

**МИНИСТЕРСТВО ОБРАЗОВАНИЯ И НАУКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН
ИННОВАЦИОННЫЙ ЕВРАЗИЙСКИЙ УНИВЕРСИТЕТ**

**Арынова З.А., Беспалый С.В.,
Кайдарова С.Е., Нарынбаева А.С.**

**РЕГИОНАЛЬНЫЕ РЕСУРСЫ ПОВЫШЕНИЯ
КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ
В СОВРЕМЕННЫХ УСЛОВИЯХ**

Павлодар, 2014

УДК 330
ББК 65
Р 32

Рекомендовано к изданию Ученым Советом
Инновационного Евразийского университета
Протокол № 5 от 27 ноября 2013 г.

Рецензенты:

Бегентаев М.М., доктор экономических наук, профессор

Зиядин С.Т., доктор экономических наук, профессор

Фрезоргер Л.А., доктор экономических наук, профессор

Р 32 Региональные ресурсы повышения конкурентоспособности экономики в современных условиях. Коллективная монография. / З.А. Арынова, С.В. Беспалый, С.Е. Кайдарова, А.С. Нарынбаева Павлодар: Инновац. Евраз. ун-т, 2014. – 140 с.

ISBN 978-601-7380-25-0

В монографии рассматриваются теоретические и практические аспекты ресурсного аспекта развития региона в контексте его конкурентных преимуществ. На основе анализа ресурсного потенциала Павлодарской области разработаны теоретические, методические положения и практические рекомендации по повышению конкурентоспособности региона.

Монография предназначена для работников органов управления и исполнительной власти, ученых-экономистов, преподавателей вузов, докторантов, магистрантов и широкого круга читателей.

УДК 330
ББК 65

ISBN 978-601-7380-25-0

© Арынова З.А., Беспалый С.В.,
Кайдарова С.Е., Нарынбаева А.С., 2014
© Инновационный Евразийский
университет, 2014

СОДЕРЖАНИЕ

Введение.....	4
1 Теоретические основы ресурсного аспекта развития региона	7
1.1 Сущность и механизм формирования ресурсной базы развития региона	7
1.2 Классификация ресурсов развития региона.....	20
1.3 Концептуальные подходы, принципы и основные составляющие механизма развития региона.....	24
2 Экономика Павлодарской области: потенциал, основные тенденции развития.....	34
2.1 Общая характеристика Павлодарской области	34
2.2 Оценка экономического потенциала региона.....	38
2.3 Инвестиционно-инновационная составляющая экономики региона.....	51
2.4 Агропромышленный комплекс Павлодарской области: современное состояние и тенденции развития.....	65
3 Механизм совершенствования использования ресурсов для повышения конкурентоспособности экономики Павлодарской области	98
3.1 Управление процессом ресурсного обеспечения развития региона	98
3.2 Специальная экономическая зона как фактор повышения конкурентоспособности региона.....	104
3.3 Логистические инструменты развития регионального промышленного комплекса.....	109
Заключение	131
Список использованных источников.....	134

ВВЕДЕНИЕ

В условиях необходимости перехода экономики Казахстана к фазе поступательного социально-экономического развития особенно важной представляется проблема ресурсного обеспечения этой задачи.

Темпы развития экономики любой страны напрямую зависят от эффективности использования инвестированных в нее ресурсов. При стабильной и развитой рыночной экономике, активно использующей инновационные решения и информационные технологии, такие задачи решаются на основе рынка как саморегулирующейся системы.

Совсем по-другому дело обстоит в Казахстане. В экономике страны отсутствуют социально-экономические условия для использования сил рынка. Значительная часть экономических структур, возникших в ходе рыночной трансформации, находится в стадии становления. Большинство регионов страны, оказались сегодня в неоднозначной ситуации: с одной стороны, для экономического развития необходима резкая активизация инвестиционной деятельности, а с другой – для этой активизации основным условием является экономический рост и воспроизводство капитала всех субъектов хозяйственной сферы.

В таких условиях опора только на рынок, как на инструмент мобилизации экономических ресурсов, не обеспечивает необходимых возможностей для устойчивого процесса развития региона в будущем. Это приводит к мысли о необходимости сочетания рыночных форм отношений с макроэкономическим механизмом регулирования процесса мобилизации, распределения и использования ресурсов в ходе реализации жизненно важных программ развития, как с общегосударственной, так и с региональной точек зрения. Государственное регулирование этого процесса призвано не отменять принципы и механизмы рыночного хозяйствования и не заменять их директивным управлением, а, напротив, способствовать созданию благоприятных условий для активизации деятельности хозяйствующих субъектов.

По нашему мнению, рассматривать проблему ресурсного обеспечения проектов развития области необходимо в рамках региональной стратегии социально-экономического развития. Важно ясно представлять объем и структуру ресурсного потенциала региона, как в части обеспеченности, так и нехватки источников мобилизации отдельных ресурсов. Такая постановка вопроса напрямую следует из формулировки основного подхода к стратегическому

планированию региональных проектов развития, предполагающего следующую последовательность аналитических действий: ресурсы → концепция → стратегия → цели.

Павлодарская область – один из ведущих регионов Казахстана, обладающий огромной ресурсной базой, причем не только природными ресурсами, но имеющий достаточно выгодное геоэкономическое положение и обладающий огромным потенциалом развития. Сегодня ставится вопрос о том, какое это будет развитие и к чему оно в конечном итоге приведет.

Реализуемая в настоящее время в области социально-экономическая политика направлена на защиту региональной экономики и социальной сферы региона от неблагоприятных воздействий рыночной стихии, преодоление кризисных явлений и стабилизацию социально-экономических процессов.

Рациональное использование региональных ресурсов и освоение природно-ресурсного потенциала было и остается в ряду наиболее важных направлений социально-экономического развития области.

Определение направлений социально-экономического развития региона в посткризисный период требует разработки соответствующего механизма управления, который позволял бы осуществлять в среднесрочной и долгосрочной перспективе оценку границ роста валового регионального продукта в зависимости от инвестиционных усилий, платежеспособного спроса, демографических факторов, а также темпов технического прогресса и других аспектов устойчивого роста. Концептуальной основой данного механизма должно быть управление и эффективное использование ресурсно-инновационного потенциала региона.

Цель данного исследования – состоит в том, чтобы исследовать и дать оценку производственного, социального, ресурсного потенциала, возможностей социально-экономического развития региона в контексте со стратегическими приоритетами развития национальной экономики и выработать основные направления совершенствования использования ресурсов для повышения конкурентоспособности экономики региона.

Область применения – результаты исследования могут быть использованы местными органами власти, в дальнейших научных исследованиях авторов, студентами и магистрантами.

Теоретической и методологической основой исследования послужили фундаментальные научные и научно-прикладные исследования зарубежных и отечественных специалистов. В процессе исследования применялись диалектический метод исследования экономических явлений и процессов, метод научной абстракции,

системный подход к изучению рассматриваемых объектов, приемы анализа и синтеза, взаимная увязка теоретических и практических аспектов исследования.

Настоящая монография, подготовленная коллективом авторов, является результатом исследований различных аспектов функционирования региональной экономики: к.э.н., доцент Арынова З.А. (глава 1, подглавы 2.1, 2.2, подглава 3.1); к.э.н., доцент Беспалый С.В. (подглава 3.2 совместно с Арыновой З.А., подглава 3.3); к.э.н. Кайдарова С.Е. (подглава 2.3); к.э.н., доцент Нарынбаева А.С. (введение, подглава 2.4, заключение).

1 ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ РЕСУРСНОГО АСПЕКТА РАЗВИТИЯ РЕГИОНА

1.1 Сущность и механизм формирования ресурсной базы развития региона

В условиях перехода экономики к фазе поступательного социально-экономического развития особенно важной представляется проблема ресурсного обеспечения этой задачи. Темпы развития экономики любой страны напрямую зависят от эффективности использования инвестированных в нее ресурсов. При стабильной и развитой рыночной экономике, активно использующей инновационные решения и информационные технологии, такие задачи решаются на основе рынка как саморегулирующейся системы. Совсем по-другому дело обстоит в странах с переходной экономикой, к которым относится и Казахстан. В них, как правило, еще отсутствуют многие условия для использования сил рынка.

Значительная часть экономических структур, возникших в ходе рыночной трансформации, находится в стадии становления.

В таких условиях опора только на рынок не обеспечивает необходимых возможностей для осуществления программ развития в части мобилизации ресурсов. Необходимо сочетание рыночного механизма с макроэкономическим механизмом регулирования процесса мобилизации, распределения и использования ресурсов в ходе реализации жизненно важных программ развития, как с общегосударственной точки зрения, так и в разрезе конкретного региона.

С экономической точки зрения ресурсная база региона представляет собой совокупность факторов производства (трудовой, финансовый, производственный и т.п.) в их количественной и качественной оценке в разрезе их возможного участия в программах развития региона. Таким образом, ресурсы региона – средства реализации проектов развития в регионе после их предварительной оценки и анализа [1].

Анализ включает в себя оценку природно-ресурсного, социального, экономического и научно-технического потенциала, что позволяет учесть важные особенности развития и размещения ресурсов и производительных сил отдельных регионов.

В программно-целевом прогнозировании временной разрез анализа охватывает ретроспективный период за 3-5 лет, предшествующие годам разработки прогноза, а также ожидаемые итоги функционирования экономики в год его разработки.

На основе анализа вскрываются особенности участия региона в территориальном разделении труда, выявляются недостатки и диспропорции ресурсного обеспечения программ развития региона. Результатом анализа служит формирование взаимоувязанной системы проблем направления, решения которых должны просматриваться в специфических для каждого региона задачах развития. Особое значение в ходе анализа придается исследованию структуры ресурсного экспорта и импорта. При этом оценивается соответствие масштабов и структуры ресурсного экспорта и импорта современным и перспективным требованиям социально-экономического развития с целью дальнейшей оптимизации [2].

Полученная информация дает представление о следующем:

- 1) текущее состояние ресурсной базы региона;
- 2) определены «точки роста» экономики региона, что автоматически делает соответствующие ресурсы экономически привлекательными, повышает их стоимость и, как следствие, возможны изменения в процессе их оценки;
- 3) прогнозы темпов воспроизводства ресурсов;
- 4) оценка возможности альтернативного использования части ресурсной базы при выявлении существенных структурных сдвигов в экономике региона или при изначально неэффективном ее использовании.

Полученные в ходе процесса оценки данные используются в качестве исходных при формировании стратегии развития региона в части описания средств ее реализации (пассив баланса), а также в процессе мобилизации ресурсов для реализации программ развития региона.

Инвестиционная деятельность может осуществляться за счет:

- собственных финансовых ресурсов и внутрихозяйственных резервов инвестора (прибыли, амортизационных отчислений, денежных накоплений и сбережений граждан и юридических лиц, средств, выплачиваемых органами страхования в виде возмещения потерь от аварий, стихийных бедствий и др.);
- заемных финансовых средств инвесторов (банковских и бюджетных кредитов, облигационных займов и других средств);
- привлеченных финансовых средств инвесторов (средств, полученных от продажи акций, паевых и иных взносов членов трудовых коллективов, граждан, юридических лиц);
- денежных средств, централизуемых объединениями (союзами) предприятий в установленном порядке;
- централизованных ассигнований из государственного бюджета РК, местных бюджетов и соответствующих внебюджетных фондов;

- иностранных инвестиций [3].

Классификация источников финансирования программ развития производится по следующим признакам:

1. По отношениям собственности источники финансирования разделяются на:

- собственные;
- привлекаемые;
- заемные.

