өнеркәсіптік қорғану әлеуетін жақындату өнеркәсіп үшін қажет.

Бірінші кезеңде елдерден ғылымды қажет ету технологиясын алудағы мүмкіншіліктен шығу қажет. Осы салада келесі көшбасшылар біріккен өнеркәсіп пен мүмкін болған ішкі нарыққа кіру үшін қолайлы жағдайда әріптесті таңдап, ол үшін қарастырған елдердің даму ерекшелігін есепке алады. Бірінші топтағы елдермен ынтымақтасуда, мысалы ГФР фирмалардың шағын және орташа көлеміне қарай өнеркәсіптің біріккен ұйымы ерекше өзінің қызметін бастап, маркетинг пен басқару саласындағы білімді ғылыми өніммен, еңбек пен материалды ресурстармен айырбастауға мүмкіндік береді.

Ішкі нарыққа өз позициясын бекіту үшін екінші топқа кіретін елдердің шағын фирмаларымен салыстырғанда, мүдделі сыни мөлшерге тез жетуінен біршама ынтымақтастық дамуы мүмкін. Ғылымды қажет ететін өнім мен техниканы экспортқа шығаратын үшінші мен төртінші топтағы елдер, жаңа құрылыс пен техникамен жабдықталып қолданыстағы өнеркәсіпке қатысуға мүдделі.

Сайлауда «техникалық текше» ғылымды қажет ететін өнімге көңіл қойып дәстүрлі технология саласын жетілдіру мүмкіндігімен ішкі нарықта тәжірибе жинақтап, жеткілікті жоғары деңгейге жеткен. Бірінші кезекте бұл импорттық ғылымды қажет ететін бұйым жиынтығының орнын басуымен қатысты дәстүрлі өнеркәсіптік машина түрі мен

қондырғы үшін қажет. Жалпы алғанда, ішкі нарықтың негізгі нұсқасы бастапқы кезеңде, ғылымды қажет ететін өнімнің өзіндік өнеркәсібінде бағытталады.

Қазақстан соңғы жылдары аутсорингке – өндіруші қуаттар туынды компанияларды (немесе басқа да дәстүрлі қызметтер) сыртқы өндірушілерге, мысалы, қаржы қызметін қаржы ұйымдарына, ақпарат қызметін – ІТ компанияларға, автомобиль көлігін – автошаруашылықтарға, жөндеу жұмыстарын – әбзелдік ұйымдарға беретін (сататын) дамыған мемлекеттердің тәжірибесіне сүйену керек. Аутсоринг компанияның негізгі қызметінің тиімділігін арттырып, уақыт пен қорды үнемдеуге мүмкіндік береді. Бұл тенденцияға әсіресе компьютер саласы жарқын мысал бола алады: әлемдегі компьютер өндірушілердің 40%-ы өз өнімінің 90%-дан астамының өндірісін аутсорингке тапсырады, мысалы, Американың танымал Hewlett-Packard фирмасы өз өнімінен түгелге жуық бас тартты. Алайда контракттармен жұмыс электроника өндірушілерге ғана тән емес. 2003 ж. әлемдік автомобиль өнеркәсібінің үштен екісі аутсорингте жұмыс істеді. Қазірдің өзінде транспорт, кеден, жарнама, бухгалтерия т.б. қызметтер көп көлемде аутсорингке берілуде. Сол сияқты ғылыми орталықтар да аутсорингке иек артуда. Дамыған елдерде олар түрлі тәжірибе жұмыстарын орындайды. Соңғы тенденциялар – бизнес-процестер аутсорингі, тәулік бойы жұмыс істейтін call-орталықтар, ІТ аутсорингтер, дамыған елдерге инженерлік жұмыстарды тасымалдау. Қазақстанның ғылыми әлеуетін, білікті мамандарын ескерсек, аутсоринг процесінің «реципиенті» бола алар еді.

3.3. Әлемдік тәжірибедегі бәсекеге қабілеттілікті арттыру және оны жүзеге асыру механизмдерінің аймақтық саясатын қалыптастыру

Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына ену стратегиясы негізінен ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыру есебінен әлемдік нарыққа шығуға арналған аймақтық және ғаламдық артықшылықтарды қолдану қажеттілігінен туындайды. Осыған байланысты әлемдік тәжірибеде ғаламдық нарыққа ену ұлттық мемлекеттер деңгейінде емес, жекелеген аймақтар бойынша табысты іске асуда. Аймақтар фирмалардың бәсекеге қабілеттілігін күшейтетін орта ғана болып қоймай, бәсекеге белсенді араласып отыр. Сол себепті Қазақстанның әлемдегі бәсекеге барынша қабілетті 50 елдің қатарына ену Стратегиясында аймақтық дамудың жаңа, заманауи стратегияларын қалыптастыру қажеттігі көрсетілген. Біздің ойымызша, бұл стратегия мемлекеттің аймақтық саясаттың мақсат-міндеттеріне, түрі мен инструментарийіне жаңа қырынан қарау қажеттігін көрсетеді.

Аймақтық саясат теория жүзінде де, тәжірибе жүзінде де біршама кең тұрғыдан сөз болып жүргенін ескеру қажет. Шешімін күтіп тұрған мәселелердің ішінде ол әлеуметтік-экономикалық даму мәселелерін шешуде орталық пен шет аймақтар арасындағы өкілеттілікті бөлу саясаты ретінде ұғынылады. Мұндай саясат тәжірибе жүзінде бюджетаралық қатынастардың саясаты ретінде көрінеді. Басқа аспект осындай шаралардың аймақтық жіктелуін азайтуға бағытталған аймақтардың әлеуметтік-экономикалық даму шарттарына мемлекеттің ықпалымен байланысты. Мұндай саясат “бірдейлендіруші” сипат алған. Аймақтық саясатқа кейде үкіметтің түрлі бағытта (әлеуметтік, инвестициялық, өнеркәсіптік) жүргізілген жеке саясатын да жатқызып жүр.

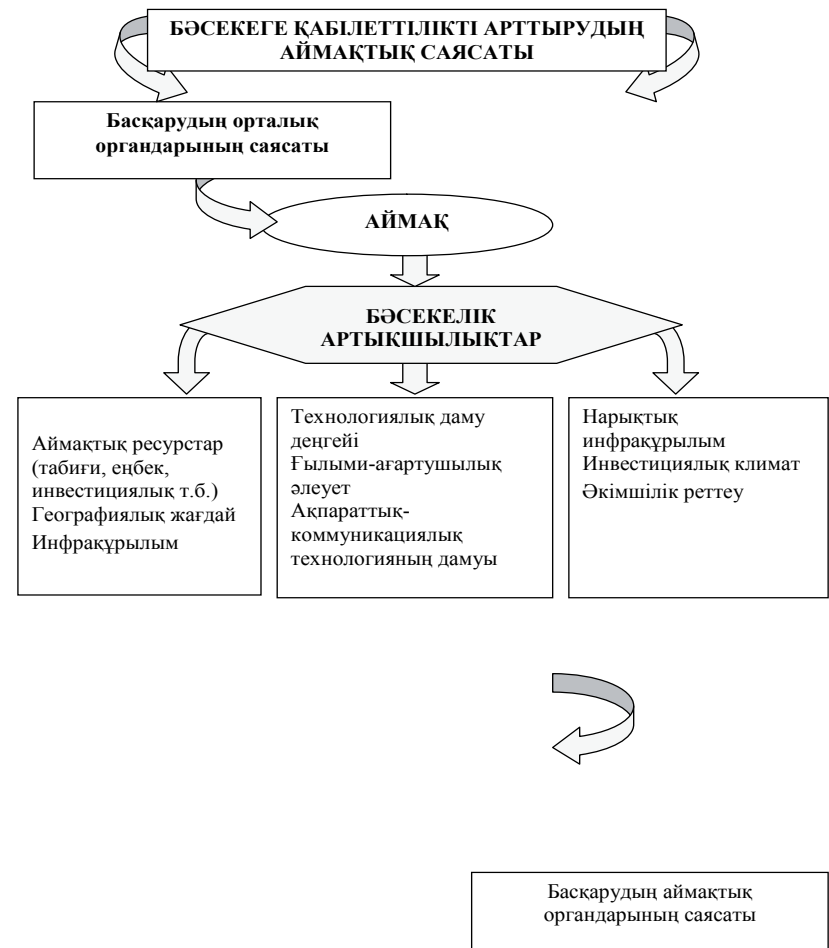
Біздің ойымызша, бәсекеге қабілеттілікті арттырудың аймақтық саясаты екі бөліктен тұруы керек. Біріншісі

– белгілі бір аймақтағы бәсекеге қабілеттілік көздерін қалыптастырып, күшейтуге бағытталған мемлекеттің саясаты. Екінші бөлік – бизнес жүргізуге, яғни нарықтық орта түзуге қажетті шарттарды қалыптастыруға бағытталған аймақтардың өзіндік саясаты. Бірінші жағдайда аймақтың бәсекеге қабілеттілік көздері өндірістің біршама арзан немесе қымбат түрлі дамыған факторлары (еңбек пен капитал) есебінен жүргізіледі. Екінші жағдайда бұл аймақтардағы бәсекеге қабілеттілікті өндірістердің қалыптасуына ықпал ететін институционалды шарттар болып табылады.

Осылайша, бәсекеге қабілеттіліктің аймақтық саясаты дегеніміз – аймақтық бәсекеге қабілеттілікті артықшылықтарды қалыптастырып, дамытуға бағытталған саясат болып табылады (3.1. суретке сәйкес).

Ғылыми әдебиетте фирмалар деңгейіндегі бәсекелік артықшылық туралы түсінік әбден қалыптасқан. Сонымен қатар ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі туралы мәселеге де ерекше назар аударылуда. Ал осы ұғымның аймақтық қыры әлі де нақтылай түсуді қажет етеді.

Біздің ойымызша, аймақтық бәсекелік артықшылықтар дегеніміз – ресурстық, технологиялық және институционалды шарттардың жиынтығы болып табылады. Олар белгілі бір аймақта қалыптасып, олардың аймақтық түзілімдерінен біршама ерекшеленеді. Ресурстық бәсекелік артықшылық дегеніміз – қолжетімді табиғи ресурстар, арзан да білікті жұмыс күші, ыңғайлы жер, дамыған инфрақұрылым болып табылады. Технологиялық артықшылық дегеніміз – озық технологиялар, дамыған ғылыми-ағартушылық әлеует, соңғы жылдары мұның үстіне дамыған ақпараттық-коммуникациялық технологиялар да қосылып жүр. Институционалды бәсекелік артықшылықтар кәсіпкерлік қызметтің ыңғайлы жалпы экономикалық шарттарынан: дамыған нарықтық инфрақұрылымнан, ыңғайлы нарықтық режим, жеңілдетілген әкімшілік кедергілерден, несиелердің қолжетімділігінен т.б. түзіледі.