2. По видам собственности источники финансирования делятся на:

- государственные (бюджетные средства и средства внебюджетных фондов, государственные заимствования, пакеты акций и прочие основные и оборотные фонды и имущество государственной собственности и пр.);

- частные, в том числе финансовые ресурсы хозяйствующих субъектов коммерческого и некоммерческого характера, общественных объединений, физических лиц. Эти ресурсы включают собственные и привлеченные средства предприятий, а также коллективных инвесторов, в том числе инвестиционных фондов и компаний, паевых инвестиционных фондов, негосударственных пенсионных фондов, страховых компаний и пр.;

- иностранные (иностранное государство, международные финансовые и инвестиционные институты, отдельные предприятия, институциональные инвесторы, банки и кредитные учреждения).

3. На уровне проекта источники финансирования разделяются на:

- средства бюджетов РК и регионов, внебюджетных фондов;

- средства субъектов хозяйствования – отечественных предприятий и организаций, коллективных институциональных инвесторов;

- иностранные инвестиции в различных формах.

На основе проведенных исследований авторы предлагают методику функционирования механизма формирования ресурсной базы развития региона на основе трехуровневой системы взаимодействий (федеральный центр, другие регионы, внутрирегиональные источники).

При рассмотрении общих проблем механизма формирования ресурсной базы региона одновременно должны быть разрешены вопросы использования отдельных групп ресурсов, вызванные противоречиями и недоработками властных структур, а также предложены новые методы ведения хозяйствования на основе четырех основных сфер мобилизационной активности:

- 1) природопользовательская;
- 2) финансовая;

3) производственная;

4) инновационная;

Природопользовательская сфера. В сфере природных ресурсов наиболее важен вопрос пользования землей (недрами) в качестве ресурса развития, т.е. проблемы ее оценки. Не менее важным является вопрос организации эффективного использования природных ресурсов.

Основная концептуальная посылка в этом случае – увеличение срока использования при сохранении темпов развития экономики. Решением является построение четко проработанной системы хозяйствования на основе режима экономии, комплексного использования сырья, внедрения безотходных технологий. В свое время необходимых инструментов выхода из сложившейся ситуации создано не было. Причиной, видимо, послужило то обстоятельство, что в условиях распределительной экономики соответствующие программы не были достаточно мотивированы. Сейчас сама суть деятельности хозяйствующих субъектов в рыночных условиях, выраженная в снижении издержек производства, толкает их на решение указанных проблем. Этот процесс пересекается с деятельностью органов власти в части решения экологических проблем [4].

Наиболее важными аспектами совершенствования управления природно-ресурсным потенциалом на региональном уровне следует считать:

- формирование комплексного кадастра природных ресурсов;
- лицензирование отдельных видов деятельности в сфере природопользования;
- проведение работы по экологической паспортизации и сертификации с внедрением комплексной системы мониторинга;
- организация системы аудита природопользования;
- укрепление экономико-правового регулирования и контроля за природопользованием;
- повышение экологической культуры населения;
- планирование налогового потенциала и оптимизация ресурсных платежей в доходной части бюджета.

Финансовая сфера. Система бюджетного финансирования. Государство принимает на себя большую часть финансирования инвестиционных проектов развития производственной и социальной инфраструктуры. В настоящее время государство направляет до 80 % финансовых ресурсов, централизованных в государственном бюджете, на удовлетворение неотложных потребностей социальной

сферы – жилищного строительства, здравоохранения, образования и культуры.

Оставшиеся 20 % используются на стимулирование частных отечественных и иностранных инвестиций в производственной сфере.

Важным источником финансирования экономики являются средства федерального бюджета и внебюджетных фондов.

Для обеспечения перелома в экономической ситуации в последующие годы желательно довести долю государственных инвестиций до 3 % от ВВП, из которых на развитие социальной сферы будет направлено около 60-70%, а производственной сферы – 30-40 % государственных инвестиций.

Без средств государственного бюджета невозможно эффективное развитие отраслей социального комплекса, а также жизненно важных отраслей производственной сферы, в которых в ближайшие годы намечается сохранить объемы капитальных вложений в части государственной поддержки программ развития регионов.

Государственная поддержка программ развития осуществляется в основном путем направления финансовых ресурсов на выполнение федеральных целевых программ и на другие федеральные государственные нужды, определяемые в порядке, установленном законодательством.

Бюджетное финансирование программ развития осуществляется в формах:

1. Финансовой поддержки высокоэффективных проектов на условиях размещения выделенных бюджетных средств на конкурсной основе.

2. Централизованного финансирования (частичного или полного) федеральных программ развития.

Привлекаемые средства субъектов хозяйствования. Привлекаемые средства юридических и физических лиц включают различные виды объединения их свободных средств, которые могут быть инвестированы.

Большинство предприятий, независимо от отраслевой принадлежности, находится сейчас в кризисном состоянии, 20-30 % из них на грани банкротства. Но как показывают исследования, 90 % предприятий могут самостоятельно улучшить свои финансовые, экономические показатели на 20-30 %. Резервы же роста эффективности имеются у половины предприятий (40-50 %). Причем для 20 % предприятий рост экономической эффективности на 60-70 % не предел.

Учитывая, что большинство предприятий по организационно-правовой форме представляют собой акционерные общества,

целесообразно проанализировать их возможности по мобилизации внутренних ресурсов.

Инвестиционная активность акционерных компаний и по сей день остается более высокой, чем у предприятий других форм собственности. Они накопили известный опыт мобилизации и реализации своего внутреннего потенциала. Эту деятельность условно можно подразделить на 2 группы мероприятий:

1) комплекс мер, разрабатываемых и осуществляемых в рамках федеральных и региональных программ государственной и муниципальной поддержки предприятий;

2) мероприятия, проводимые по собственной инициативе предприятием как самостоятельно, так и при поддержке различных органов власти [3].

Муниципальная помощь. Наиболее эффективной мерой, осуществляемой муниципалитетами и направленной на мобилизацию собственного потенциала компаний, является освобождение предприятий от несвойственных им в условиях рыночной экономики функций. Это, прежде всего, муниципализация социальных объектов, находившихся на балансе предприятий – передача местным органам власти ведомственного жилья, детских садов, медицинских учреждений и т.д.

Содержать их экономически целесообразно только в случаях:

- если эти объекты приносят прямой доход;
- если на предприятии дефицит квалифицированных кадров и предоставление возможности работникам пользоваться на льготных условиях этими объектами (например, жильем) позволяют укреплять взаимные интересы работников и предприятия;
- если содержание социальных объектов помогает использовать их в целях узаконенной благотворительности.

Тогда предприятия освободятся от ежегодных затрат на ремонт и содержание социальных объектов на общую сумму в десятки триллионов рублей получат возможность мобилизовать внутренние ресурсы и направить их на развитие производства и повышение его экономической эффективности.

Важное значение для мобилизации внутренних ресурсов предприятий имеет также сотрудничество с муниципалитетами на основе договоров протекционизма. В этих договорах оговариваются обязательства обеих сторон.

Предприятия, например, гарантируют достижение соответствующего уровня производства, а муниципалитеты – конкретные меры для их поддержки. Эти меры различны по своей форме и характеру:

- лоббирование протекционистской политики с целью получения для предприятий города государственного заказа;
- получение централизованного государственного финансирования, в том числе в рамках целевых программ;
- выделение кредита на льготных условиях;
- привлечение предприятия к выполнению областного и городского заказов;
- предоставление инвестиционного налогового кредита или освобождение (частичное или полное) от уплаты налога, а также отсрочки или рассрочки налоговых платежей;
- гарантии правительства под инвестиции иностранных инвесторов;
- содействие предприятиям в расширении рынка сбыта их продукции путем развития внутрирегиональной, внутригородской кооперации;
- помощь в укреплении и расширении внешнеэкономических связей предприятий с компаниями других регионов и государств;
- стимулирование деятельности предприятий, направленной на создание и развитие инфраструктуры, связанной с оказанием таких услуг предприятиям, как сертификация, консалтинг, обучение кадров и т.д.

Отбор предприятий для заключения с ними договоров происходит на конкурсной основе, с учетом результатов анализа их финансово-экономического положения. Большое значение придается при этом тому влиянию, которое оказывает деятельность предприятий на развитие города. Чем больше вклад предприятия в социальную сферу города и в его хозяйство, тем больше и внимание к нему муниципалитета [5].

Ускорение амортизации. В условиях неблагоприятного экономического климата собственные средства предприятия остаются основным источником финансирования. Переоценка основных фондов как инструмента амортизационной политики применялась и у нас с целью противодействия обесцениванию амортизационных отчислений в условиях высокой инфляции. Однако автоматическое увеличение начисляемой амортизации давало лишь кратковременный эффект. Поэтому остается только применять ускоренную амортизацию, а также противодействовать перекачиванию средств, полученных за счет амортизации, из сферы производства в сферу обращения – ведь и сейчас не менее 50% этих средств используются по нецелевому назначению. В качестве механизмов такого противодействия могут быть применены:

- приравнивание средств от амортизации, использованных не по целевому назначению, к налогооблагаемым доходам;

- полное изъятие у предприятия соответствующих сумм от амортизации, увеличенных с учетом штрафных санкций, в государственный или муниципальный бюджет.

Последнее, конечно, возможно только в случае, если точно установлено использование средств от амортизации на текущее непроизводственное потребление.

Но и ускоренная амортизация в тактическом отношении имеет свои недостатки. При прочих равных условиях, в частности, повышаются издержки производства и уменьшаются налоговые поступления. Однако внедрение новых технологий, применение современных машин и оборудования постепенно приводят к снижению издержек производства за счет, к примеру, ресурсосбережения и увеличению налоговых платежей в результате увеличения выпуска конкурентоспособной продукции.

Основными типами иностранных инвесторов, вкладывающих средства в акционерный капитал отечественных предприятий, являются:

1. Частные инвестиционные фонды, чаще всего в виде паевых инвестиционных фондов, основной интерес инвестора – игра на курсовых разнице стоимости ценных бумаг.

2. Венчурные фонды Европейского банка реконструкции и развития, вкладывающие средства в акционерный капитал в основном в перспективные мелкие и средние предприятия, финансовый интерес – курсовые разницы стоимости ценных бумаг.

3. Межправительственные организации, вкладывающие средства в предприятия со стоимостью активов не более 10 млн. долл. с целью, в первую очередь, помощи мелкому и среднему бизнесу.

4. Промышленные компании (стратегические инвесторы), заинтересованные в развитии собственного бизнеса, в расширении рынка сбыта.

Недостаточным образом в настоящее время используется, в принципе, основной финансовый источник экономики любой страны – сбережения частных граждан. Снижение темпов инфляции и общая политическая стабилизация на фоне экономического роста обуславливают появление у населения свободных денежных средств. Без сомнения, банки и инвестиционные фонды – основные инструменты мобилизации сбережений граждан. Но, по материалам ряда социологических исследований, доходы населения от вкладов в банки и другие финансовые институты крайне низки – всего 1,1 % совокупного дохода населения. Поэтому на фоне мер, направленных

на достижение общей экономической стабилизации в регионе и активизацию деятельности финансово-кредитных институтов возможно использование и других инструментов мобилизации финансовых средств населения [6].

Несмотря на неудачный опыт, существует возможность выпуска долговых обязательств, а также создание целевых коммерческих фондов и акционерных обществ с выпуском ценных бумаг для финансирования крупных проектов развития.

Государственное имущество является, с одной стороны, источником финансовых поступлений в бюджет, а с другой, важным материальным ресурсом реализации программ развития региона. Эффективное управление в данном случае – первостепенная задача. Осуществляться оно должно на основе стратегической программы использования. Посредством проведения «финансовой инвентаризации» необходимо оценить существующее положение дел с анализом вариантов альтернативного использования. Следующий этап предполагает подготовку решений по дальнейшей эксплуатации, включающих в себя варианты тактического и стратегического управления:

- эффективная аренда;
- совместное использование;
- холдинг;
- продажа нерентабельных объектов государственного имущества;
- другое.

Корпоративная маркетинговая технология совершенствования управления предприятием. Довольно велики размеры неиспользуемых материальных активов предприятий. К ним относятся участки непрофильной деятельности, такие как строительные, ремонтные и т.д. Большинство предприятий, созданных еще в советское время, сейчас находятся в частных руках. Несмотря на то, что в настоящее время подчас не используются их профильные мощности, а также нередки случаи неграмотного управления, частное управление дает надежду на эффективное использование всех материальных ресурсов в дальнейшем. Это должно выразиться в использовании хозрасчетного метода, при котором обслуживающие или непрофильные подразделения становятся центрами прибыли, специализирующимися на оказании услуг как внутри предприятия, так и сторонним потребителям.

Мощным инструментом, с помощью которого компания может мобилизовать свои внутренние ресурсы и оптимизировать использование промышленных мощностей, является маркетинговая технология совершенствования управления предприятием. Фирмы,

использующие такую систему, располагают наиболее совершенной информацией о состоянии рынка своей продукции, ее потребителях и своих конкурентах. Важным внутренним ресурсом, тесно связанным с маркетинговой технологией совершенствования управления предприятием, является его реструктуризация. Основным принципом реструктуризации, на наш взгляд, должен быть баланс интересов между всеми сторонами: бюджетами всех уровней, собственниками, руководством предприятия, потенциальными инвесторами [7].

Методы реструктуризации должны определяться консалтинговой фирмой и могут включать:

- оптимизацию организационной структуры предприятия;
- диверсификацию производства или выпускаемой продукции;
- обучение или переподготовку персонала;
- сертификацию систем качества предприятия;
- реализацию неэффективно используемых мощностей другим хозяйствующим субъектам;
- внедрение систем маркетинга и финансового менеджмента, а также вторичную эмиссию акций.

При выборе варианта, имеющего для компании стратегическое значение, должны быть проанализированы последствия возможного временного закрытия предприятия, продажи некоторой части активов для частичного погашения задолженности перед кредиторами, реструктуризации задолженности, использования части выручки от продажи активов на финансирование текущей деятельности компании.

Консервация имущества и налоги. Сейчас на многих предприятиях возникают проблемы консервации имущества в связи с невозможностью его использования. Между тем эффективно проведенная консервация также позволяет высвободить значительные внутренние ресурсы.

Механизм льготирования следующий: не позднее, чем за месяц до момента подачи заявления с просьбой о предоставлении льготы, предприятие обязано оценить возможность сдачи в аренду неиспользуемого имущества с помощью фонда имущества области.

Для этого неиспользуемое имущество выставляется на объявленный открытый конкурс, проводимый для желающих использовать его на условиях аренды. При этом начальная стоимость аренды устанавливается в размере годовой удвоенной суммы амортизационных отчислений, начисляемых по данному имуществу.

Если после объявления конкурса заявок на аренду не поступает, областной фонд имущества выдает предприятию соответствующую

справку. Она является основанием для консервации имущества, и согласно ей принимается решение о предоставлении предприятию соответствующих налоговых льгот. А имущество продолжает выставляться на конкурсы в течение года. Если за это время оно не будет сдано в аренду по первоначально установленной цене, льгота по налогу на законсервированное имущество продлевается на следующий год.

Льготы по налогу на законсервированное имущество не могут уменьшить общую сумму налога, исчисляемого без учета данной льготы, более чем на 25%. Принципиально важным является и то, что льготированные средства используются только на перепрофилирование объектов и мощностей, которые были законсервированы, а также для создания, расширения и обновления высокоэффективных и прогрессивных производств и технологий. Такой механизм может стать еще одним источником их внутренних ресурсов.

Инвестиции и человеческий фактор. Успешное решение нестандартных задач, связанных с мобилизацией внутренних ресурсов, возможно только при наличии высококвалифицированных кадров.

Программы обучения кадров совершенствованию управления предприятиями целесообразно реализовывать с помощью соответствующих фондов.

Инновационная сфера. Инновационный механизм включает в себя этапы исследований, получения результатов и их внедрения. Процесс внедрения с экономической точки зрения наиболее важен, так как во время него инновации из категории объектов инвестиционной деятельности переходят в категорию материальных ресурсов. Процесс передачи инновационных достижений должен быть финансово оптимизирован и распределен во времени для избежания. Дороговизна инноваций может повлечь за собой высокую стоимость продукции и низкую окупаемость нового производства. Владелец патента часто стоит перед дилеммой – самому внедрять научное достижение в производство или передать какую-то часть своих прав на основе продажи патента, исключительной или неисключительной (простой) лицензии. Исходя из логики теории альтернативных издержек, продавец в случае самостоятельного использования технологии сравнивает цену лицензии с ожидаемой инновационной прибылью. Западные компании обычно передают технологию по лицензии, когда с нее уже снята значительная часть инновационной прибыли или в интересах освоения нового рынка. Покупатель при приобретении лицензии исходит из оценки ожидаемой дополнительной прибыли, которую может принести эта продукция.

Цена лицензии чаще всего определяется как доля продавца в этой инновационной прибыли. В целях финансовой оптимизации процесса передачи инновационных достижений лицензионное вознаграждение предпочтительнее рассматривать в виде периодических отчислений от прибыли или продаж (прямое участие или роялти), чем в виде единовременного платежа [5].

Главная роль в финансировании и организации инновационного процесса в части крупномасштабных жизнеобеспечивающих проектов принадлежит государству. Чаще всего используется целевое бюджетное финансирование системы научно-исследовательских учреждений и опытных производств. Среди направлений помощи малому научному бизнесу, особенно на первых порах его функционирования, можно отметить западную практику создания центров по инновациям и внедрению на региональном уровне и при поддержке местных бюджетов. К ним относятся, прежде всего, научные парки – территориальные комплексы, включающие исследовательский центр и производственную зону. В них на условиях аренды могут размещаться и малые наукоемкие фирмы на начальной ступени бизнеса, обычно на 2-3 года – так называемые бизнес-инкубаторы. Распространившись на территорию отдельного города (наукоград), технопарк превращается в технополис. Следствием такой политики является расширение технологических альянсов между крупными промышленными компаниями и самостоятельными инновационными фирмами, в основном, средними и мелкими.

Как и раньше, остро стоит проблема финансирования научных разработок. В условиях отказа от традиционной системы финансирования науки и внедрения ее результатов в производство региональные источники финансирования являются весьма существенной составляющей новой модели отношений участников инновационной деятельности.

На региональном уровне необходимо создать систему стимулов, делающую разработку и применение новых технологий экономически выгодными. «Концепция устойчивого развития» предусматривает в этой связи трансформацию налогового законодательства по предоставлению инвестиционных льгот на основе классификации по типу «базисные» и «улучшающие». Наиболее благоприятные инвестиционные условия должны быть созданы для базисных инноваций. Для фирм, использующих устаревшие технологии производства, введены высокие налоговые ставки (агрессивная государственная инновационная политика) [8].

Перспективным направлением стимулирования инноваций может стать «привязка» долгов по инвестиционным региональным займам к инвестиционным программам. Средства на погашение долгов по этим займам поступают из заранее декларированных источников, в том числе за счет средств, заработанных предприятиями, участвующими в инновационном проекте, под который был взят заем. При этом региональный долг выступает в качестве механизма мобилизации финансовых ресурсов, воздействия на инновационную конъюнктуру, а его гарантийной базой является не только бюджет соответствующего уровня, но экономика региона в целом, если иметь в виду переплетение бюджетных и инвестиционных заимствований региональных органов управления и предоставление ими финансовых гарантий частным инвесторам, реализующим программы, лежащие в сфере действия региональных интересов [8].

Финансовые гарантии часто предоставляются корпорациям, имеющим государственные доли собственности, для осуществления инновационных проектов в приоритетных для данных регионов отраслях экономики. Современная практика свидетельствует, что подобные гарантии не приводят к активизации инновационной деятельности в регионе в целом несмотря на то, что деятельность региональных властей в качестве заемщика на региональном кредитном рынке повышает осуществляемую ими степень контроля над этим рынком, расширяет возможности адаптации средств частных инвесторов к условиям погашения, объемам заимствования, процентной структуре и срокам платежа. Отсутствие эффективных систем управления государственной собственностью часто приводит к результату, противоположному желаемому – региональные средства используются исключительно в частных интересах.

Региональные займы, рассматриваемые в настоящее время в основном как средство покрытия бюджетного дефицита, могут и должны быть включены в механизм мобилизации финансовых ресурсов на инновационные цели. Для этого объем и структура регионального долга должны быть поставлены в определенную зависимость от макроэкономических показателей развития региона.

Важной и актуальной задачей является разработка механизма взаимодействия предприятий, финансово-кредитных учреждений и региональных органов управления в сфере инвестирования в инновационные проекты на основе построения системы экономических стимулов расширения спроса на промышленные инновации и участия в инновационной деятельности финансовых посредников.

Анализ информации по проблеме ресурсного обеспечения процесса реализации и поддержки региональных программ развития позволяет сформулировать ряд основных направлений ее решения:

- формирование благоприятного инвестиционного климата;
- повышение роли собственных источников при финансировании предприятиями собственных проектов развития;
- усиление контроля со стороны региональных властей за целевым использованием средств из регионального бюджета и целевых трансфертов, направленных на финансирование проектов развития;
- повышение эффективности использования государственного имущества;
- снижение инвестиционных и общехозяйственных рисков;
- стимулирование развития инновационной сферы;
- решение земельного вопроса [9].

1.2 Классификация ресурсов развития региона

Ресурсы, их размер, структура, динамика и баланс источников формирования являются важнейшими факторами экономического развития на всех уровнях от предприятий до Федерации в целом.

Для оптимизации работы и для более качественного структурного анализа необходимо построить модель ресурсной базы региона.

Важнейшая составная часть такой модели – оптимизация структуры ресурсов с позиций их комплексного использования в механизме реализации программ развития региона.

Неоптимальная структура – это либо прямая потеря ресурсов при их избытке для реализации отдельных инвестиционных проектов и программ, либо потеря конечного результата при нехватке ресурсов [10].

При анализе и планировании использования ресурсов целесообразно применение хорошо известного из практики расчета производственных мощностей понятия «узких мест». Весь комплекс ресурсов должен быть сбалансирован, прежде всего, в пределах региона, а невостребованные ресурсы могут составить часть его экспортного потенциала, либо отложенный (перспективный) производственный потенциал.

Принципы работы с ресурсами:

- экономическая заинтересованность владельцев в использовании принадлежащих им ресурсов;
- целевая направленность в использовании ресурсов (что позволяет прояснить для собственника вопрос эффективности использования вкладываемых им ресурсов и, следовательно, вопрос получения им соответствующей прибыли);

- необходимость баланса ресурсов по стадиям реализации программы;

- необходимость баланса ресурсов в процессах их формирования, использования и воспроизводства.

По мнению авторов, такая система классификации дает возможность существенно дополнить имеющиеся классификации новыми, основанными на различных классификационных признаках.

Во-первых, ресурсы должны быть разделены на первичные (невосполнимые в пределах одного или даже нескольких производственных циклов) и вторичные (воспроизводимые). К первым относится вся группа, которая в ранее приведенной классификации названа «природные ресурсы». Ко вторым – материальные ресурсы, являющиеся собственностью государства, регионов или хозяйствующих субъектов.

Такое деление позволит выработать соответствующие подходы к использованию ресурсов на уровне региона, а также учесть в этих подходах интересы всех владельцев ресурсов. В такой классификации денежные ресурсы выступают в виде инфраструктурных, позволяющих осуществить оптимальное их распределение до процесса реальных инвестиций. В отличие от этого подхода в настоящее время денежные ресурсы рассматриваются как основной вид, полностью определяющий процесс реализации программ развития [11].