3.1-сурет.– Бәсекеге қабілеттіліктің аймақтық саясатын дамытудың негізгі бағыттары

Бәсекелік артықшылықтар жиынтығы аймақтардың бәсекелік позицияларын жүзеге асырады. Тәжірибе жүзінде бір де бір аймақ бәсекеге қабілеттілік факторларының толық жиынтығына ие бола алмайды. Аймақтар өндірістің шоғырлануы және экономикалық байланыстардың тығыздығы бойынша, өндіріс әлеуетінің деңгейі мен маман-

дармен қамсыздандырылуы бойынша, оларды дайындауға, біліктілігін арттыру мен қайта даярлауға арналған базалары бойынша, халықаралық нарық талаптары деңгейіндегі өнімдер өндіруге жарамды өндірістік қуатына қарай, ғылыми әлеуетінің даму деңгейі бойынша, дамыған өндіріске несие бере алатын банк құрылымдарына қарай жіктеледі. Сол себепті әр аймақтың бәсекелік позицияларын қамтамасыз ететін өзіндік артықшылықтары болады.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыруда инновациялардың алар орны ерекше. Біріншіден, жаңа технологиялар мен жаңа өнімдердегі инновациялар аймақтағы шаруашылықты басқаратын субъектілерге өндірілетін өнімнің сапасы мен шығындарына байланысты бәсекелік артықшылықтар береді, тауарды өткізудің жаңа әдістерін меңгеруге жол ашады. Екіншіден, инновациялар белгілі бір аймақта бәсекеге қабілеттілікке қажетті ресурстық шарттардың орнын толтырады, мысалы, электр энергиясының, судың тапшылығы, географиялық жағдайдың қолайсыздығы.

Бәсекеге қабілеттілікті арттырудың аймақтық саясаты аймақтық даму түріне байланысты жіктелуі керек. ЭҚДҰ сарапшылары мемлекеттік араласу деңгейіне қарай бөлінетін аймақтық дамудың екі түрін көрсетеді: экзогенді даму – биліктің мемлекеттік органдарының тарапынан сырттай қатаң қадағалауы, эндогенді даму – мемлекеттің бос қадағалауы⁵³. Экзогенді дамуда мемлекеттік инвестиция (субсидия мен сот) түріндегі тікелей мемлекеттік реттеу әдістері қолданылып, белгілі бір қызмет саласын, әсіресе инфрақұрылымдық нысаналар құруда мемлекет тікелей араласады.

Эндогенді дамуда қосымша реттеу әдістері қолданылады. Мұнда мемлекет тікелей ықпал етпегенмен, жеңілдіктер, грант жүйесін, инфрақұрылым қызметін қолданады. Соның нәтижесінде кәсіпкер нарыққа “ену” мүмкіндігі азайып,

⁵³ Н.Ларина. Региональная политика: мировой опыт и проблемы России // Регион: экономика и социология, 1998. № 3 – С.132-147.

өнімінің бәсекеге қабілеттілігін арттыруына мүмкіндік береді.

Тікелей әсер ету әдістері мемлекет тарапынан көп шығынды қажет етеді. Бұған әлемдік тәжірибеде «Теннеси» мен «Аппалачи»⁵⁴ америкалық бағдарламалары мысал бола алады. XX ғасырдың 30-жылдарындағы Ұлы дағдарыс кезінде “Теннеси өзенінің әкімшілік” (TVA) мемлекеттік корпорациясы құрылды. Оның міндеті – экономикалық әлеуеті мен тұрмыс деңгейі төмен, экономикалық мәселелері көп бірнеше штаттың экономикалық базаларын тұрақтандыру болды. Корпорация федералды агенттік дәрежесіне ие болды.

TVA қызметінің негізгі бағыттары Теннеси өзеніне гидротехникалық ғимараттар жүйесін салып, пайдалану, электр энергиясын өндіріп, тарату, химизациялау мен электрлендіру арқылы ауыл шаруашылығын дамыту, қоршаған ортаның сапасын жақсарту, рекреациялық ресурстарды дамыту, аймақтағы қалалар мен елді мекендерді дамыту бағдарламалары бойынша жүзеге асты.

Корпорацияның шаруашылық өзегі энергетика басқармасы болды. Ол қазіргі кезде бағдарламаның 70 жылдық тарихында пайда болған, мемлекет меншігіндегі бірнеше ондаған нысаналардан (бөгет, ГЭС, ЖЭС, АЭС) құралған күшті энергетикалық кешенді пайдалануда. Бұл кешен электр энергиясын өндіру көлемі жағынан АҚШ-та бірінші орын, бүкіл әлем бойынша 10-орын алып отыр.

Сонымен қатар корпорация интеграцияланған аймақтық даму Агенттігінің де қызметін атқарады. Ықпал ету аймағында TVA электр энергиясына жеңілдетілген тариф белгілеп, оны қолдап отыр. Бұл аймаққа өнеркәсіп инвестицияларын, жоғары технологиялық өндірістерді тартудың, тұрмыс деңгейі мен сапасын көтерудің стимулы болып

⁵⁴ М.Бандман, Е.Кибалов. Опыт реализации программы комплексного освоения долины р. Теннеси // Территориально-производственные комплексы. – Новосибирск, 1992. С.77-102.

отыр. Корпорация құрылғанға дейін аймақтың жан басына шаққандағы орташа табысы орташа американдықтан 2,5 есе аз болса, 60 жылдан кейін ол одан бірнеше есе жоғары болды.

Бастапқыда корпорация арнайы президенттік қордан қаржыландырылса, кейін 25 жыл бойы федералды бюджеттен қаржыландырылды. 1959 жылдан бастап энергетикалық бағдарламалар өзін өзі қаржыландыруға көшіп, осыған дейінгі алынған қаржы біртіндеп бюджетке қайтарыла бастады, ал аймақтық бағдарламалар бұрынғыдай федералды бюджеттен қаржыландырылды. Корпорация облигацияларды, вексельдер мен басқа да қарыздық міндеттемелерді ашық саудаға сала алады, нарық бағалары бойынша жылжитын және жылжымайтын мүліктерді, оның ішінде жерді алуға немесе сатып алуға құқылы, мұнда ол жер иесі ретінде артықшылықтарға ие бола алады.

TVA бағдарламасында экономикалық мақсаттарға ерекше мән берілсе, «Аппалачи» бағдарламасында әлеуметтік мақсаттар басты назарға алынған. Осы бағдарлама арқылы Аппалач тауының маңында орналасқан, 13 штаттан құралған аймаққа көп көмек көрсетті. Осы бағдарламаны іске асыру үшін Аппалач аймақтық комиссиясы құрылды, ол салауатты өмір салты үшін, мамандық алу, жұмыспен қамтамасыз етуге қажетті шарттар орнату мақсатын көздеді.

Қосымша реттеу әдістері арқылы жүзеге асырылатын аймақтық саясат түрлері мемлекет тарапынан көп қаржыны керек етпейді. Ең көп тараған түрі – белгілі бір аймақта шаруашылықтың преференциалды режимін орнату болып табылады. Әлемдік тәжірибеде бұл түрі еркін экономикалық аймақ (ЕЭА) тәрізді өте кең тараған. Оны көбінесе ұлттық экономиканың басқа бөлімдерінде қолданылмайтын жеңілдіктер мен стимулдардың нақты жүйесі енгізіліп, пайдаланылатын ерекше аймақтар ретінде түсінеді. Сонымен бірге ЕЭА қалыптастырудың аймақтық түрімен қатар функционалды түрі де бар. Бұған байланысты аймақ дегеніміз

– елдегі сәйкес келетін фирмасының орнына қарамастан, кәсіпкерлік қызметтің белгілі бір түрінде қолданылатын жеңілдігі бар режим.

Бірінші түрдегі аймақтарға еркін аймақ дәрежесі бар кең әкімшілік аудандар жатады: Қытайдағы арнайы аймақтар, Бразилиядағы «Манаус» аймағы. Нақты аймақтарға Кариб алабындағы оффшор фирмалар жатады. Тәжірибеде аймақтық жағынан да, функционалды жағынан да үйлесім тапқан көлемі шағын болып келетін өнеркәсіп парктері сияқты өндіріс аймақтары көп қолданылады. Мұндай өнеркәсіптік парктер Гонконгте, Сингапурда, Оңтүстік Кореяда, Мексикада⁵⁵ көп тараған. Техникалық-енгізушілік аймақтарда фискальды және қаржылық жеңілдіктер жүйесін пайдаланатын ұлттық және/немесе шетелдік зерттеу, жобалау, ғылыми-өндірістік фирмалар шоғырланған.

Мамандар арасында мұндай аймақтарды жіктеуге байланысты ортақ пікір жоқ. Сол себепті Калифорниядағы белгілі Силикон аңғарындағы “шұғыл” түзілімдерді немесе Солтүстік Каролинадағы (АҚШ) “зерттелетін үшбұрышты” жатқызуға бола ма, болмай ма – ол жағы белгісіз. Мұндай үлгідегі аймақтарға ең жақыны Оңтүстік-Шығыс Азияның жаңа өндірістік елдерінде 80-жылдардың басынан бастап көптеп құрылған ғылыми парктер мен технопарктер жатады (мұндай құрылымдар әдеттегі өнеркәсіптік-өндірістік аймақтарды “конверсиялау” жолымен пайда болады).

Еркін аймақтардың қызметі мен шетелдік тартуға байланысты олардың арасындағы бәсекелестік шарттарды унификациялауға әкеледі. Мұнда аймаққа инвесторлар тартылып, аймақтың әрбір түріне базалық жеңілдіктер мен стимулдардың стандартты жиынтығы сәйкес келеді, олар арнайы мадақтаулармен толықтырылады. Соңғылары не нақты міндеттерді шешуге (мысалы, транспорт инфрақұрылымын тез құру), не белгілі бір қызмет түрін марапаттауға (жергілікті

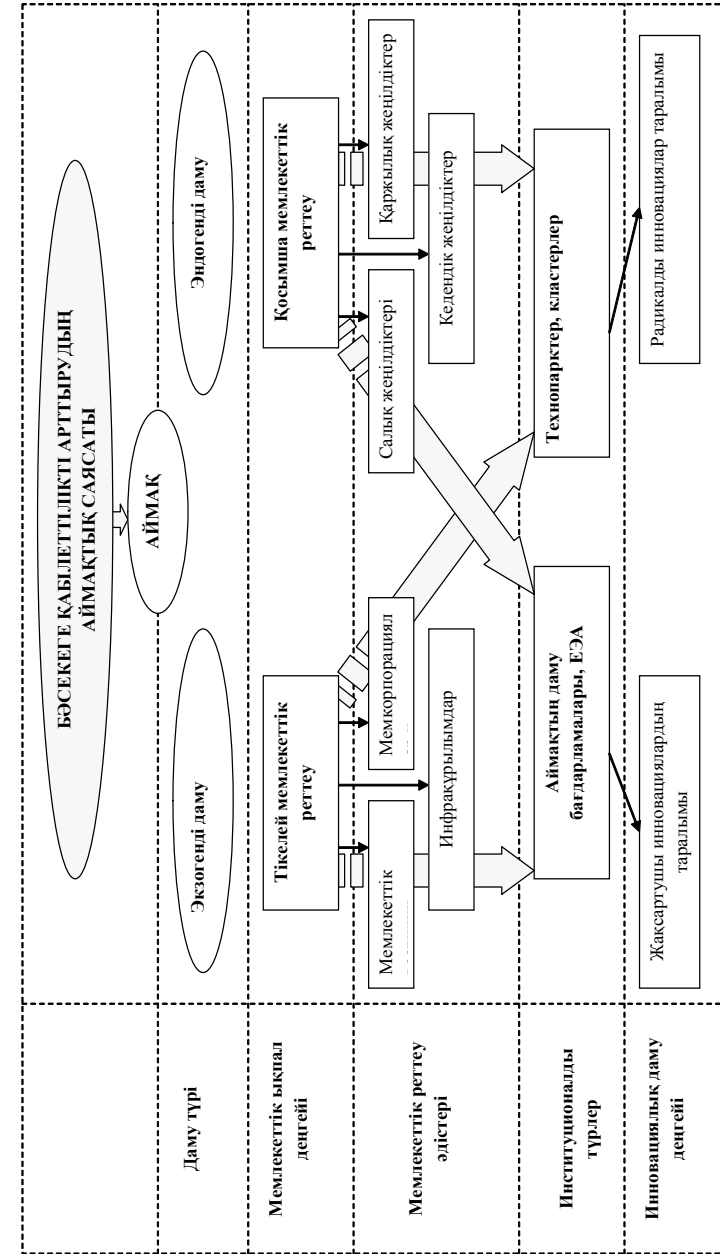
⁵⁵ Ю.Степанов. Свободные экономические зоны. – М., 1990. – 64 с.