Однако, при рассмотрении вопроса о финансировании проектов развития часто возникает проблема использования неденежных ресурсов: имущественных прав, материальных ресурсов и т.п. Нередки случаи, когда участники процесса свою долю финансирования готовы осуществить путем вложения именно этих активов в общую сумму финансирования программ развития.

Очевидно, что существенное влияние на характер и эффективность осуществления программ развития оказывает система взаимодействия всех ее субъектов. В связи с этим немаловажную роль играет классификация ресурсов по формам собственности и выработка на этой основе подходов к использованию ресурсов, принадлежащих различным собственникам.

Такая классификация основана на формах собственности, принятых в государстве.

Исходя из этого, ресурсы могут быть:

- частными (принадлежащими отдельным физическим или юридическим лицам);

- долевыми (принадлежащими коллективным собственникам на долевой основе);

- унитарными – неделимыми (причем эта форма собственности на инвестиционные ресурсы позволяет разделить их по вертикали на федеральные, региональные и муниципальные) [11].

Подобная классификация ресурсов региона позволяет организовать процесс использования строго в рамках юридического поля, а также учесть при его осуществлении права и интересы собственников всех видов и обеспечить необходимый баланс интересов.

Наконец, на эффективность реализации программ развития оказывает влияние характер использования ресурсов различного вида в реальных производственных процессах, по этому признаку ресурсы могут быть разделены на:

- ресурсы прямого использования (к ним относятся природные и материальные ресурсы);

- ресурсы опосредствованного использования или инфраструктурные (денежные ресурсы и интеллектуальная собственность).

Использование этой классификации позволяет грамотно и технологически обоснованно включать ресурсы различных видов в производственный процесс, правильно определять стадии и этапы цикла, на которых соответствующие группы ресурсов должны быть задействованы, что, в свою очередь, является одним из важнейших факторов построения эффективной системы управления реализацией программ развития в регионе [12]. Приведенные положения позволяют детально рассмотреть и классифицировать источники формирования ресурсов и провести их оптимизацию.

Выбор из множества источников наиболее целесообразных в системе «доход – риск» во многом определяет структуру ресурсов. Множественность источников формирования ресурсов обуславливает необходимость решения задач оптимизации их структуры. При решении этой задачи оптимизация по источникам формирования является только одной из составляющих [13].

Другой, не менее важной, составляющей является оптимизация структуры ресурсов в соответствии с формами их реального использования предприятиями. Последнее обстоятельство в большинстве случаев при управлении практически игнорируется. Однако, по нашему мнению, именно формы реального использования определяют структуры ресурсных затрат, от которой впоследствии зависит эффективность проекта, в реализации которого они задействованы.

Первый тип оптимизации – оптимизация в рамках определенных форм использования ресурсов. Эта задача предполагает оптимизацию

по принципу «затраты – эффект». Такие задачи достаточно хорошо разработаны в теории эффективности капитальных вложений.

Второй тип оптимизации связан с множественностью источников финансирования проектов развития. Основное условие такой оптимизации – сохранение экономической самостоятельности и эффективности функционирования при реализации программы. В этом случае должна быть определена оптимальная совокупность нормативно заданных параметров и рыночных условий, определяющих характер использования всех основных источников ресурсов: собственных, заемных и привлеченных [13].

Наконец, при решении двух указанных задач может быть сформулирована и решена третья задача – комплексная оптимизация структуры ресурсов. Для решения такой комплексной задачи оптимизации, по нашему мнению, может быть использована модель, целевой функцией которой является математическое ожидание достижения максимальной конечной стоимости проекта. Иначе говоря, максимальная капитализация.

Ограничения при решении такой задачи могут быть сформулированы следующим образом:

- по каждой форме затрат ресурсов должно быть соблюдено соотношение: индивидуальный проектный коэффициент в системе «эффект – затраты» больше или равен среднему по отрасли значению, в противном случае возможна масса вариантов более выгодного использования и период эксплуатации не может быть обеспечен должной эффективностью функционирования созданных объектов;

- сумма собственных активов должна быть больше суммы привлеченных средств (принцип финансовой независимости).

Учетная классификация ресурсной базы развития необходима для оценки альтернативных вариантов его мобилизации по ряду ограничительных факторов.

Ограничения необходимы для оптимизации мобилизационных процессов и повышения эффективности соответствующих проектов развития, в ходе реализации которых используются привлеченные ресурсы.

Основными классификаторами или ограничителями использования могут выступать:

- географический (информация о местонахождении ресурса, его владельце и правах собственности на пользование);

- производственный (информация о величине запасов, ресурсах-заменителях, характеристика темпов и норм потребления и основных групп потребителей);

- логистический (информация об условиях мобилизации (добыча и доставка));
- финансовый (оценка стоимости мобилизации и использования, информация о платежах за пользование и принципах налогообложения).

1.3 Концептуальные подходы, принципы и основные составляющие механизма развития региона

Решение глобальных проблем преодоления инвестиционного кризиса должно идти одновременно с всесторонним исследованием противоречивого процесса функционирования региональной экономики в период ее трансформации. Становление новых экономических отношений вызывает необходимость видоизменения механизма государственного регулирования процессами развития. Ситуация обуславливает актуальность разработки государственной и региональных стратегий преодоления низкой инвестиционной активности [14].

Переход на рыночные отношения коренным образом изменил условия, в которых функционировала экономика региона. Усложнилось положение хозяйствующих субъектов в системе экономических связей, а конкуренция ведет к необходимости обновления технологий, освоения новых видов продукции, поиску рыночных ниш, оптимизации инвестиционных процессов на уровне субъекта хозяйствования и региона, их активизации.

Таким образом, обострение экономической и финансовой ситуации в стране, серьезные деформации в экономике, инвестиционный кризис подводят к неизбежности переосмысления процесса экономических реформ.

Очевидной становится необходимость поиска новых инструментов государственного и регионального регулирования сферы реализации программ развития, создания благоприятного климата для вложения свободных финансовых средств.

Можно оспаривать принципы и методику планирования, но не планомерность, реализуемую в рамках этого процесса.

Возврат к планированию становится необходимостью, особенно в сфере реализации программ развития региона и соотнесения ее с имеющимися ресурсами для исполнения.

Изменившиеся условия хозяйствования выдвинули антитезы традиционным предпосылкам стратегического планирования. Их суть в том, что развитие внешней среды предсказать невозможно, темпы и радикальность изменений превосходят способность организации изменить соответствующим образом свою форму, разнообразие

стратегий увеличивает нестабильность внешней среды, стратегии далеко не оптимальны с точки зрения систем более высокого порядка, целенаправленное воздействие на будущие результаты функционирования фирмы невозможно. Не все эти условия можно принять без оговорок, но, тем не менее, их следует учитывать при построении системы стратегического планирования процессов развития региона.

В региональном планировании и реализации программ развития местным властям отводится существенная роль. В этой связи встает задача о необходимости определить границы взаимодействия и разделения функций государственных, региональных и местных властей. При разработке стратегии развития территории предстоит определить приоритеты развития экономики, выверить статус государственных, региональных, муниципальных целевых программ. Это сопровождается определением оптимального соотношения между инвестиционным, финансовым, природно-ресурсным, налоговым и другими компонентами.

Системный подход к построению модели оценки эффективности инвестиций также ставит перед необходимостью учета такой ситуации, когда небольшие изменения в окружающей среде вызывают большие вариации в исходных данных и переносят проект развития из класса желательных в класс нежелательных. Поэтому теория рациональных решений в рамках реализации программ развития региона приобретает все большее значение [15].

В этой связи обозначилось несколько моделей принятия решений: подход, основанный на принципах «рационального поведения» интерпретирует этот процесс как «целесообразный выбор участниками», которые имеют перед собой определенную цель; «организационная» модель рассматривает решение как результат деятельности организации, которая обладает внутренними силами, структурой, процедурами и «репертуаром»; модель «государственной политики» понимает решения как результат политических переговоров, которые определяются взглядами, мотивами, влиянием и маневрами вовлеченных в игру политических противников.

Вместе с тем следует осознавать, что концепция принятия решений – это социорациональная модель, объединяющая взгляды на целесообразность. В ней сконцентрированы объективная, субъективная, интересубъективная и позиционная целесообразности. Объективная целесообразность связана с традиционным экономическим пониманием инвестиционных решений.

При сочетании позитивного комплекса факторов внешней среды с местными условиями удастся построить систему инвестиционных

отношений, чутко реагирующую на изменения интересов участников. Примером подобного решения может послужить следующий алгоритм действий региональной администрации, направленный на привлечение финансовых средств с целью обеспечения динамичного развития региональной экономики (таблица 1).

Таблица 1 – Последовательность действий областной администрации по мобилизации ресурсов и привлечению финансовых средств в экономику региона

Последовательность действий по привлечению ресурсов в регион	Действия региональной власти по исполнению процедур привлечения инвестиций
<p>Работа ориентирована на условиях политической и экономической стабильности в целом по стране и в области, а также, при условии, если основные экономические показатели (инфляция, дефицит бюджета, стабильность валюты и т.д.) находятся под контролем</p>	
<p>Выявлена и публично доказана реальная заинтересованность региональных властей в привлечении необходимых ресурсов на территорию. Открыто реализуются усилия по реальной поддержке в этом вопросе со стороны исполнительной и законодательной ветвей власти региона</p>	<p>Областная администрация инициатор этой работы</p>
<p>Региональные власти демонстрируют ясное понимание того, куда необходимо привлекать материальные ресурсы и финансовые средства (в какие сектора экономики) и в какой последовательности, путем публичного заявления долговременных приоритетов экономического роста</p>	
<p>Региональные власти публично показывает возможности существующих инструментов</p>	<p>Региональные власти разрабатывают административные</p>

<p>привлечения хозяйственных ресурсов, практическими шагами подтверждает на практике эффективность действий и прозрачность результатов</p>	<p>процедуры привлечения средств в регион</p>
<p>Региональные власти разрабатывают правовую базу для привлечения хозяйственных средств в той части права, которого не хватает для территории и которое лабильно относительно интересов подавляющего большинства населения. Экономическая целесообразность подобных действий должна преобладать над текущей политической эквилибристикой. Решения стратегически ориентированные. Политические интересы следует подчинить экономическим интересам населения</p>	<p>Региональные власти разрабатывают правовую базу</p>
<p>Региональные власти разрабатывают нормативные акты, которые позволяли бы преобразовывать положения правовой базы в процедуры, регулирующие способы привлечения хозяйственных средств. Это конкретные меры и действия по исполнению программы с учетом потребностей в ресурсах на текущий, среднесрочный и долгосрочный периоды</p>	<p>Местные представительные органы утверждает правовую базу</p>
<p>Создание в рамках областной структуры, которая бы обеспечивала процесс привлечения и мобилизации ресурсов, отвечая за последствия своих действий. Деловая активность государственных служащих должна определять работоспособность идей, их приемлемость. Их благосостояние не должно зависеть от политической конъюнктуры. Экономически целесообразные действия</p>	<p>Региональные власти создают финансовые и управленческие (государственное или полугосударственное агентство) структуры, которые оценивают проекты развития региона</p>

исполнителей следует оценивать по степени достижения намеченной цели на территории. Очередную цель определяет «правлящая» в настоящий момент группа политиков, отвечающая перед избирателями за стабильность, высокий уровень благ и достойную жизнь	
Всесторонняя оценка проектов развития региона, предложений и намерений, выдвигаемых представителями региональных финансовых, хозяйствующих и управленческих структур, местными исполнительными органами	Финансовые и управленческие (государственные или полугосударственные) структуры областной администрации находят участников проектов
Ранжирование и отбор продуктивных идей, проектов развития, обеспечивающих доходность, экономический рост регионального валового продукта, занятость населения, и создающих предпосылки к оживлению экономики	Финансовые и управленческие структуры проводят отбор подрядчиков для осуществления проекта
Изыскание и привлечение дополнительных средств, покрывающих дефицит потребности в финансах	Мониторинг осуществления проектов и программ
Объявление о проведении тендера на отбор подрядчиков, субподрядчиков, которые могут осуществлять программы, проекты	
Заключительный этап: мониторинг процесса осуществления проектов относительно графика, ожидаемых результатов и т.д. [15]	

Установлено, что в этих условиях депрессивного состояния экономики краткосрочные рыночные модели сами по себе не могут вызвать долгосрочных инициатив, выходящих за пределы текущих интересов, если рядом с ними не поставить механизмы, нацеленные на перспективу долгосрочного развития. Совершенствование и структуризация последовательности действий региональной администрации в части действия механизма формирования ресурсной

базы развития с оптимизацией процедур эффективного использования привлеченных ресурсов способно оживить экономические процессы в регионе. С учетом развития науки, образования, культуры возможно форсировать развитие экономики на пути предельной активизации интенсифицированного процесса реализации программ развития за счет преимущественно внутренних источников финансирования. В этой связи предполагается оценивать и анализировать основные параметры экономической модели процесса реализации программ развития региона с учетом ее политической и социальной составляющих [16].