шикізатты экспортқа шығару, банк қызметі т.б.), не аймаққа нақты инвесторларды тартуға (шағын немесе керісінше ірі бизнес) бағытталады. Бәсекеге қабілеттілікті арттырудың аймақтық саясатының аталған түрлері маңызды фактор ретінде инновацияға бағытталуына қарай жіктеледі (3.2. суретке сәйкес). Осылайша, америкалық бағдарламаларды, ЕЭА көбін көбінесе ортатехнологиялық салалардың дамуы реттейді, яғни жақсартушы инновациялардың таралуына бағытталады. Ғылыми парктер мен технопарктер әлдеқайда радикалды сипаттағы инновацияларды қамтитын жоғары технологиялық өндірістерді қалыптастыруға бағытталған шарттар түзеді.

Шетелде аймақтық дамуды мемлекеттік реттеудің институциялық түрлеріне көп көңіл бөлінеді. Осылайша, мемлекеттік корпорациялар жиі қолданылады (МК). Олардың міндеті қоғамға жекелеген кәсіпорындарда болмайтын, ерекше қызмет түрлерін көрсету. МК мемлекеттік инвестициялар мен мемлекеттік шектеулі мүмкіндіктер арасындағы жекелеген бизнеспен салыстырғанда, тиімді инвестор болу сияқты қоғам қажеттіліктерінің арасындағы қайшылықтарды шешеді.

МК иесі мемлекет болғандықтан, олар мемлекеттік болып есептеледі, ал корпорация деп аталатын себебі заңды тұлға ретінде ол меншік иесінен ажыраған. МК – экономикадағы мемлекеттің «агенті». Сол себепті АҚШ-та мұндай ұйымдар биліктің корпоративті агенттері деп аталады.

Мемлекет қамтамасыз ететін бастапқы қаржы ірі көлемде болады. Олар дивиденд немесе басқа да салық түрлерінен босатылып, арнайы мұқтаждықтарға мемлекет тарапынан субсидиялар, өз облигацияларына мемлекеттік кепілдіктер ала алады. МК барлық қажетті қаржылары капитал нарығында алынады.



3.2-сурет – Бәсекеге қабілеттілікті арттырудың аймақтық саясатының түрлері мен әдістері

МК арқылы мемлекет ірі қоғамдық жобалардың промоутері болады: ол оған бастауға рұқсат беріп, инвесторларға осы жобаларды қаржыландыруға, яғни МК облигацияларын сатып алуға мүмкіндік береді. Жекелеген фирмалармен салыстырғанда, МК үкіметке мекеме тағайындаушысы ретінде есеп береді. Мемлекеттен алынатын артықшылықтар, мемлекеттік кепілдіктер мен мемлекеттік қолдаудың басқа да түрлері МК-ны жекелеген қарызгермен салыстырғанда, қаржы нарығында артықшылыққа ие болады.

Ф.Рузвельт МК құру идеясын насихаттаған. Жаңа курсында ол «үкімет билігінен тыс, алайда икемді, кәсіпорын сияқты корпорация құруды» ұсынады⁵⁶. Мұнда сөз жоғарыда сөз болған TVA туралы болып отыр. Сонымен қатар ұлттық және аймақтық деңгейдегі автожолдар жасап, ақылы пайдалануға арналған NDK жапон корпорациясы да ерекше танымал.

1956 ж. құрылған ол үкіметтен біршама қолдау тапты: міндеттемесіз жарғы капиталы, несиегерлермен есеп айырысу үшін дивидендтер мен субсидия төлеу, корпорация пайдасына салық төлеуден босату т.б. NDK қызметін жер ресурстары, инфрақұрылым және транспорт министрлігі қадағалайды. Қаржы ресурстарының елеулі мөлшері 10 жылға арнап шығарылған облигациялардан түседі. Облигация сатудан түскен пайданың шамамен $\frac{3}{4}$ -і үкіметтен келеді. Негізінен бұл әлеуметтік сақтандыру траст-қорларының ақшалары. Мұндай МК Канада, Германия, Жаңа Зеландия, Тайван сияқты басқа да елдерде қызмет етеді.

Жапонияда инновацияның⁵⁷ аймақтық саясатын жүзеге асырудың корпоративті принциптерін қолдануда

⁵⁶ Цит по: А.Савватеев. TVA: новый этап жизненного цикла // Регион: экономика и социология, 1996. – № 2. – С.76-87.

⁵⁷ И.Тимонина. Япония: опыт регионального развития. – М., 1992.

басқа да тәжірибелер бар. Сыртқы сауда және өнеркәсіп министрлігінде жапондық аймақтық даму корпорациясы құрылған. Оған бастапқыда өнеркәсіптерді аймақтар бойынша орналастыру мәселесі тапсырылған болатын, ал 1980-жылдардың соңынан бастап – инновациялар таратумен айналысады. Әйгілі «Технополис» жобасы университеттік ғылыми орталықтардың дамуына жол аша отырып, аймақтарда олардың кәсіпорындармен байланысын орната алмады. Бұл бағыттағы жұмыстарды жетілдіру мақсатымен ауылдық аймақтарда 23 ғылыми-зерттеу орталықтарын ұйымдастыру туралы бағдарлама дайындалды. Корпорация осы бағдарламаны жүзеге асыруды мақсат етті. Осы мақсатқа сәйкес корпорация ғылыми орталықтар салуға арналған арнаулы серіктес-компаниялар құрмақ болды. Олар меншіктің аралас акционерлік түріне ие болып: компания капиталы даму корпорациясы, жергілікті билік органдары мен жеке компанияларға тиесілі болды. Мұндай кәсіпорындар 1970-жылдардан бастап Жапонияда құрыла бастады. Олар әсіресе аймақтық қоғамдық жұмыстарды жүзеге асыруды мақсат етті. Бұл салада таза нарықтық механизм жобалардың тым ұзаққа созылуына байланысты тиімсіз болып есептеледі.

Бұл бағдарламадағы мемлекеттік инвестициялар аймақтық биліктің жеке бизнесінің жобаларына қатыса отырып, «бастапқы ақша» қызметін атқарды. Құрылған ғылыми орталықтар серіктес-компанияларға беріледі. Олардың қызметі ғылыми зерттеу (жалпы жұмыс көлемінің 25%-ы), оқыту (50%) және ақпараттық қызметтен (25%) құралады. Даму корпорациясы жүзеге асыратын бағдарлама жаңа жұмыс орындарының ашылуына, аймақтардағы ғылыми зерттеу жұмыстарының деңгейін арттыруға мүмкіндік берді.

Бәсекеге қабілеттілікті арттыру мен инновацияны нығайтудың аймақтық саясатында мемлекеттік-жеке

меншіктік серіктестік механизмдері маңызды орын алады. Бұл механизм әсіресе АҚШ-та ерекше дамыған⁵⁸. Мұнда 1980-жылдардан бастап мемлекеттердің, штаттардың, жергілікті басқару органдарының, университеттер мен кәсіпорындардың серіктестігі қарқынды дамыды. Штаттар үкіметі ғана жаңа технологиялар жасап, ендіруге, қол жеткізілген нәтижелерді бірлесе пайдалануға бағытталған қаржыны шоғырландыруды мақсат етіп, фирмалар, федералды үкімет пен академиялық қауымдастықтың күш-жігерін жұмылдыруға ниет білдірде.

Мұндай серіктестіктің түрлері сан алуан болғанмен, олар негізінен екі бағытта жүргізіледі: жекелеген салалық және салааралық өндірістердің инновациялық циклдері шеңберінде кооперациялық зерттеулер жүргізу; ұлттық мүдделер көздеген штаттың ғылыми әлеуетін тарту және керісінше, федералды қаржы негізінде құрылған технологияларды көршілес штаттардағы өндірістерді дамытуға беру.

Жапонияның мемлекеттік-жекеменшік серіктестік қалыптастырудағы ұстанған жолы мүлде бөлек. «Бастапқы ақша» деп аталған бұл жолда мемлекет төтенше қатерлі сипаттағы жекеменшік бизнестердің белгілі бір жобаларын бастапқы кезде қаржыландыра отырып, аз мөлшерде ақша бөледі. Мемлекет тарапынан көрсетілген көмектен кейін жекеменшік бизнес иесі мемлекет ресурсын толықтыра отырып, өз инвестицияларымен жобаға кіріседі. Кейінірек мемлекет жобадан шығып, жұмысты жеке компаниялар өздері аяқтайтын болады.

Америкалық және жапондық тәжірибелер дамыған институциялық нарықтық орта негізінде дайындалған. Сонымен қатар жетілмеген нарық пен мемлекеттік институт жағдайында бәсекеге қабілеттілікті арттырумен иннова-

⁵⁸ Е.Лебедева. Взаимодействие государства и бизнеса в научно-технической сфере // Мировая экономика и международные отношения. 2005. – № 7. – С.48-53.

цияны нығайту механизмдерін дамытуға байланысты жаңа өндірістік елдердің тәжірибесі де қызығушылық тудыруда.

Шағын бизнесті қолдауға арналған бағдарламалар ерекше назар аударуды керек етеді. Шағын кәсіпорындар икемді болуына байланысты инновациялық және басқа да қатерлі жобаларға икемді болып келеді. Сол себепті шағын бизнес мемлекет тарапынан қолдауға ие болады. Дамыған елдерде бұл мақсаттарға көп қаржы жұмсалады. Мысалы, SBIR америкалық бағдарламасы кеңінен танымал болды. Оның жыл сайынғы бюджеті 2 млрд доллар құрайды.⁵⁹ Жаңа өндірістік елдер мұндай көлемде қаржы бөле алмайды. Сол себепті олар қолдау бағдарламаларында жекелеген кәсіпорындарды емес, топтарға, көбінесе біріккен ассоциацияларға бағытталады.