Механизмы, определяющие целевые направления деятельности администрации области в рамках реализации программ развития. Деятельность администрации региона, ориентированная на достижение долговременных целей развития, понимается как последовательность действий, направленных на достижение поставленных задач с учетом обоснования финансирования программ развития, производительного использования объектов и реализации их новых возможностей, которые появляются в процессе эксплуатации. Комплексный метод обоснования программ развития и планов региона, предусматривающий разные варианты внешнего финансирования, позволяет в динамике учитывать доходы и расходы по всем периодам планирования. При формировании программы развития региона необходимо определить ее оптимальное состояние с учетом потока независимых доходов и расходов, финансирования администрацией всех проектов и потока доходов, используемых на текущие нужды. Подобная программа развития позволит оценить уровень ее конечного состояния и обеспечить заданный поток доходов и расходов на каждый год [16].

Любое административное образование может быть отнесено к одному из трех типов районов по классификационному признаку «финансовая самообеспеченность». «Богатые» районы, с развитой промышленностью, инфраструктурой обеспечивают себя сами и имеют возможность поддержать региональные инициативы. В развивающихся районах высок инвестиционный потенциал, налоговые сборы покрывают расходы бюджета, довольно сильный госсектор, поэтому от любого непродуманного изменения политики государственной поддержки экономики могут быть серьезные потрясения.

Здесь ведется частичное государственное финансирование в форме помощи и поддержки. «Потенциально дотационные» районы (это север области, сельские районы), обладая высоким природно-ресурсным потенциалом (большой инвестиционной емкостью), не

в состоянии себя профинансировать даже по нормативам текущего бюджета [17].

Главная цель поддержки – это новые рабочие места и сохранение уже имеющихся. Анализ модельной разработки этих процессов имеет большое значение для выявления направлений разумного и целенаправленного использования финансовых ресурсов на покрытие вложенных средств. Выгодность инвестиционных альтернатив определяется финансовыми ограничениями и связанными с ними издержками. Это возможно осуществить посредством сбалансированного вложения ресурсов с его финансовым обеспечением при разработке региональных программ развития [17].

Анализ функционирования экономических систем региона указывает на разрыв между их потенциальной и фактической эффективностью. Это свидетельствует о действии тормозящих факторов. К ним относятся, в частности:

- нерациональное распределение ресурсов;
- несовершенство экономических стимулов;
- недостаточное качество выполнения принимаемых решений.

Цель рационализации региональных плановых решений – увеличение эффекта за счет оптимизации структуры вложений и продукции, маневра ресурсами, оптимального реинвестирования прибыли.

Целевая функция государственной политики и ее структура представляют важные составные элементы макро- и микроэкономической политики в региональных мероприятиях. Целями макроэкономической политики могут стать объем бюджетного финансирования государственных расходов, уровень занятости, совокупный спрос, темп роста реальной заработной платы, «справедливое» распределение доходов, уровень инвестиций и равновесие платежного баланса.

Необходимость оперирования группой целей при описании региональных социально-экономических систем стала причиной того, что в современной теории и практике организационного управления доминирует многоцелевой подход. На смену поиску «оптимальных» решений приходит «субоптимизация» отдельных проблем. Множество целей необходимо для отображения многообразия связей организации со сложной внешней средой. Критерии описывают многие стороны инвестиционной деятельности, но каждый из них имеет недостатки. Поэтому многоцелевой подход необходим для выражения многообразия связей региона со сложной, разделенной на сегменты внешней средой [18].

Анализ и обоснование программ развития региона на основе оптимального финансового планирования:

- оптимальное планирование областной администрацией необходимых ресурсов для реализации программ развития для предприятий госсектора.

- оптимальное планирование муниципальными образованиями капиталовложений для предприятий местного подчинения на основе: эффективного использования собственных средств, привлечения госкредитов, использования дотаций.

Экспертная оценка целесообразности участия администрации в проектах коммерческого профиля. Подобные программы имеют важное значение для региона с позиций увеличения количества рабочих мест, прироста производства продукции, увеличения налогооблагаемой базы, комплексного развития территории и т.д. [18].

Анализ структуры вложений по источникам финансирования свидетельствует о децентрализации финансирования программ развития. Основным источником финансирования внебюджетных проектов по-прежнему остаются собственные средства предприятий. Потенциальные источники возможного дополнительного привлечения ресурсов внутри региона приведены в таблице 2.

Таблица 2 – Возможные дополнительные внутрирегиональные финансовые источники

Источник получения средств	Мероприятия, способствующие получению дополнительных ресурсов
1. Основные источники финансирования программ развития при разработке и реализации областной программы	
1.1 Основные источники финансирования	Бюджетное финансирование Кредиты банков долгосрочного и краткосрочного характера. Заемные средства, привлекаемые посредством внебюджетных форм кредитования
1.2 Источники финансирования программ в дополнение к основным	Доходы, получаемые от совместной деятельности хозяйствующих субъектов. Взносы участников инвестиционной программы региона (паи, вклады в денежной, материальной, интеллектуальной и иных формах). Доход (прибыль), полученный от размещения временно свободных

	<p>средств с использованием финансовых инструментов.</p> <p>Доходы от ценных бумаг, генерируемые пакетами государственной собственности в коммерческих предприятиях</p>
1.3 Прочие источники финансирования	<p>Доходы от сдачи в аренду зданий, помещений, основных фондов, принадлежащих фонду областной собственности.</p> <p>Прочие фонды, образующиеся на различных этапах совместной деятельности амортизационные отчисления, выручка от реализации выбывшего имущества, мобилизация вторичных ресурсов, устойчивые пассивы)</p>
<p>2. Резервные источники финансирования программ развития региона</p>	
2.1 Внутренние резервы экономии финансовых средств за счет совершенствования региональной инфраструктуры и построения оптимальной системы управления на территории	<p>Создание системы стимулов для привлечения свободных финансовых ресурсов территории, включая целевые кредиты.</p> <p>Создание региональных, государственных, смешанных структур, обеспечивающих бюджетное финансирование программы развития территории с минимальными издержками</p>
2.2 Внутренние источники финансирования за счет совершенствования материально-финансовых потоков	<p>Повышение эффективности работы предприятий муниципальной собственности</p>
2.3 Совершенствование бюджетного строительства территории	<p>Экономия средств за счет повышения доходной и снижения расходной частей бюджета. Повышение эффективности всех статей доходной части бюджета области и районов</p>
2.4 Отдача от мероприятий по поддержке малого бизнеса	<p>Развитие малого бизнеса, лизинга</p>

Комплексное программное, финансовое и ресурсное планирование позволяет сблизить интересы прямых и косвенных участников этого процесса. Преимущества подобного подхода к модельным расчетам финансовой ситуации в регионе имеют большое практическое и теоретическое значение для обоснования целевых решений.

Парадигмальные подходы к стратегическому планированию в регионе могут реализовываться по двум типам концептуальных схем, которые условно могут быть названы прямой и обратной [19].

Прямая схема предполагает последовательность рассмотрения проблем, связанных с ресурсами по схеме «ресурсы – концепция – стратегия – цели», обратная – по схеме «цели – концепция – стратегия – ресурсы».

Первая схема является основой прогнозирования и планирования развития в дотационных (депрессивных) регионах, где существует дефицит ресурсов.

Вторая реализуется в самодостаточных с точки зрения обеспеченности ресурсами региона, которые на сегодняшний день являются донорскими.

Практика показывает, что наиболее актуальной для проработки сегодня является первая схема, учитывая тот факт, что большинство регионов являются дотационными.

Рассмотренный выше комплекс действий сводится к предлагаемой автором концепции, основанной на альтернативной парадигме планирования, «ресурсы – стратегия – цели». Подобная логика планирования предполагает необходимость первоочередного анализа производственных возможностей [20].

Методологической основой новой парадигмы планирования становится сочетание возможности адаптации к внешней среде со слабой степенью реалистичности результатов по причине неопределенности, неоднозначности ее самой. Это меняет требования, предъявляемые к концепции ресурсной политики региона.

Реализация комплекса мероприятий по исследованию, организации обеспечения процессов развития в рамках структур исполнительной власти региона позволит создать теоретическую базу функционирования специализированной управленческой системы. В ее компетенции должны находиться вопросы анализа ресурсных возможностей региона, их сбалансированности и достаточности для реализации долгосрочной программы развития. Также могут быть определены границы участия органов власти в реализации конкретных проектов в зависимости от их важности, сформулированы методики мобилизации необходимых ресурсов, и построен

информационный массив, характеризующий ресурсную базу региона в целом. Общим эталоном деятельности властных структур в части реализации программы развития региона должно стать стремление к гибкости и сбалансированности в поддержке тех или иных проектов, законодательному ее оформлению и недопущению директивных форм управления и структурных «провалов» в экономико-социальной сфере.

2 ЭКОНОМИКА ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ: ПОТЕНЦИАЛ, ОСНОВНЫЕ ТЕНДЕНЦИИ РАЗВИТИЯ

2.1. Общая характеристика Павлодарской области

Павлодарская область – индустриальный и экономически развитый регион страны. Здесь сосредоточены мощный промышленный комплекс, богатые природные ресурсы, солидный научный, культурный и человеческий потенциал.

Область, территория которой равна 124,8 тысячи квадратных километров, расположена в северо-восточной части Республики Казахстан.

Регион является транзитным центром, обладающим новейшими геополитическими условиями для развития международных торгово-экономических связей, а также позволяющим обслуживать внешнеэкономические связи других регионов Казахстана, стран ближнего и дальнего зарубежья. Граничит с севера Омской областью, с северо-востока Новосибирской областью Российской Федерации, с востока Алтайским краем и Восточно-Казахстанской областью, с юга - Карагандинской областью, с запада – Акмолинской и Северо-Казахстанской областями. Территория – 124,8 тыс. кв. километров.

Выгодное расположение области позволяет связываться с другими государствами и регионами Казахстана по Южно-Сибирской и Среднесибирской железнодорожным магистралям, а также автомобильным, авиационным, электронным, трубопроводным и речным видами транспорта.

Это во многом определяет многосторонние экономические связи со многими регионами республики и России (Омской, Новосибирской областями). Между Павлодарской областью и приграничными областями Российской Федерации реализуются мероприятия по укреплению взаимоотношений приграничных территорий. Сформированы правовые основы межрегионального сотрудничества с Павлодарской областью в сфере внешнеэкономических связей, использования природных ресурсов, экологической безопасности,

культуры, спорта, науки и высшего образования, защиты населения и территорий от чрезвычайных ситуаций.