Аймақтың бәсекелестік артықшылықтарын күшейту әдістерін іздестіру барысында түрлі тораптық құрылымдардың қалыптасуы сияқты бәсекеге қабілеттілікті арттырудың жаңа ғаламдық тенденцияларын ескеруді қажет етеді. Бүгінгі таңда жекелеген кәсіпорындар емес, бірлестіктер бәсекеге қабілетті болып отыр. «Тораптар» (кәсіпорындар) мен олардың арасындағы байланыстар жиынтығынан құралған мұндай бірлестіктер торап деп аталады. «Шығыңқы торап» ірі компаниялар шағын фирмалармен тасымал қатынасын бекітетін аймақтарда пайда болады, бұл ірі бизнес үшін қажетті инновациялар өндірісіне тез енгізуге мүмкіндік береді. Шағын кәсіпорындар инновацияларды сынақтан өткізеді, оны кейін ірі компаниялар ендіруі мүмкін.

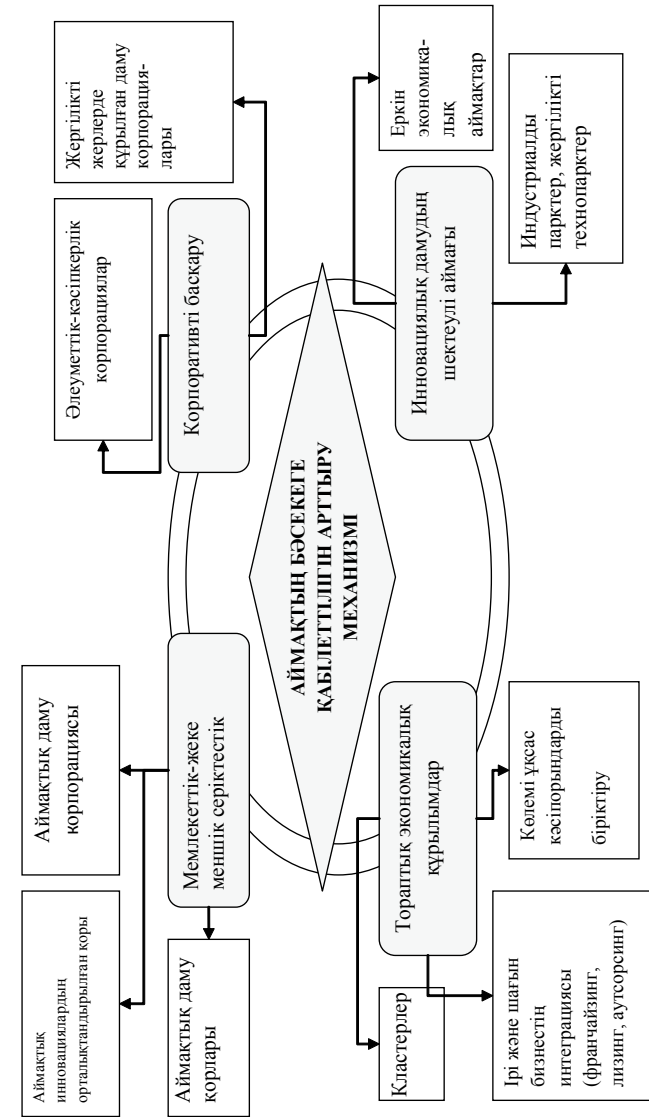
«Төменгі торап» «шөлдегі сарайлар» деп аталатын ірі компаниялар орналасқан аймақтарда қалыптасады. Олар негізінен еңбек нарығын, аймақ инфрақұрылымын

⁵⁹ И.Дежина, Б.Салтыков. Становление российской национальной инновационной системы и развитие мелкого бизнеса // Проблемы прогнозирования, 2005. – № 2. – С.118-128.

бақылайды әрі мұндай кәсіпорындар оларға шала фабрикаттар мен жинақтаушы тораптармен қамтамасыз етуші ретінде ғана қажет. Аймақтың бәсекелестік ортасын қалыптастыру мүдделері тұрғысынан көлденең принцип бойынша ұйымдастырылған тораптардың үшінші түрі ең қолайлысы болып табылады. Бұл – технологиялық тізбекпен байланысты негізгі өндірушілер мен тұтынушылар – маманданған тасымалдаушылар тораптарының аймақтық концентрациясы негізінде қалыптасқан кластерлер. Әсіресе кластерлердің аймақтық құрамын ерекше атап өткен жөн. Бұл нарық пен фирмалар арасындағы жай ұйымдастырушы форма ғана емес, белгілі бір аймақтық ортадағы өзара байланысты көршілес компаниялар мен институттардың географиялық шоғыры болып табылады.

Қазақстан жағдайына байланысты сөз болған шетелдік тәжірибені талдау, олардың бейімделу мүмкіндіктерін бағалау инновациялық құрамы күшті аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру механизмдерін қалыптастыруға мүмкіндік береді (3.3 суреті бойынша).

1. Аймақтық жүйелердің бәсекеге қабілеттілігін арттырудың инновациялық стратегияларын жүзеге асыруда мемлекеттік-жекеменшік серіктестігінің дамуы да орын алады. Аймақтардағы инновациялық қызмет пен бәсекеге қабілеттіліктердің дамуы мемлекеттік басқару орталық органдарын, жергілікті билік, жеке бизнес пен ғылымды бірлестірмей жүзеге асыру мүмкін емес. Мемлекеттік-жекеменшік серіктестігінің түрлі формалары осындай бірлестікке жол ашады. Мұнда аймақтық даму Корпорациясы орталық буын болуы керек. Оны Қазақстандағы даму институттарының үлгісі бойынша құру қажет. 2003 ж. даму институттарының торабы құрылды: Қазақстанның даму банкі, Инвестиция қоры, Ұлттық инновациялық қор т.б. мұндай институттардың қызметі салалық және технологиялық



Р3.3-сурет – Инновациялық фактор негізіндегі аймақтың бәсекеге қабілеттілігін арттыру механизмдерінің құрылымы

артықшылықтарға негізделген. Қазақстандағы нақты айқындалған жергілікті жіктеліс ерекше назар аударуды қажет етеді. Себебі кез келген өндірістік және инновациялық процестің аймақтық ерекшелігі болады, олар жергілікті ресурстар мен инфрақұрылымды қолдануға байланысты. Сол себепті қазіргілердің үстіне жергілікті мәселелерді шешуді мақсат ететін тағы бір мемлекеттік даму институтын қалыптастыру қажет. Бұл жергілікті даму корпорациясы Инвестициялық қор мен Ұлттық инновациялық қордың қызметін біріктіре алады, алайда ол аймақтық мәселелерді шешуге бағытталады. Мемлекет Корпорацияны жарғы капиталымен қамтамасыз ете отырып, сол арқылы аймақтардың дамуын тұрақтандыруға, инновациялық қызметтің ықпал етуі арқылы бәсекеге қабілетті кәсіпкерлік құрып, жұмыс орнын ашуға арналған бюджет қаржыларын мақсатты да тиімді пайдалана алады. Корпорация арнайы құрастырылған аймақтық артықшылықтар бойынша бағдарламалар мен инвестициялық және инновациялық жобаларды таңдап, болашақ пайдаларға олардың қатысуы негізінде жеке бизнеспен бірлесе қаржыландырады. Ұзақ мерзімге созылған қатерлі сипаттағы инновациялық жобаларды қолдап, аймақтардағы инновациялық инфрақұрылымның дамуы үшін арнайы орталықтандырылған жергілікті инновациялық арнайы қор құру қажет. Бұл қорды қаржыландыру көзі ретінде мұнай мен басқа да табиғи ресурстардан түсетін қаржыдан аз көлемде бөлінген ақшаны алуға болады. Бұл бірқатар елдерде, оның ішінде Нидерландыда жүзеге асырылуда.

Ол табиғат рентасын аймақ экономикасының құрылымын диверсификациялау, қоршаған ортаны қорғау, тұрғындардың тұрмыс деңгейін жақсарту шараларын жүзеге асыра алады. Түрлі аймақтар үшін қор қаржысын пайдалануға арналған жіктелімді квоталар, қордың қаржылық негізін қалыптастыруға пропорционалды «үлес» орнатуға болады.

Республикалық деңгейде құрылған жоғарыда көрсетілген құрылымдарға қосымша ретінде жекелеген аймақтарда ЕО елдеріндегі аймақтық саясат құрылымдық қорлары сияқты аймақтық даму қорларын құрған жөн. Оларды республикалық бюджет, жергілікті бюджет пен ірі компаниялардың беретін ақшаларын үйлестіре отырып, соның негізінде қалыптастыру қажет. Соңғылары арнайы стимулдарды, салық жеңілдіктерін қажет етеді.

Қазақстанның шикізат секторында жұмыс істейтін ірі шетелдік компаниялар қазірегі түрде жергілікті әлеуметтік бағдарламаларды қаржыландыруға қатысады. Бұл қызмет жүйелі сипат алып, жергілікті шаруашылықтың басқа да салаларын, нақты айтқанда, өндірістік инфрақұрылымды дамуына қолдау жасауға жұмсалуды керек. Мұндай талаптар Қазақстанның табиғат ресурстарын игеруге қатысатын шетелдік инвесторлармен бекітілетін өнімдер бөлімі туралы келісімде ескерілуі керек.

2. Аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін арттырудың негізгі бағыттарының бірі – аймақтық дамуда корпоративті басқару түрлерін қолдану болуы қажет. Бұл жерде сөз Қазақстан жағдайына басқа елдердің тәжірибесіндегідей, билік, бизнес пен тұрғындар арасындағы институционалдық құрылымдар құру жолымен жүзеге асырылатын корпоративті басқару принциптерінің аймақ деңгейінде енгізілу тәжірибесін бейімдеу туралы болып отыр. Мұндай құрылымдар әртүрлі болуы мүмкін. Солардың бірі – коммерциялық ұйым болып табылатын мемлекеттік корпорация. Ол аймақтардың дамуында маңызды орын алатын, жеке бизнесті көп қызықтыра қоймайтын салада құрылады. Бұл, ең алдымен, инвестициялық тартымдылығы төмен, қатерлі, салынған қаржының өтелу мерзімі ұзақ салалар (өндірістік, транспорт инфрақұрылымы) болып табылады. Басқа бір түрі – аймақтық деңгейде құрылатын даму корпорациялары (агенттіктері). Олар шағын және орта бизнесті

ынталандыру, инвестициялық жобаларды сұрыптау, даму бағдарламалары мен бизнес-жоспарлар дайындау, жергілікті мамандарды қайта даярлау негізінде аймақтардың даму шарттарын қалыптастыруды көздейді. Бұл корпорациялар жаңа жұмыс орындарын құру, аймақ әлеуетін нығайту, жоғары технологиялар саласында жобаларды жүзеге асыру сияқты нақты, аймақтар үшін өте маңызды мәселелерді шешуді мақсат етеді. Мұндай тәжірибе Қазақстан аймақтарында әлеуметтік-кәсіпкерлік корпорациялар құруда өте пайдалы болады. Мұндай міндет әлемдегі 50 барынша бәсекеге қабілетті елдің қатарына ену Стратегиясында көзделген. Олардың қызметі ұзақ мерзімді табысты негізде аймақтарда шағын және орта кәсіпорын тауарларының сұранысын құру бағытын көздейді. Жергілікті корпорациялар, біздің ойымызша, ипотека негізінде қолжетімді тұрғын үй нарығын дамыту саласында, аймақтарда негізгі инфрақұрылымды салаларда (транспорт, байланыс, энергетика) қолданылуы мүмкін. Жүзеге асатын жобалар негізінде бұл корпорациялар кейін қор нарығында жоғары ликвидті болуы мүмкін акциялар мен облигациялар шығара алады.

3. Қазақстан аймақтарының бәсекеге қабілеттілігін арттыру механизмінің маңызды элементі ретінде тораптық экономикалық құрылымдарды дамытуға ерекше мән беру керек. Бұл құрылымдардың артықшылығы оның құрамындағы тығыз орналасқан кәсіпорындардың өзара бәсекеге қабілеттілігін күшейту болып табылады.

Отандық әдебиеттерде «тораптық» құрылымдар аз зерттелген. Бұл орайда соңғы 2-3 жылда ерекше қарқынмен дамып келе жатқан кластер мәселесінің орны бөлек. Көптеген жарияланымдарда кластердің негізгі белгілерінің бірі оның тораптық сипатында екеніне онша мән берілмейді.

Сонымен қатар ірі кәсіпорындар негізіндегі тораптық құрылымдардың мәні жете бағаланбай келеді. Оның жарқын үлгісі ретінде тасымалдаушылар торабы құрылған «Миттал

Стил Теміртау» АҚ мен «Қазақмыс» корпорациясы» ЖШС сияқты ірі кәсіпорындарды атауға болады. Бұл алыптардың торабына енген кәсіпорындар саны 2004ж. 38-ге жетті⁶⁰. Бұл «төменгі» тораптардың мысалы, ал «тораптүзуші» кәсіпорындар нақты «шөлдегі ғимараттар» болып табылады. Жоғарыда сөз болғандай, инновациялық даму мүдделеріне көбінесе «жоғарғы» тораптар сәйкес келеді.

Кәсіпорындардың тораптық құрылымдарға шоғырлануы түрлі жолдармен дамуы мүмкін. Бірінші жолы – көлемдері ұқсас кәсіпорындардың бірігуі. Қазақстандағы осындай интеграцияның ең кең таралған түріне фермерлік шаруашылықтардың түрлі бірлестіктері жатады. Тораптық құрылымдардың екінші түрі – ірі және шағын бизнесті интеграциялау негізінде пайда болады. Ол түрліше сипат алуы мүмкін, атап айтқанда, франчайзинг, лизинг, аутсорсинг.

Франчайзинг ірі корпорациялардың да, шағын кәсіпорындардың да ортақ мүдделерін жүзеге асырады. Шағын кәсіпорындар фирма нарығындағы танымал тауар белгісін пайдаланып, одан лизинг шартымен техникалық құжат, ноу-хау, сондай-ақ құрал-жабдықтар ала алады. Ірі бизнес жаңа нарықты, әсіресе жергілікті нарықты игеріп, келісімдерге сәйкес пайда табу мақсатын көздейді. Қазақстанда франчайзинг енді ғана қалыптасып келеді, ол негізінен Алматы қаласының қызмет саласында шоғырланған.

Қазақстанның аймақтарында лизинг кең тараған. Лизинг барысында шағын кәсіпорынға осы ірі корпорацияға қажетті өнім шығаратын арнайы құрал-жабдықты кейін қайта сатып алуға мүмкіндік беретін құқымен жалға береді. Лизингіге төлем осындай өнімнің тасымалдануы арқылы есептеледі. Нәтижесінде шағын кәсіпорындар бастапқы қаржы алып, өнімінің көп бөлігін өткізуге мүмкіндік алады.

⁶⁰ Т.Притворова, А.Кабдыбай. Структуры сетевого типа в Казахстане // Экономист, 2006. – № 1. – С.68-74.

Жыл сайынғы айналымды лизингтік келісім бойынша 500-600 млн долларға дейін жеткізуге болады⁶¹.

Тораптық құрылымдардың қалыптасуы Қазақстан үшін тың болғанмен, дамыған елдер үшін бизнесті дамытудың кең тараған түрі – аутсорсингті қолдануға мүмкіндік береді. Аутсорсинг дегеніміз – белгілі бір фирманың бірқатар процестерді басқа ұйымдарға беруі болып табылады. Қазақстанда аутсорсинг жекелей алғанда, ұлттық компаниялардың салалық емес активтерді беруі арқылы дами алады. Бұл туралы ҚР Президенті Н.Назарбаев та айтқан болатын.

Кластерлер тораптық құрылымдардың ерекше түрі болып табылады. Олардың негізгі ерекшелігі – кластерлерге түрлі көлемдегі фирмалар бірігеді, олар «төменгі» немесе «жоғарғы» принциптері бойынша емес, көлденең агломерациялық корпорация негізінде бірігеді. Қазақстандық кластерлік ұсыныс өз ықпалын тұтастай алғанда, ұлттық экономикаға таралатын мега-кластерлерді қалыптастыру мақсатын көздейді.

4. Аймақтық даму үшін шектелген кластерлердің орны ерекше. Оған нарыққа дейінгі кезеңде жергілікті өнеркәсіпке жататын негізде құрылған шағын кәсіпорындар біріге алады. Мұнда Қытайда поселкелік кәсіпорындар торабын қалыптастыру тәжірибесі ерекше қызығушылық тудырады⁶². Шектелген кластерлер Қазақстанның ауылдық жерлерінде кең таралуы мүмкін. Шектелген мини-кластерлер аймақтың өнеркәсіп орталықтарынан шалғай жерлердегі немесе депрессивті аймақтардағы экономиканы жетілдіруде маңызы зор⁶³.

⁶¹ У.Баймуратов. Социальная экономика. – Алматы, 2005.

⁶² Е. Кузнецов. Механизмы запуска инновационного роста в России // Вопросы экономики, 2003, № 3, с.4-25.

⁶³ Л. Бурлаков. Модернизация системы регионального и местного самоуправления в Казахстане. – Алматы, 2006. 192 с.

4. Аймақтың бәсекеге қабілеттілігін арттыру механизмдерінің бірі ретінде инновациялық дамудың шектелген аймағын қалыптастыруын атауға болады. Мұнда әңгіме еркін экономикалық аймақ, индустриалды парктар мен жергілікті технопарктер туралы болып отыр. Бұл жерде механизмнің бұл элементі бұрынғы үшеуімен салыстырғанда, әлдеқайда аз таралатынын ескертуміз керек. Себебі аймақтарда олардың дамуына қолайлы жағдай толық қалыптаса қоймаған.

ҚОРЫТЫНДЫ

1. Бәсекеге қабілеттілік концепциясы халықаралық еңбек бөлінісі теориясында елдің экспортқа тасымалдауға арналған ұлттық экономиканың салыстырмалы артықшылықтары (арзан жұмыс күші, бай табиғи ресурстар т.б.) мен елдің сыртқа шығарылатын импортына негізделеді. Ол сыртқа тасымалдаушы елдің ұлттық экономикасымен салыстырғанда, бірқатар артықшылықтарға ие. Бәсекелестік өндірістік қоғамның қарқынды дамуының негізін құрайды, ол бастапқыда ашық нарықтағы жеке өндірушілердің еркін бәсекелестігі, ішкі және сыртқы нарықтардағы жүзеге асырылуының механизмі болып табылады. Мұнда бәсекелестік ұғымының өзі үш ғасырдан бері бірқатар өзгерістерге ұшырады. Жан басына шаққандағы өндіріс пен ЖІӨ тұтынымының жоғары деңгейі дамыған елдерде әлемдік экономикалық кеңістікте еларалық және фирмааралық бәсекелестікте сапалы жаңа жағдайлардың туындауына негіз болады. Нарықтық ортада өндірістік даму барысында жаңа бәсекелестік жағдайлар дайын болады, олар тауардың жасалуынан бастап оның өндірушіден тұтынушыға дейінгі дамуының барлық кезеңдерін қамтитын инновацияларда ғылыми-техникалық жетістіктерге иек артқан тез бейімделетін бәсекелестік артықшылықтарды қолдануда салыстырмалы ұлттық артықшылықтарды қолдана отырып, бәсекелестіктің жалпы сипатын өзгертеді.

Салыстырмалы артықшылықтар табиғи сипат алатындықтан, олардың тұрақты, алайда олар мәңгілік емес, қайта жасалмайды. Бәсекелестік артықшылықтар өзгермелі, олар инновациялармен, адам капиталының дамуымен, интеллектпен байланысты әрі олардың табиғаты өте күрделі. Сол себепті салыстырмалы және бәсекелестік артықшылықтарды нақты айырып алу қажет. Бір елдегі

салыстырмалы және бәсекелестік артықшылықтардың интеграциясы оның жаһандық экономикалық кеңістіктегі бәсекеге қабілеттілігін күшейте түседі.

2. Бәсекелесуші субъектілерге өндірістің тиімділігі мен еңбек пен капиталды сұраныстың күнделікті өзгеріп тұратын кезінде, нарық конфигурациясының күрделі болып тұрған жағдайында барынша жақсы нәтижелерге қол жеткізу қажет. Тұтынушы үшін бәсеке күшті инноваторды ығыстырып, басымдық сипат алуда. Көп жағдайда бәсекелестік күрес күйретуші сипат алады. Бәсекелестер серіктестік қатынаста болғанда, бәсекеге қабілеттіліктің жаңа, жоғары деңгейі қалыптасады. Икемді альянстардың құрылуы, бәсекелес серіктестердің жаңа ғылыми-техникалық жетістіктерімен, инновациялармен өзара алмасуы, ноу-хау бірін-бірі толықтырып, екі жақтың да бәсекеге қабілеттілігін күшейтеді. Сонымен бір мезетте мемлекетте “дұрыс” бәсекелестікті қорғау үшін өндірісті шектестік монополизациялау арқылы альянстар құру тәсілдерін жетілдіре түседі.

3. Өндірістік қоғамдағы материалды өндірістің тиімділігін артуы мен жиынтық сұранысының тез өсуі, бір жағынан, материалды қажеттіліктердің өсуін тежесе, екінші жағынан, қызмет саласында жұмыс орындарының біршама ойысуына қолайлы жағдай тудырады. Өндірістік қоғам шеңберінде постиндустриалды қоғамға ауысуға бағытталған жағдайлар туындайды, бұл ХХІ ғасырдың негізгі белгілері ретінде қалыптасады. ХХ ғасырдың 70-жылдарының ортасынан бастап қалыптаса бастаған постиндустриалды қоғам ой еңбегін керек ететін тауарлар мен зияткерлік қызметтерге негізделді. Ақпараттық технологияны дамытатын білімдер мен ақпараттар жоғары бағаланды. Қазіргі кезде әлемдік шаруашылықты ғаламдастыру мен жаңа экономиканы – “білім экономикасын” қалыптастыру жағдайында бәсекеге

қабілеттілік мәселесі ерекше қызығушылық тудыруда. Мәселе біршама дамыған елдердің тез дамып келе жатқан ақпарат кеңістігінің, нақты айтқанда, Интернет-кеңістігінің тиімді сегменттерін алуға мүмкіндік беретін ақпараттық технологиялармен (мысалы, Интернет-технологиялармен) байланысты жаңа бәсекелестік артықшылықтарды қолдануы туралы болып отыр. Шындығында, заманауи экономикада бәсекелестік артықшылықтар ақпараттық революциямен тығыз байланысты. Бұл ХХІ ғасырда телекоммуникациялық фирмалардың мұнай-газ, автомобиль және металлургия өнеркәсібінің дәстүрлі фирмаларын басып озып, жинақталу параметрлері бойынша көшбасшы болуымен байланысты.