Областной центр региона – город Павлодар. В области 10 сельских районов, 3 города областного подчинения (рисунок 1).



Рисунок 1 – Карта Павлодарской области

1. Актогайский район
2. Баянаульский район
3. Железинский район
4. Иртышский район
5. Качирский район
6. Лебяжинский район
7. Майский район
8. Павлодарский район
9. Успенский район
10. Щербактинский район

Источник: © Agency BRIF Central Asia, 1998

Павлодарская агломерация состоит из ядра агломерации – города Павлодара, а также географически близко прилегающей к ядру равномерной сети малых городов и поселков.

Вокруг областного центра сложилось индустриально-промышленное кольцо, куда входят прилегающие города Экибастуз

и Аксу, которые географически прилежат к агломерации, но пока не достигли по численности населения крупных городов.

В Павлодарской области кроме трех городов выделяются 10 сельских районов – Актогайский, Баянаульский, Железинский, Иртышский, Качирский, Лебяжинский, Майский, Павлодарский, Успенский и Щербактинский.

В настоящее время население сельских районов в основном стекается из периферийных частей области в узловые элементы опорного каркаса

По состоянию на 1 января 2013 года в Павлодарской области проживает 750,9 тысяч человек, плотность населения – шесть человек на один квадратный метр. При этом наиболее высокую концентрацию населения имеет областной центр – город Павлодар (таблица 3).

Таблица 3 – Численность населения Павлодарской области на начало года, тысяч человек

Регионы	1990 год	2000 год	2010 год	2012 год	2013 год
Павлодарская область – всего	949,1	790,8	744,4	747,1	749,2
город Павлодар	354,3	311,4	340,2	342,4	345,8
город Аксу	86,5	71,6	68,0	69,0	69,4
город Экибастуз	164,6	148,7	143,3	146,4	147,1
Актогайский район	28,7	20,7	14,7	14,0	13,7
Баянаульский район	38,4	32,7	28,1	27,8	27,9
Железинский район	35,1	25,7	17,6	17,2	16,9
Иртышский район	41,3	32,5	20,4	19,5	19,0
Качирский район	41,2	31,0	21,8	21,3	21,3
Лебяжинский район	26,5	19,5	14,4	14,0	13,8
Майский район	23,2	16,5	12,3	12,0	11,8
Павлодарский район	40,6	32,0	29,0	29,2	28,6
Успенский район	30,9	20,4	13,0	12,9	12,9
Щербактинский район	37,8	28,1	21,6	21,4	21,0

Источник: Департамент по статистике Павлодарской области

Следует отметить, что за последнее время произошли значительные изменения в динамике численности населения региона – была преодолена отрицательная тенденция сокращения численности региона.

Как видно по данным таблицы 1, численность населения Павлодарской области в 2000 году составляла 790,8 тысяч человек, что на 158,3 тысяч человек или на 16,7%. В 2010 году численность

населения сократилась до 744,4 тысяч человек. За последние пять лет тенденция снижения численности населения региона сменилась ростом данного показателя, положительная динамика которого наглядно видна на рисунке 2.

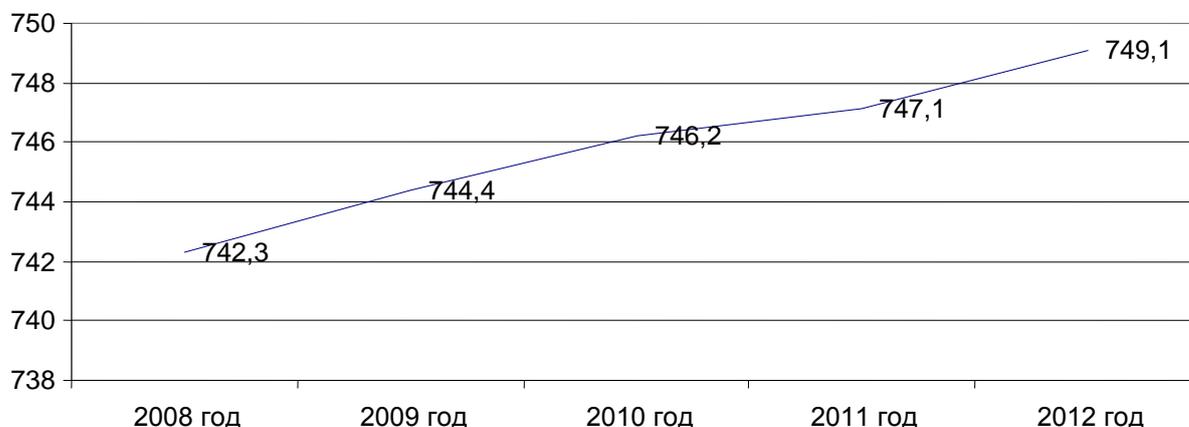


Рисунок 2 – Динамика численности населения Павлодарской области за 2008-2012 годы

В составе численности населения Павлодарской области преобладающим является городское население, на долю которого по состоянию на 1 января 2013 года приходилось 68,9% от общей численности. Это свидетельствует о наличии в городе зачатков формирования опорного каркаса расселения (таблица 4).

Таблица 4 – Численность городского и сельского населения, тысяч человек

Показатели	1990 год	2000 год	2010 год	2012 год
Павлодарская область – всего, в том числе	949,1	790,8	744,4	747,1
городское население	614,7	501,1	508,7	514,4
сельское население	334,4	289,7	235,7	232,7

Источник: Департамент по статистике Павлодарской области [22].

В настоящее время в сельской местности проживает 232,7 тысяч человек, или 31,1% населения области. Относительно 2010 года численность сократилась на 19,6 тыс. человек, что в основном связано с миграцией сельского населения в городские поселения [21].

Наглядно соотношение между численностью городского и сельского населения Павлодарской области и их динамика представлено на рисунке 3.

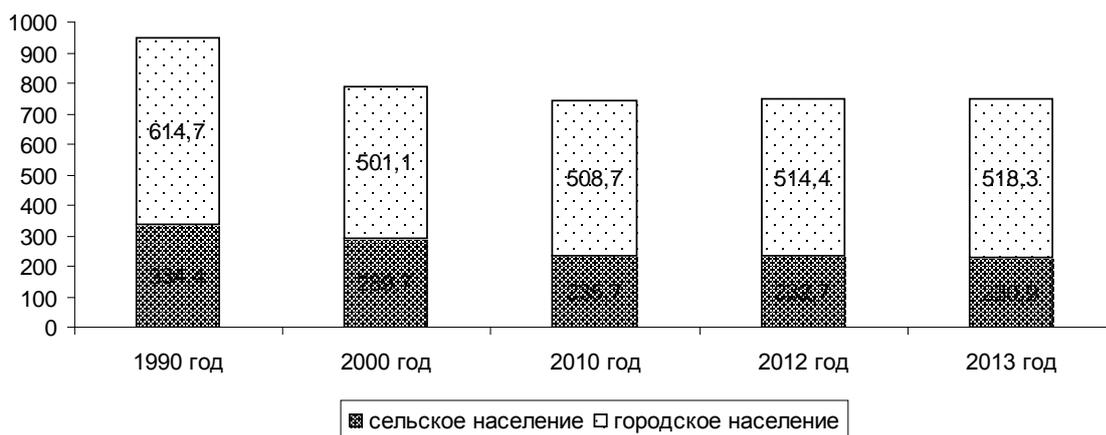


Рисунок 3 – Соотношение и динамика численности городского и сельского населения Павлодарской области (на начало года)

Всего в области насчитывается 404 сельских населенных пунктов (СНП), которые занимают 94% территории региона.

По уровню социально-экономического развития из 404 СНП 51 соответствует высокому, 306 – среднему, 43 – низкому потенциалам развития, в одном СНП население отсутствует, три села образованы после проведения определения потенциала развития.

Наибольшее количество СНП с высоким потенциалом развития расположено в Иртышском районе (12), Качирском (9) и Железинском (8).

По данным переписи населения 2009 года национальная структура населения региона представлена следующим образом: казахи (45,2%), русские (38,9 %), немцы (6,6%) и представители других национальностей – 9,3%.

2.2 Оценка экономического потенциала региона

Экономический потенциал Павлодарской области определяют выгодное географическое расположение, наличие значительных природных ресурсов, развитая производственная база, транспортно-логистическая инфраструктура, наличие свободных производственных площадей и земельных участков для реализации проектов, а также квалифицированные трудовые ресурсы.

Совокупность ресурсов Павлодарской области можно подразделить на следующие категории:

- минерально-сырьевая база области;
- промышленно-производственный потенциал области;
- продовольственный потенциал области;
- коммуникации области;
- финансово-кредитная инфраструктура.

Область занимает одно из ведущих мест в минерально-сырьевом комплексе Республики Казахстан. Запасы большинства полезных ископаемых имеют общереспубликанское значение.

Как видно по данным таблицы 5, на территории Павлодарской области сосредоточены около 35,7 % республиканских балансовых запасов угля (первое место в республике), 5,2 % золота (пятое место), 3,7 % меди (пятое место), 2,3 % молибдена (четвертое место), 0,8 % цинка (шестое место), 0,5 % свинца (пятое место).

Таблица 5 – Доля Павлодарской области в общереспубликанских запасах

Вид полезных ископаемых	Доля области в общереспубликанских запасах, %	Место области по запасам в республике
Уголь	35,7	1
Золото	5,2	5
Медь	3,7	5
Молибден	2,3	4
Цинк	0,8	6
Свинец	0,5	5

В регионе имеется 137 месторождений с утвержденными запасами полезных ископаемых, из них 32 месторождения металлических полезных ископаемых и угля, 105 – общераспространенных полезных ископаемых (кирпичное и керамическое сырье, строительный камень, песок, известняк, формовочные материалы, поваренная соль, декоративно-облицовочный камень и другое).

Павлодарская область располагает уникальными запасами соли. Создана сырьевая база по производству всех видов строительных материалов.

Земельный фонд области составляет 12475,5 тысяч гектар, в том числе сельскохозяйственных угодий – 11168,2 тысяч гектар, из них пашни – 1402,2 тысяч гектар.

Общая площадь лесного фонда области – 478,7 тысяч гектар, в том числе покрытая лесом – 242,5 тысяч гектар.

Область обладает весьма значительными ресурсами поверхностных и подземных вод. Основной водной магистралью в пределах области является судоходный участок реки Иртыш длиной 720 километров. Большое значение имеет канал Иртыш-Караганда протяженностью около 300 километров.

Павлодарская область входит в группу регионов, где сосредоточен наиболее крупный экономический потенциал страны. Объем

произведенного ВРП области в 2012 году по сравнению с 2011 годом увеличился в реальном изменении на 8,1 % и составил 1528,4 миллиардов тенге. При этом положение Павлодарской области в группе лидеров стабильно, удельный вес области в республиканском объеме в среднем за последние пять лет составил 5,12% (таблица 6).

Таблица 6 – Динамика ВРП Павлодарской области

Показатели	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Валовой региональный продукт, млрд. тенге	862,4	862,8	1031,9	1527,3	1528,4
Валовой региональный продукт на душу населения, тысяч тенге	1153,6	1160,8	1384,6	2045,6	2043,2
Доля ВРП области в республиканском объеме, %	5,4	5,1	4,7	5,5	4,9

Источник: Департамент по статистике Павлодарской области

Тенденция валового регионального продукта (ВРП) повторяет общереспубликанскую направленность основного макроэкономического показателя. Темп роста объема ВРП неизменно выше 100-процентного уровня, при этом темпы прироста ВРП в Павлодарской области достаточно устойчивы (рисунок 4).