4. Соңғы жылдары цифрлау, ғаламдастыру және дерегуляция деп аталатын факторлар дербес ықпалды күш ретінде қалыптасып келеді. Заманауи нарық әсіресе ақпараттық технология саласында технологиялық процестердің әсеріне қатты ұшырауда. Сол себепті стратегияны М.Портер үлгісінің негізінде ғана дайындап, дамыту мүмкін емес. Алайда тиімді стратегиялардың ешқайсысы шектеулі үлгілер шеңберінде қалып қоймайды. 80-жылдардың өзінде стратегияны Портер үлгілерінің негізінде ғана құруға болмайтыны туралы сөз болған еді. Әрбір стратегияда ең алдымен, ішкі және сыртқы факторлар егжей-тегжейлі талданып, олардың болашақтағы дамуы негізге алынуы керек. Портер үлгісі аясындағы дәстүрлі ойлау белгілі деңгейде бәсекеге қабілетті бір қатысушының басқаға немесе нарықтың басқа қатысушыларына қатысты жай-күйі ретінде шектеулі болған еді. Қазіргі кезде өзара тиімді түрде бірлесе қызмет ету көзделіп отыр. Бұл мамандандырылған серіктестік байланыстар, ортақ стандарттар, стратегиялық одақтар т.б. түрінде болуы мүмкін.

5. Ұлттық нарықтағы елдің бәсекеге қабілеттілігі оның әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігінен мүлде

бөлек болуы мүмкін, бұл әсіресе 2005 жылдан бастап БҰҰ статистикалық қызметі жаңа қалыптаса бастаған нарық ретінде таныған транзитті экономикасы бар елдерге тән.

Ұлттық нарықтағы бәсекелестік әлемдік нарықтағы дамыған сегменттеріндегі бәсекелестікпен салыстырғанда, көптеген әлеуметтік-экономикалық факторлармен ерекшеленеді: а) өтем қабілетті сұраныс құрылымының дамымауы мен деңгейінің төмендігі; ә) ұқсас тауарлардың ішкі және әлемдік бағалары арасындағы алшақтық; б) Бүкіләлемдік сауда ұйымдарына (БСҰ) мүше елдерден бөлек экспорт және импорт шығындары; в) макро- және микродеңгейдегі бәсекелі экономикалық орта сапасының төмендігі т.б.

Ұлттық нарыққа қатысушы отандық және шетелдік қатысушылардың бәсекеге қабілеттілігіне монополизм, бақыланбайтын экономика, коррупция, негізсіз қатерлер елеулі ықпал етеді. Мысалы, жаңа қалыптаса бастаған Қазақстан экономикасы жоғары технологиялық өнімдер мен ой еңбегін қажет ететін қызмет үлесі басымдық танытатын әлемдік нарықтың дамыған сегменттерімен салыстырғанда, жылу-шикізат түрінде сипат алған. Нәтижесінде бәсекелесуші субъектілер құрамының ұлттық және сыртқы нарықтарда өзіндік ерекшеліктері бар.

6. Бәсекеге қабілеттілікті бағалау әдістемелері мен ЖБИ БЭФ есептеулер әдістемесінің бірқатар кемшіліктері бар. Бұл индекстердің ұлттық бәсекеге қабілеттілік критерийлері шашыраңқы сипат алған әрі әлеуметтік-экономикалық жүйелердің тиімділігін көрсететін маңызды компоненттерді қамти алмайды, қолданылып жүрген баға көрсеткіштері талдауға алынған нысаналарды толық бере алмайды. Осылайша, ЖБИ баға критерийлерін анықтауда бірқатар кемшіліктерге жол береді. Біздің ойымызша, бұл кемшіліктерді мынадай топтарға жіктеуге болады: 1. ЖБИ-

ге енетін көрсеткіштермен байланысты кемшіліктер. 2. Бәсекеге қабілеттілік параметрлерін анықтауда нақтылықтың жеткіліксіздігі. 3. Индекстегі бәсекеге қабілеттіліктің түрлі қырларының толық көрініс таппауы. Көрсетілген үш түрлі кемшіліктерден басқа бірнеше кезеңдерді де атауға болады. Мысалы, статистикалық емес, анкеталық, сауалнамалық сипаттағы көрсеткіштер ерекше назар аударуды қажет етеді. Біздің ойымызша, бұл субъективті бағалауды керек етеді. ЖБИ енетін 89 көрсеткіштің ішінде 23-і статистикалық болып табылады. Осыған байланысты ЖБИ 9 параметрінің бірқатары сауалнама негізінде бағаланады. Мұндай параметрлерге “институттар” мен “бизнестің дамығандығы” жатады, көп жағдайда бір-екі көрсеткіш қана объективті статистикалық көрсеткіш бола алады (“инновациялар”, “жоғары білім мен оқыту”, “инфрақұрылым”). Бұл бәсекеге қабілеттілікті, әдістемелік сипаттағы нақты кемшіліктерді анықтауда, сонымен қатар басқа да халықаралық индекстер мен рейтингілермен салыстырғанда, БЭФ кешенді талдау жағы жетіспей жатқандығын көрсетеді. Біздің ойымызша, Қазақстанның әлемдік бәсекелестік кеңістігіндегі орнын нақтылай түсу үшін жоғарыда көрсетілген ЖБИ БЭФ кемшіліктерін қайталамайтын, негізінен статистикалық сипаттағы объективті экономикалық көрсеткіштерге иек артқан бәсекеге қабілеттілікті бағалаудың өзіндік критерийлерін анықтап алу қажет.

7. Елдің ұлттық бәсекеге қабілеттілігі бағаланатын рейтинг бизнестің бәсекеге қабілеттілігі бойынша жеке индекс пен қатар арнайы индекс ретінде БЭФ есептеледі. Осы жылға дейінгі ұлттық бәсекеге қабілеттілік ИРК-мен есептелді. Ол қазіргі кезде ЖБИ-мен алмастырылды. 2006 жылдың қорытындысы бойынша Қазақстан ЖБИ рейтингінде 56-орын алады. Бір жыл ішінде еліміз 2005 жылғы 51-орыннан төмендеп, бірнеше пункт жоғалтты. Бұл индексте 50-орын-

ды Индонезия иеленген, Қазақстан одан 0,07 балл (4,26-ға қарсы 4,19) қалыс қалып отыр. Әйтсе де ЖБИ бойынша ТМД елдерінің ішінде Қазақстанның позициясы әлі де күшті. Қазақстан макроэкономика мен нарықтық тиімділік бойынша ең жақсы позицияларды иеленген (10 және 44-орындар), денсаулық сақтау 86-позиция), институт (75), бизнес дамыту (72), инновация (70) жағынан біршама артта қалған. Қазақстан жоғары білім, технологиялық дайындық, инфрақұрылым бойынша 66, 68 орын алып, орта позиция иеленіп отыр. Соңғы екі параметр бойынша елдің әлеуеті толық көріне алмайды. Индустриалды-инновациялық даму Стратегиясын жүзеге асыруда технологиялық дайындық (66-орын) және инновация (70) сияқты технологиялық ұлттық бәсекеге қабілеттілікпен байланысты ЖБИ-дің екі параметрі Қазақстан үшін өте өзекті болып табылады. Қазақстанның ұлттық бәсекеге қабілеттілік деңгейін зерделей отырып, БЭФ әдістемесімен салыстырғанда, бұл бәсекеге қабілеттіліктің жоғары екенін байқауға болады, бұл рейтингте тоғыз параметрдің үшеуі – “макроэкономика”, “нарықтық тиімділік” пен “жоғары білім мен оқыту” сияқты үш параметр арқылы ғана жоғары позицияға қол жеткізілген. Бұдан бұл көрсеткіштердің ЖБИ агрегациялауда орны ерекше екенін байқауға болады. Яғни бұл параметрлер бойынша позиция жоғалту тұтастай индекс бойынша төмендеуге әкеледі деген сөз. Макроэкономика Қазақстанды жоғары позицияға итермелеуші локомотив іспетті, ол мұнай конъюктурасына байланысты. Мұнай факторының негізгі болуы көптеген көшбасшы елдердің рейтингінде “макроэкономиканың” көмірсудың ірі экспортері ретінде танылуынан байқауға болады. Бұл факт ЖБИ бойынша Қазақстан позициясының тұрақтылығына қауіп төндіруі де мүмкін. Себебі мұнай бағасының құлдырауы “макроэкономика” рейтингінде позицияны әлсіретіп, тұтас рейтингіні жоғалтып алуға әкелуі мүмкін.

8. Ғаламдастыру жағдайында қаржы секторының дамуындағы стратегиялық диссонанс бейбіт шаруашылық процестердегі ұлттық экономиканы интеграциялау процестеріне әсер деңгейін көрсетеді. Қаржы институттарының тұрақтылығы, олардың ерекше бәсекелестік артықшылықтарының жинақталуы көбінесе макроэкономикалық параметрлердің өзгеруімен анықталады, бұл нақты айтқанда, ақшалану деңгейімен, елдің төлем балансының күйімен, теңге айырбастау курсының динамикасымен, қорлар мен инвестициялар дисбалансымен, ақша рыногының либерализациясы мен шектеулерімен айқындалады.

Таяу мерзімде қаржы рыногында үстемдік ететін шетелдік қатысушылардан құралған қаржы институттарының ел экономикасына жедел түрде енуі, несие, инвестиция көлемінің көбеюі, қызмет көрсету, транзакциялық шығын төмендеуі мүмкін. Шетелдік инвестициядан стратегиялық әсер бәсекелестік ықпалы, бизнес көлемі, қаржы технологияларының диффузиясы түрінде көрінуі мүмкін. Мысалы, технологиялық артықшылықтары мен трансфертінің тораптары бойынша отандық банк қызметіне ықпал ететін шетелдік қатысушылардың қатысуымен банк ықпалын тұрақтандыру, ресурс құнын ескере отырып, несиелерді бағалау тенденциясы күшейіп келеді. Қаржы секторының тұрақтылығын сақтау үшін пайда болу ықтималдығы, тәуекел сақтау, активтер мен қосымша ресурстардың белсенділігіне байланысты қауіпті азайту механизмдерінің орны ерекше. Капитал жеткізуші және капитал тапшы салаларды дамытудың, клиент-кәсіпорындар мен іскери конъюктура циклдерін азайту тарихи тенденцияларын ескеру қажет. Қаржы институттары бизнесінің жетекші бағыты В.Парето принципі көрсетеді, онда қаржы институттары пайдасының шамамен 80%-ы клиенттердің 20% -ына сәйкес келеді.

9. Қаржы секторы дамуының тиімді бағыты ретінде капитал бойынша жаңа Келісімді біртіндеп ендіру, банк қызметі қатері артуы мен қордалану деңгейінің төмендеуін ескере отырып, қатерді басқару жүйелерін одан әрі жетілдіру (Базель - II). Бұл орайда мадақтау, провизияға арналған, алтын ҚҚС нөлдік салықты қалпына келтіру, кепілдіктегі (немесе лизингтегі) мүлікті пайдалануды шектеу, банктен алынатын қарыздарды өтеу үшін банк есебінен ақша алуға арналған есептеулерге өзгерістер енгізген жөн.

Банк несиелері бойынша марапат көлемін көбейту, сондай-ақ касса тораптарын жобалап, орнатудың жаңа техникалық талаптарын ескеріп, жеке адамдар мен заңды тұлғалардың есебін, қарыздары мен кепілдік операцияларын жүргізетін бөлімдерде ЕКБ банктердің рұқсат етілген операцияларын көбейту, клиенттердің экспортты-импортты операцияларын іске асыру сияқты түрлі факторларға әсер ететін мәселелердің орны бөлек.

Депозитті сақтандыру жүйесін одан әрі жетілдіре түсу үшін кепілді салым мен аударудың ең жоғары көлемін теңге баламасы бөліміне өзгерістер енгізу, түрлі банктерге тоқсан сайын, міндетті жарна алу, сонымен қатар тұрғын үй құрылысы сақтау банкіне нөлдік үлес, тұрғын үй құрылыс қорлары жүйесінің толық көлемін беру сияқты өзгерістер қажет.

Ұлттық компания акцияларының бөлігін біртіндеп сату, құрылымдық қаржыландыруды дамыту, өтеу мерзімі 1 жылдан 30 жылға дейін созылатын және табыс көлемі инфляция деңгейін ескеретін мемлекеттік құнды қағаздар шығару мәселелерінде тиімді ұсыныстар енгізілді.

Мұнай-газ, тау-кен саласында, ҚР 2015 жылға дейінгі индустриалды-инновациялық Стратегиясын жүзеге асыру мақсатында телекоммуникация, жоғары технология салаларында, ұзақ мерзімге арналған жекелеген жобаларды

қаржыландыру үшін оларды Қазақстанның даму банкі мен/ немесе мемлекет кепілдігімен шығару көзделуде. Активтерді жіктеу, провизия құру, банктерді қарыз алушының несиесі деректері туралы ақпаратпен, басқару жүйесін БЕҚО тарифтері мен қатерлері туралы мәліметтермен қамтамасыз ету, банктердің есебін жетілдіріп, орталықтандыру, болашақта мемлекет қажеттіліктеріне жұмсалатын жылжымайтын мүлікті кепілдікке қоя отырып, несиесін беретін банкілердің талаптарын қанағаттандыру тәртібі, несиелендіруге қатысты құжаттарды жүргізу т.с.с байланысты түрлі ұсыныстар енгізілді. БСҰ-ға енуге байланысты ауыспалы кезең барысында қаржы секторындағы шетел капиталын шектеу көлемін біртіндеп жоюдың да орны бөлек.

10. Қаржы институттарының қызметінде фундаменталды бизнес-стратегиялардың симметриялық ротациялары мен аралас қолданылуы үшін, атап айтқанда, шоғырланған, интеграцияланған және жіктелген өрлеу үшін, сондай-ақ BCG, GE/McKinsey үлгілері (матрицалары) үшін стратегиялық таңдаудың маңызы зор. Г.Гаузе бәсекелестік шектеу принципін ескере отырып, қаржы институттарының жеке капиталының өсуі несиелендіру мен инвестициялаудың қарқынды дамуымен қатар болуы керек, олардың жинақталуының көбеюі – кіріс коэффициентінің артуымен, ел ішіндегі орта және ұзақ мерзімді ресурстардың тартылуы – сыртқы нарықтағы құрылымдық алмасулармен байланысты болуы керек. Қазіргі және болашақ нарық сегменттерінде қаржы қызметінің креативті түрде жетіліп, қаржы өнімдері қарқынды түрде сатылуда, сондай-ақ қаржы нарығының инфрақұрылымы дамып, қаржы институттары бизнесі икемделуде. Қаржы секторының одан арғы дамуы бизнестің даму деңгейі мен озық қаржы институттарының нарықтық қатынастарымен, квант менеджменті үлгісін қолдану және қаржы қызметінің өзіндік құны түсуі бары-

сында нарықтық маржаның сақталуымен байланысты капитал шоғырлану параметрлерін де ескеруі керек.

Банк пен өнеркәсіп капиталының шоғырлану деңгейі артып, қаржы капиталы қалыптасады. Қаржы институттары бизнес еркіндігінің стратегиялық деңгейі экономикалық флуктуация механизмдерінің ішкі және сыртқы факторларының әсерімен нығая түседі. Ел экономикасындағы автомат тұрақтандырғыштардың қызметі, мультипликатор мен сығымдау әсерін қолдану, тұрғылықты мекендер мен өнеркәсіптердің инфляциялық болжамдарына түзету енгізіледі. Қаржы институттары бизнес дамуының артықшылықтар жүйесінде өндіруші процестерді жаңаландырудың толқынды-циклдық ауытқуларынан туындайтын коллизияларды бейнелейтін ауытқулар мен тұрақтылық принциптері.

11. Ғаламдастыру жағдайында “қызмет–уақыт–клиент”, “орналасу – технология – бәсеке” желілері бойынша салыстырмалылық принципін ескеретін қаржы менеджментінің жаңа параметрлері қалыптасады. Тұтастай алғанда, қаржы институттары бизнесінің тауар-жобаклиентке бағытталған сипаты қарқынды түрде дамиды.

Менеджмент фирмалары мен банкілерінің, сақтандыру компаниялары мен зейнетақы қорларының бірегей корпоративті жүйесі бар «Kazakhstan Corporation» -ның ел экономикасын дамытып, жүйелі түрде қалыптастыруда орны ерекше. Ол ғаламдастыру жағдайына сәйкес, қаржы капиталының тиімділігін арттыруға байланысты қаржы институттарының ішкі дамуын синхрондауға да көмектеседі.

12. Қазақстанның өнеркәсіп орындарының инновациялық белсенділігі өте төмен деңгейде. 2005жылы Қазақстанда инновациялық белсенділік 3.4% құрап, өте төменгі көрсеткішті көрсетті. Қазақстандық өнеркәсіптердің

инновациялық белсенділігінің төмендігі халықаралық деңгейде салыстыру барысында айқын көрінеді: 2002 жылы Ресейде ол 9,1% құраса, Португалияда – 25%, Түркияда – 33%; Эстония мен Венгрия сияқты айнымалы экономикасы бар елдерде ол бұдан да жоғары (36% және 47%), ал дамыған елдерде ол 50%-дан да жоғары көрсеткішке ие болған.

Өткен жылдардың төмен инновациялық белсенділігі негізгі құралдардың тозу дәрежесі, жаңару және жойылу коэффициенттерімен де анықталады, ол 2004 жылы Қазақстан өнеркәсіптерінде 32,7%, 12,5% және 1% құрады.

Қазақстандағы инновациялық саланың қалпын талдау өндіріс те, ғылым да жаңа білім мен технологиялар құрып, таратуға бағытталған нарықтық механизм талаптарына бейімделуде. Алайда олар әлі де ұзақ мерзімді даму талаптарына жауап беретіндей, ұлттық инновациялық жүйенің жетекші буыны ретінде қалыптаса қойған жоқ. Оларға құрылымдық диспропорция, өзара оқшаулық, төмен инновациялық белсенділік тән. Оның негізгі себептерінің бірі – кәсіпкерлік салада инновациялардың экономикалық агенттерінің тірегі болатын институционалдық негіздің болмауы, ал зерттеулер саласында өнеркәсіпке арналған инновациялық әлеуетті құруға бағытталған қолданбалы қызметтің жоқтығынан туындап отыр. Сол себепті инновациялық белсенділікті арттырудың институционалдық шарттарын қалыптастыру қажет. Бұл инновациялық салада түрлі көздерден қаржыландырылатын “критикалық массаның” қажетті көлемі болмауына байланысты, жеткілікті инфрақұрылым жоқ, ҒЗИ, ЖОО, өнеркәсіп орындары сияқты инновациялық процестің негізгі буындары арасында тұрақты байланыс орнамаған. Сондай-ақ шағын инновациялық бизнес те дами алмай келеді, ірі технологиялық корпорациялар аз.

13. Қазақстан Үкіметі әлі де шағын бизнестің инновациялық дамудағы орнын жете бағаламай келеді.

Шетел тәжірибелері шағын инновациялық бизнестің тез дамитындығын, инвестицияны аз керек ететінін көрсетіп отыр. Дамыған елдерде барлық инвестицияның жартысына жуығын шағын бизнес қамтамасыз етіп отыр. Шағын фирмалардың шығындар бірлігіне инновация көлемі орта фирмалармен салыстырғанда, 4 есе, ірі фирмалармен салыстырғанда, 24 есе көп. Сонымен қатар шағын фирмалар инновацияны 3 есе тез игереді. Тұтастай алғанда, өнеркәсібі дамыған елдерде шағын фирмалар ірі корпорациялармен салыстырғанда, жаңа құрылымдарды тез меңгереді.

Шағын фирмалардың инновациялық қызметінің нәтижесінде өнеркәсібі дамыған елдерде шағын бизнесті экономикалық жағынан дамытуда шағын бизнестің инновациялық қызметін қолдау мақсатымен арнайы механизмдер құрылды.

Қазақстанда шағын инновациялық бизнес әлі дами алмай келеді. Бізде іс жүзіндегі инновациялық шағын кәсіпорындар жоқ, ал осы атпен тіркелгендері шын мәнінде мүлде басқа қызмет атқарып келеді (сауда, делдалдық т.б.). Республикада шағын кәсіпкерлікті дамытуға жете көңіл бөлінген жағдайда оның инновациялық, ғылыми мәні іс жүзінде әлі де көрініс таба алмай келеді. Инновациялық шағын кәсіпкерлік жалпы жағдайда толық көлемде іске аса алмайды, ол өндірістік, сауда және экономикалық қызметтің басқа түрлерінен ерекше инновациялық қызметтің ерекшеліктерін ескеретін арнайы шаралар ұйымдастыруды қажет етеді.

14. Қазақстандағы экономикалық орта тұтастай алғанда, инновация үшін онша қолайлы емес. Онда ғылымның мемлекеттік және жоғары оқу орны секторларының өнеркәсіппен байланысы дамымаған, банк жүйесі инновациялық процестерге несие бермейді, жеке капиталдың инновациялық белсенділігі төмен, Үкімет шағын бизнесті қолдауда оның инновациялық әлеуетін ескермейді, биз-

нес дамытуда делдалдық қызметтің нарықтық қатынасы дамымаған.

Мемлекеттік және нарықтық институттардың жетілмеуі экономика субъектілерінің инновациялық белсенділігін арттыруға қажетті стимул қалыптастыруға кедергі болады. Инноваторларға салықтық жеңілдіктердің болмауына, сондай-ақ шаруашылыққа ие субъектілер қауіпті жағдайда қызмет етуден қорғанып, жаңа нарық, құн мен технологиялық тораптардың арту “тізбегіне” ену мүмкіндігін білмейтіндіктен, жеке сектор жаңа технологияларды ендіруге, жаңа нарықтар іздестіріп, жеке инновацияларын айналдыруға мүдделі болмай отыр.

15. Үкімет инновациялық қызметтің даму механизмін қалыптастыруы қажет. Ол төмендегі принциптерге негізделуі керек:

- инновациялық процестерге қатысушылардың бәріне салықтық жеңілдіктер мен стимулдар берілуі керек;
- нарық пен мемлекеттің инновациялық процестерге бір-бірін толықтыра отырып қатысуы;
- мемлекет пен бизнестің инновациялық қатерлерді өзара бөлісуі;
- инновациялық белсенділікке мемлекеттік қолдаудың орталықтандырылмаған арналарын қолдану;
- даму институттары қызметінің шынайылығы және ашықтығы.