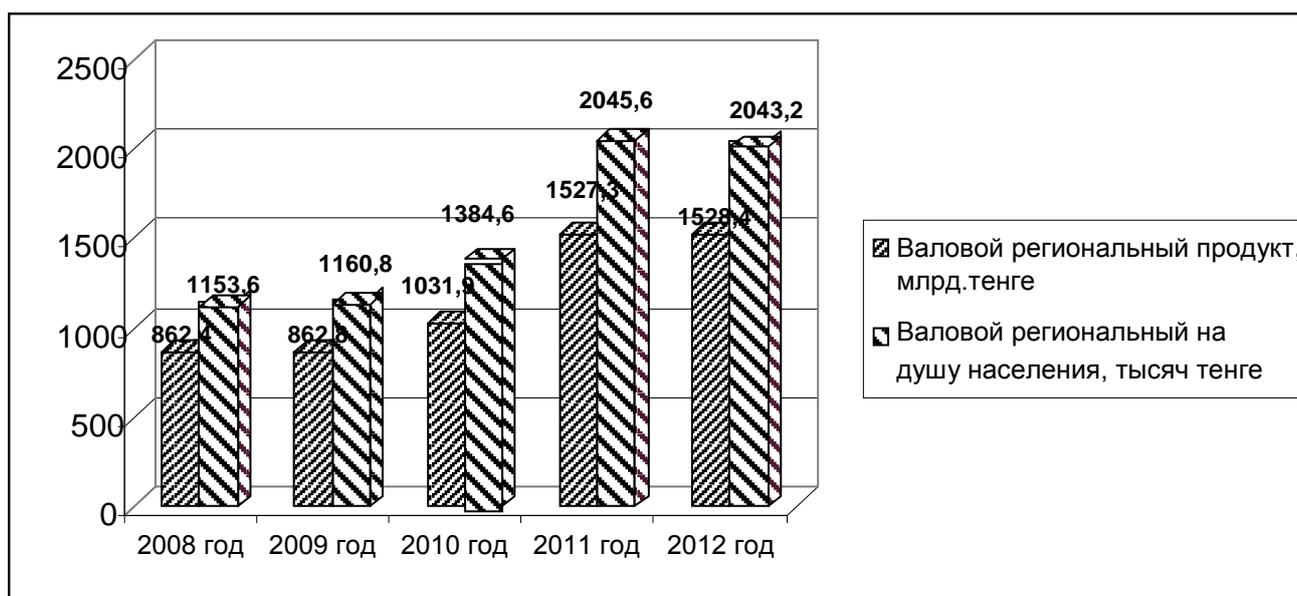


Рисунок 4 – Динамика ВРП Павлодарской области за 2008-2012 годы

По итогам рейтинговой оценки социально-экономического развития областей Казахстана (по данным Агентства Республики Казахстан по статистике) Павлодарская область в 2012 году вошла в группу регионов со средней динамикой развития, заняв шестую позицию среди других регионов страны.

Величина ВРП на душу населения, которая характеризует усредненные доходы и расходы на одного жителя, в 2012 году составила 2043,2 тысяч тенге.

Следует отметить, что за последние пять лет динамика данного показателя характеризовалась положительной тенденцией роста, что наглядно видно на нижеследующем рисунке 5. При этом областной показатель по величине ВРП на душу населения превышает среднереспубликанский уровень на 13,1%.

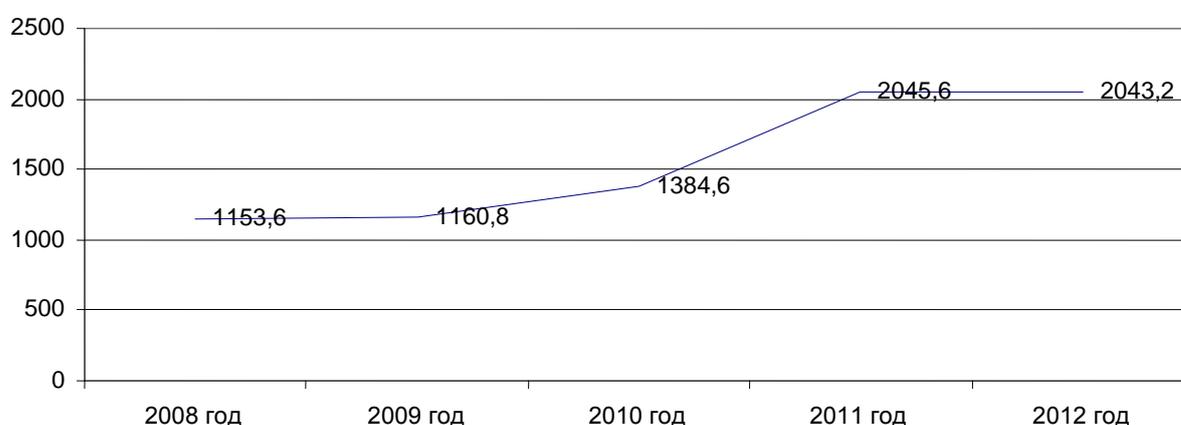


Рисунок 5 – Динамика ВРП на душу населения за 2008-2012 годы

Преобладание в структуре ВРП промышленности, на долю которой в 2012 году приходилось 41,5% от общего объема, свидетельствует об индустриальной направленности Павлодарской области (таблица 7).

Таблица 7 – Отраслевая структура ВРП Павлодарской области

Показатели	2010 год	2011 год	2012 год
ВРП Павлодарской области всего, в том числе	100,0	100,0	100,0
сельское хозяйство	4,5	3,9	3,6
промышленность	42,2	42,5	41,5
строительство	4,8	3,7	3,8
торговля	8,9	18,8	15,0

транспорт	14,9	8,4	11,9
связь	1,2	0,7	0,9
прочие услуги	23,5	22,0	23,3

В целом отраслевая структура ВРП Павлодарской области, наглядно представленная на рисунке 6, свидетельствует о том, что отличительной особенностью Павлодарской области является низкая, чем в целом по стране доля прочих услуг.

Данное обстоятельство можно рассматривать как отрицательное явление в отраслевой структуре экономики области, принимая во внимание то, что в развитых странах наблюдается тенденция к увеличению доли общественного продукта производимого именно в сфере услуг.

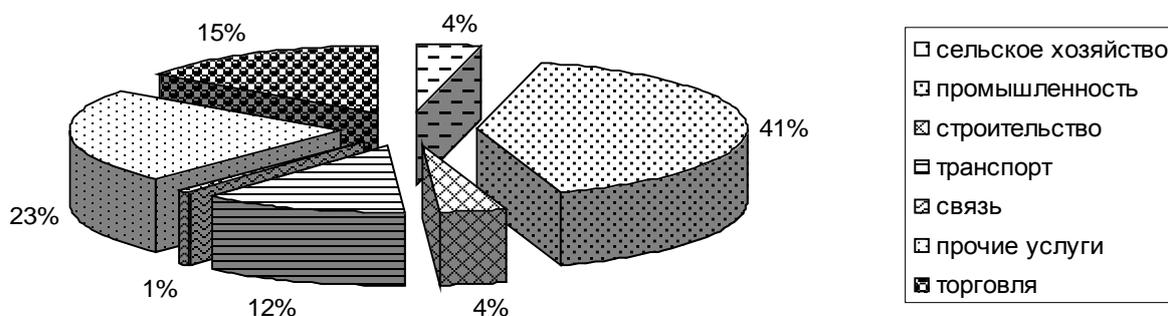


Рисунок 6 – Отраслевая структура ВРП за 2012 год

Павлодарская область имеет более высокий удельный вес отрасли транспорта и связи в произведенном ВРП, что можно оценить как значительное сравнительное преимущество региона в развитии последней отрасли.

Следует отметить, что в сравнении с республиканскими показателями небольшой удельный незначительной является торговли и строительства в отраслевой структуре ВРП области, чем в целом по стране.

Между показателями ВВП и ВРП (на региональном уровне) есть существенная разница. Отдельные элементы ВВП в настоящее время не могут быть рассчитаны на региональном уровне или распределены между регионами, поэтому они включаются в расчет только для Казахстана в целом. Суммарный ВРП, рассчитанный по всем регионам, отличается от ВВП на величину добавленной стоимости: рыночных коллективных услуг, оказываемых государственными

учреждениями обществу в целом (услуги обороны, государственного управления), других нерыночных услуг, финансируемых за счет республиканского бюджета, информация по которым отсутствует на региональном уровне, услуг финансовых посредников (особенно банков), деятельность которых редко ограничивается отдельными регионами. Кроме того, ВВП и ВРП в рыночных ценах отличаются на величину налогов на продукты и на импорт, так как их общую величину невозможно полностью распределить между отдельными регионами из-за специфики их учета.

Павлодарская область характеризуется прогрессивной и диверсифицированной структурой экономики. Здесь сосредоточено 6,8% всего промышленного производства страны, 4,2 % валового производства продукции сельского хозяйства.

Павлодарская область занимает основную долю в республиканском объеме производства угля (62,5 %), ферросплавов (75,3 %), алюминия необработанного (100 %), оксида алюминия (100 %), бесшовных труб (100 %), грузовых вагонов (81,7 %), почти половина выработки электрической энергии и производства нефтепродуктов.

Область относится к числу наиболее энерговооруженных территорий Казахстана. Электростанции области обеспечивают электроэнергией потребности хозяйственного комплекса и населения области, часть электроэнергии идет на экспорт. Собственное региональное потребление составляет порядка 45 % от объема производства.

Относительно других регионов Казахстана область имеет более высокий уровень занятости, что обусловлено высоким экономическим потенциалом региона. Уровень экономической активности в области составляет 73,4 %, что выше среднереспубликанского показателя – 71,7 %.

По уровню номинальных денежных доходов в среднем на душу населения в 2012 году регион занимал шестое место областной показатель превышает среднереспубликанский показатель на 9,7 %. За период 2010 - 2012 годов среднегодовой темп роста по данному показателю составлял более 17%.

Основу экономики Павлодарской области составляет промышленность, удельный вес которой в общереспубликанском объеме промышленного производства составляет в среднем 7 %. В ней занято больше четверти работающего населения области и создается 41,5 % валового регионального продукта области.

На территории региона сложился многоотраслевой промышленный комплекс, ориентированный на использование природных ресурсов и развитие базовых отраслей промышленности.

Промышленный потенциал региона определяют крупные экспортоориентированные промышленные компании. Ими производится – уголь, электро и теплоэнергия, глинозем, ферросплавы.

В Павлодарской области имеется достаточный потенциал для развития предприятий машиностроительной и металлообрабатывающей отраслей. Кроме того, регион располагает сырьевой базой и производственными мощностями по переработке сельхозпродуктов (таблица 8).

Таблица 8 – Основные экономические показатели работы промышленности Павлодарской области за 2008-2012 годы

Показатели	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Объем промышленного производства, млн. тенге	714344	550941	843970	964739	1202392
Индексы физического объема промышленной продукции, в % к предыдущему году	104,0	99,3	115,2	103,4	103,0
Доля продукции промышленности области в общереспубликанском объеме промышленного производства, в %	7,0	6,0	7,0	6,1	7,1
Число промышленных предприятий	863	865	904	947	995
Доход от основной деятельности, млн. тенге	58728	86673	212168	241234	120705
Индекс цен предприятий-производителей области, в % к предыдущему году	151,6	84,0	119,9	115,7	99,3
Инвестиции в основной капитал промышленных предприятий – инвесторов области, млн. тенге % к предыдущему году	108230 106,5	130195 114,4	141396 102,6	162651 108,0	206175 120,6
Уровень рентабельности промышленности	14,9	18,5	33,7	32,9	10,8

Источник: Агентства РК по статистике

Структура промышленности Павлодарской области имеет прочную ресурсную базу. В целом структура характеризуется преобладанием сырьевых отраслей, то есть предприятий, производящих промежуточную продукцию (уголь, глинозем, ферросплавы). Их доля в среднем составляет 60 %. Высока доля электроэнергетики (25,2 %), продукция которой имеет промежуточное положение между сырьем и потребительским товаром (рисунок 7).