16. Қазақстанның әлемдегі барынша дамыған 50 елдің қатарына ену Стратегиясы елдің қарқынды экономикалық дамуының “ішкі локомативтерін” қолдануға негізделген, ол осы мақсатта әлемде болып жатқан жаңа, озық дүниелерді, жаңалықтарды игеруге негізделеді. Ғылым мен технологияға қатысты бұл инновациялардың сыртқы көздерін барынша толық пайдалану қажеттігін көрсетеді.

Қазіргі кезде кез келген елдің бәсекеге қабілеттілігін арттыру білім мен технология саласында халықаралық ал-

масу процестерінсіз жүре алмайды. Бұл орайда экономика дамуын “қуып жетіп” қалған елдердің тәжірибелерінде анық байқалады: алдымен – Жапония, кейін Оңтүстік-Шығыс Азияның ЖИЕ және Латын Америка елдерінің, соңынан – Қытай мен Үндістанның экономикасын атауға болады.

Әрине, Қазақстан үшін “қуып жетіп қалған” елдердің тәжірибесін сол күйінде қолдануға болмайды, себебі оның инновациялық циклдың бастапқы сатыларында жақсы дамыған ғылыми-техникалық әлеуеті бар. Әйтсе де “қуып жетіп қалған” экономиканың тәжірибесінің өзіндік орны бар, аса қиын технологияларды меңгеру, шетелден білім алу арқылы өндіріс көлемін арттырып, инновациялық өнімді экспорттау, технологияның халықаралық нарықтарын пайдалану мүмкіндігін көрсетеді.

Қазақстанның бәсекеге қабілеттілігінің рейтингін арттыру Стратегиясы осы мақсатты көздейді. Оның үстіне өзіндік ғылыми-техникалық әлеуетін іске қоспайынша, шетел технологиясын меңгеруде үлкен жетістіктерге қол жеткізу мүмкін емес. Ол шетелдік технологияларға қол жеткізуге апарар көпір іспетті. Сонымен қатар “қуып жетіп қалған” елдердің тәжірибесі көрсеткендей, озық технологияларды қабылдаудың дұрыс жолы өзіндік инновациялық қызметтің дамуына да жол ашады. Осылайша, Қазақстан ғылымының инновациялық бағытын күшейте аламыз, бұл жағы әзірше ақсап тұр.

17. “Қуып жетіп қалған” елдердің экономиканың ғылыми секторын қалыптастырудағы тәжірибесі ерекше қызығушылық тудырады. Мұндай елдердің ғылыми өндірісі дамуының үш түрлі үлгісін атауға болады. Олар елдің экономикалық, ғылыми-техникалық, әлеуметтік-мәдени дамуының деңгейі бойынша, географиялық орны мен көлемі, экономиканың ашықтығы, еңбекті халықаралық бөлуге қатысуы, экономикалық және инновациялық

саясатының мақсаттары мен олардың жүзеге асу жолдары бойынша ерекшеленеді.

Қазақстан бұл елдерден бірнеше параметр бойынша ерекшеленеді, ол жоғарыда сөз болған үлгілердің ешқайсысын да сол күйінде алуға жол бермейді. Мысалы, жалпы технологиялық жағынан артта қалғанмен, “озық” бағыттар (космостық технологиялар, биотехнологиялар) бойынша жеке ғылыми-техникалық әлеуеті бар. Екінші жағынан алғанда, ішкі нарық ғылыми өнімге үлкен де тұрақты сұраныс жоқ. Алайда жоғарыда сөз болған стратегияларды, әсіресе Үндістан мен Бразилияның кейбір жекелеген элементтерін біздің елімізде де жүзеге асыруға болады.

Ең алдымен, міндеттері Қазақстан міндеттеріне ұқсас елдердің тәжірибелерін талдай отырып, аз мерзім ішінде ғылым мен шетелдегі технологияларды игеру арқылы көшбасшы елдермен арадағы технологиялық алшақтықты жою мүмкіндігі көзделеді. Сонымен қатар экономиканың ортақ ашықтығында дұрыс протекционизм саясатын жүзеге асырудың да маңызы зор.

18. Қазақстанда “ішкі локомотивтерді” қолдана отырып, ғылыми өндірісті дамыту бірнеше кезеңмен жүзеге асуы керек, әрқайсысының өзіне сәйкес “технологиялық жолдары” болуы керек. Бұл кезеңдердің қатаң бірізділікпен жүруі шарт емес, олар уақыт аралығында өзара араласып кетуі де мүмкін.

Бірінші кезеңде мына бағыттар жүзеге асуы керек. Біріншіден, жоғары технология элементтері бар дәстүрлі металл техника шығаруды көбейту (металл кескіш станоктар, шеберханалық-нығыздаушы құрал-жабдық, экскаваторлар мен шаруашылық техника, энергетикалық құрал-жабдық, тау техникасы, мұнай мен газ алу, тасымалдауға арналған құрал-жабдық).

Екіншіден, бастапқы кезеңде жан-жақты білікті, арзанқол мамандарды, әсіресе ғалымдар мен инженерлерді жұмысқа тарту. Бұл фактор ҒТҮ қиын түрлеріне, өндіріс пен зияткерлік өнім өндірілуі мен сыртқа шығарылуын көздейді. Сонымен қатар көпшілікке арналған радиоэлектронды және электртехникалық тұтыну тауарларын (теледидар, видео-, аудиотехника, тоңазытқыштар, кір жуғыш мәшинелер т.б.) сыртқа тасымалданушы бұйымдарды қолдана отырып, ғылыми өнімнің біршама қарапайым түрлерінің өнімін көбейту қажет.

Үшіншіден, арнайы ұсақ сериялы, тамаша ғылыми техниканы дайындап, өндіріп, сыртқа шығаруға арналған қорғаныс өнеркәсібінің ғылыми-техникалық және өндірістік әлеуетін қолдану қажет.

Ғылыми өнімге “технологиялық негіз” таңдауда жоғары технологиялар жоғары деңгейге жеткен, сыртқы рынокқа шыға бастаған салаларды жетілдіру жағына мән беру керек. Ең алдымен, бұл мәшинелер мен құрал-жабдықтардың дәстүрлі түрлерін өндіруге қажетті сыртқа шығарылатын ғылыми бұйымдарды алмастыруға байланысты. Тұтастай алғанда, бастапқы кезеңде өзіндік өндірістің, әсіресе ішкі рыноктың ғылыми өнімінің толықтырылуын мақсат ету қажет.

19. Нарықтық экономикадағы инновациялық процестердің құрылымы өте күрделі әрі ол көптеген факторларға байланысты болады. Мұнда институционалды ортаның орны ерекше, ол түрліше сипатталады. Ол – әрі ұйым, әрі құқықтық норма, әрі бейресми тәртіп нормалары, құндылықтар мен мәдени дәстүрлер болуы мүмкін. Ұлттық инновациялық жүйенің концепциясы инновациялық қызметтегі институттардың жетекші қызметіне негізделеді. Қазақстандағы институционалды орта тұтастай алғанда, инновациялар үшін тиімсіз.

20. Институционалды үзілістер көп уақытты қажет етеді. Сол себепті мемлекет инновациялық процестерге белсенді түрде араласуы қажет. Оны экономикалық қызметті реттеу, инновациялық қызметке тікелей мемлекеттік қолдау кеңістігін күшейту ретінде қабылдамау қажет. Бұл жерде әңгіме бизнестің инновацияға стимул қалыптастыруына ықпал ететін инновациялық процестерге мемлекеттің қатысу әдістері туралы болып отыр. Осыған байланысты инновацияларды мадақтау саясатын қалыптастыру, экономиканың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға байланысты жаңа өндірістік елдердің озық тәжірибелеріне қызығушылық артуда.

Жаңа өндірістік елдердің тәжірибелерін ескере отырып, келесі принциптерді қалыптастыруға болады, олар Қазақстандағы шаруашылық жүйелерінің инновациялық белсенділігін арттырудың институционалдық механизмдерінің негізіне алынуы мүмкін:

- мемлекет пен нарықтың инновациялық процестерге бірге қатысуы;
- мемлекет пен бизнестің инновациялық қатерлерді бөлісуі;
- инновациялық белсенділікке мемлекеттік қолдау көрсетудің орталықтандырылмаған арналарын қолдану;
- жаңа инновациялық институттардың пайда болуына байланысты бұрынғы инновациялық институттардың да қатар жұмыс істеуі;
- жаңа институттардың ашықтығы мен айқындылығын қамтамасыз ету;
- инновациялық қызметке мемлекеттік қолдау көрсету;
- кәсіпорын тораптарын қолдау.

21. Қазақстанда бәсекелестік ортаға ауысу елдегі тұрғындардың тұрмыс деңгейін көтеру сияқты негізгі мақсатпен әрдайым үйлесе бермейді. Оның басты себебі

– соңғы жылдары елімізде мемлекет пен бизнес сияқты бәсекелестік ортаның екі басты жүйесінің арасындағы транспаренттік байланыстың болмауынан деп ойлаймыз. Мемлекет бизнестің қызмет ету шарттарын – бәсекелестік ортаның негізгі параметрлерін нақты да айқын көрсетіп, олардың тұрақтылығын қамтамасыз етуі керек (салықтық, несиелік, ақша, кеден, еңбек, инновация, инвестиция саясатының негізгі индикаторлары).

Өз кезегінде бизнес те нарықтық ортадағы кәсіпорынның бәсекеге қабілеттілігін арттыру мүмкіндіктеріне күмән келтірмей, нақты қаржылық ағындарын ашуы керек (ең болмағанда халықаралық стандарттардың жылдық қаржылық есептері бойынша).

Қазіргі кезде қазақстандық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі салыстырмалы ұлттық артықшылықтарына, бағалы бәсекеге қабілеттілік механизмдеріне негізделген. Отандық экономиканың шикізат құраушысы қазіргі кезде қазақстандық экспорттың бәсекеге қабілеттілігінің негізі болып отыр. Сол себепті зерттеу барысында ұлттық экономиканың салыстырмалы және бәсекелестік артықшылықтарын кешенді бағалау маңызды орын алады.

Ғылыми басылым

ЭКОНОМИКА
таңдамалы еңбектері

СӘБДЕН Оразалы

Ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігі:
бағалау критерийлері мен арттыру жолдары

IX том

Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі
Ғылым комитеті Экономика институтының
Ғылыми кеңесінде бекітілген

Редакторы: Мұратова А.Н.
Компьютерде беттеген: Байханова М.С.

Басуға 18.01.2011 ж. қол қойылды.

Пішімі 60 x 84 ^{1/16}
Шартты баспа табағы 11,8. Есепті баспа табағы 7,2.
Таралымы 500 дана. Бағасы келісім бойынша.

Қазақстан Республикасы
Білім және ғылым министрлігі
Ғылым комитеті Экономика институтының
компьютерлік баспа орталығында (КБО) басылды.

050010, Алматы қаласы,
Құрманғазы көшесі, 29
тел.: 261-01-75

ISBN 978-601-215-040-7



9 786012 150407