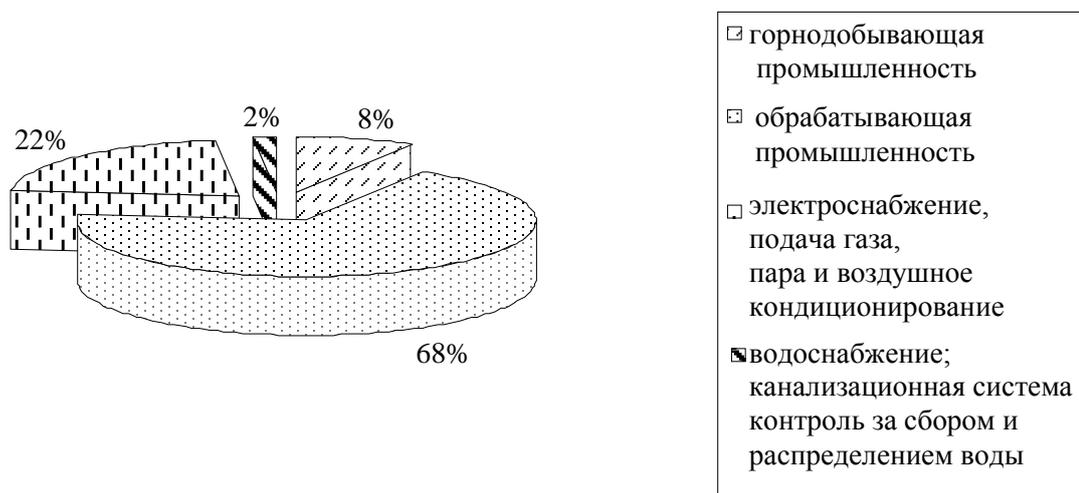


Рисунок 7 – Отраслевая структура промышленности Павлодарской области в 2012 году

Доминирующим в экономике области является металлургический комплекс Павлодарской области, который производит около половины объемов промышленного производства региона.

Отрасль представлена черной и цветной металлургией. Номенклатура продукции, выпускаемая предприятиями металлургического комплекса, следующая: глинозем, алюминий необработанный, бесшовные трубы, арматурный прокат, сталь, ферросилиций, галлий, ферросиликохром, феррохром, ферросиликомарганец, огнеупорная глина (таблица 9).

Отрасль металлургии представлена рядом крупнейших предприятий: Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК Казхром», ПФ ТОО «Кастинг», ПФ ТОО «KSP Steel», АО «Алюминий Казахстана», АО «Казахстанский электролизный завод».

Таблица 9 – Производство продукции металлургической промышленности

Наименование показателя	2010 год		2011 год		2012 год	
	млрд. тенге	ИФО, %	млрд. тенге	ИФО, %	млрд. тенге	ИФО, %
Металлургическая промышленность	431,1	120,0	457,5	103,7	400,5	93,9

Около 3,5% объема обрабатывающего производства в экономике области приходится на долю нефтеперерабатывающей промышленности (таблица 10). Нефтехимическая отрасль представлена АО «Павлодарский нефтехимический завод».

Таблица 10 – Производство продукции нефтехимической промышленности

Наименование показателя	2010 год	2011 год	2012 год
Производство нефтепродуктов, млрд. тенге	36,9	47,1	248,7
ИФО производства нефтепродуктов, %	114,9	93,1	109,4
Производство нефтепродуктов, тыс. тонн	4722	4466	4894,5

В нефтехимической промышленности стоит задача увеличения объемов переработки нефти. В период с 2010 по 2012 год объемы переработки нефти увеличились с 4,8 млн. тонн нефти до 5,04 млн. тонн.

Химический комплекс региона является многоотраслевым, включающим нефтехимию, лакокрасочную продукцию, производство удобрений, и занимает всего около 1,0% объема обрабатывающего производства (таблица 11).

Таблица 11 – Производство продукции химической промышленности

Наименование показателя	2010 год		2011 год		2012 год	
	млрд. тенге	ИФО, %	млрд. тенге	ИФО, %	млрд. тенге	ИФО, %
Химическая промышленность	4,9	340,8	9,4	147,2	13,7	125,1

С 2010-2012 годы объемы производства продуктов химической промышленности выросли с 4,9 миллиарда тенге до 13,7 миллиарда тенге. Доля отрасли в обрабатывающей промышленности за последние два года увеличилась вдвое: 0,87 % в 2010 году до 1,67 % в 2012 году.

Химический комплекс Павлодарской области также представляет АО «Каустик», которое основано на базе Павлодарского химического завода. Основной вид деятельности предприятия – производство химической продукции.

В области реализован проект «Строительство и организация производства хлора и каустической соды мембранным методом мощностью 30 тыс. тонн в год в городе Павлодар».

Это новое современное производство каустической соды и хлора с применением новейших производственных технологий мирового уровня по мембранной технологии, экологически чистое по сравнению с другими существующими, аналогов в Республике Казахстан нет.

Реализация данного проекта позволяет повысить устойчивость работы химической отрасли, обеспечить потребности отечественного рынка в собственном химическом сырье по каустику на 80%, хлору, соляной кислоте и гипохлориту натрия – на 100%.

Продолжается развитие фармацевтической отрасли, которая представлена единственным предприятием – ТОО ФК «Ромат». В данной отрасли выпуск продукции в 2010 году составил 357,3 млн. тенге (125,4 %) и к 2012 году увеличился в 2 раза – до 711,4 млн. тенге (140,8%).

Производство лекарственных средств на территории Павлодарской области осуществляет ТОО «Павлодарский фармацевтический завод», который является филиалом ТОО «Ромат». В номенклатуре производимой продукции фармацевтического завода препараты различных терапевтических групп: витамины, противомикробные и сердечно-сосудистые препараты, жаропонижающие, противотуберкулезные и противодиабетические средства. В их число входят как аналоги известных препаратов, так и оригинальные препараты собственных разработок.

Доля машиностроения области составляет 8,5% в обрабатывающем производстве. Сектор машиностроения представлен АО «Павлодарский машиностроительный завод», АО «Песчанский ремонтно-механический завод», ТОО «Казахстанская вагоностроительная компания» и малыми предприятиями. По итогам 2012 года произведено продукции на сумму 88,4 млрд. тенге (200,5 %), что выше уровня 2010 года (37,0 млрд. тенге) в 2,4 раза (таблица 12).

Таблица 12 – **Основные виды выпускаемой продукции машиностроения**

Наименование показателя	2010 год	2011 год	2012 год
Краны мостовые и козловые, штук	95	133	121
Провода и кабели изолированные, тыс. км.	28,5	30,4	28,4
Вагоны грузовые, штук	114	5	1700

В настоящее время в области функционирует более 30 предприятий строительной индустрии различных форм собственности. Ими производятся мягкие кровельные материалы, теплоизоляционные материалы, железобетонные изделия и конструкции, металлоконструкции, лакокрасочная продукция, силикатный и керамический кирпич.

В строительной индустрии индекс физического объема в 2012 году составил 111,2% (9,7 миллиардов тенге). Выпуск различных видов строительных материалов составил: товарного бетона 631,5 тысяч тонн (125,4%), кирпичей керамических – 82,4 тысяч тонн (179,9 %), извести – 98,5 тысяч тонн (76,4%), изделий кровельных – 8,8 миллионов квадратных метров (71,6%), минераловатных изделий – 5,4 тысяч тонн (104,3%), металлоконструкций строительных - 3,1 тыс. тонн (94,5%), двери, окна из пластмасс - 1284,9 тонн (104,7%), лесоматериалов - 470,2 тысяч кубических метров (497,0%).

В 2013 году наблюдается рост производства: лесоматериалов - 37,9 тысяч кубических метров (100,9 %), деревянных окон, дверей - 10,5 тысяч квадратных метров (118,0%), извести - 43,4 тысяч тонн (180,5 %), бетона товарного - 85,3 тысяч тонн (107,4 %), изделий кровельных - 1,0 миллион квадратных метров (113,5%).

Промышленность строительных материалов Павлодарской области имеет исходную сырьевую базу для перспективного развития. В области существует более 80 месторождений сырья, которые требуют освоения. Учитывая большие запасы разведанных месторождений строительного сырья, а также имеющиеся мощности по их добыче и переработке, область в полном объеме может обеспечить себя данными материалами.

Развитие жилищного и промышленного строительства позволит сформировать рынок заказов, что соответственно послужит развитию предприятий строительной индустрии, расширению ассортимента выпускаемой продукции и внедрению современных технологий. Предлагаем в планируемой индустриальной зоне привлечь предпринимателей по организации производства строительных материалов, по которым имеется дефицит

Легкая промышленность представлена предприятиями малого и среднего бизнеса. Средние предприятия: ТОО «ДЭКО» (производство швейных изделий), ТОО «ИртышСпецодежда» (производство швейных изделий), ТОО «Павлодарское учебно-производственное предприятие казахского общества слепых» (производство спецодежды, фильтров к чехлам, швейных изделий), ТОО «Жас-Булак» (производство спецодежды, головных уборов, обуви), ОО «Союз инвалидов войны в Афганистане города Павлодара», ТОО «Технопром».

Доля легкой промышленности в структуре обрабатывающей промышленности области составляет 0,2%. Имеющийся потенциал предприятий легкой промышленности может частично удовлетворить спрос населения в различных видах легкой одежды и трикотажных изделий, в то же время потребность региона в данной продукции обеспечивается в основном за счет дешевых импортных товаров.

Дальнейшее развитие отраслей возможно при расширении и освоении новых видов товаров народного потребления, что требует значительных оборотных средств, необходимых для приобретения современного оборудования и сырья [22].

Угольную промышленность региона представляют предприятия, которые ведут добычу каменного угля на Экибастузском каменноугольном месторождении (ТОО «Богатырь Комир», разрез «Восточный АО «ЕЭК», ТОО «Ангренсор-Энерго»), а также добычу бурого угля (лигнита) Майкубенского бассейна (ТОО «Гамма», ТОО «Майкубен-Вест»). Угольная промышленность имеет высокую концентрацию запасов угля.

В горнодобывающей отрасли объем добычи каменного угля и лигнита увеличился с 2010 по 2012 год с 71,0 миллиона тонн до 75,4 миллиона тонн (таблица 13).

Таблица 13 – Производство продукции горнодобывающей промышленности

Наименование показателя	2010 год		2011 год		2012 год	
	млрд. тенге	ИФО, %	млрд. тенге	ИФО, %	млрд. тенге	ИФО, %
Горнодобывающая промышленность	75,1	111,3	89,5	108,5	100,5	101,6

Основное влияние на показатели всей отрасли оказывает предприятие ТОО «Богатырь Комир», удельный вес которого

в горнодобывающей промышленности - 55,5 %.

Электроэнергетика является базовой отраслью экономики региона. Энергетическими предприятиями области вырабатывается около 45 % электрической энергии республики (таблица 14).

Таблица 14 – Динамика производства электро- и теплоэнергии

Наименование показателя	Единица измерения	2010 год	2011 год	2012 год
Электроэнергия	млрд. кВт. час	36,6	38,8	41,2
Тепловая энергия	млн. Гкал	15,7	15,6	16,0

Проводимая работа по модернизации и реконструкции ресурса энергоблоков энергетических станций позволила увеличить выработку электроэнергии в 2012 году на 5,7% против 2011 года (38,9 млрд. кВтч).

Потребление электроэнергии Павлодарской области составило 18,2 млрд. кВтч или 44,2% от общего объема выработки, поставка в другие регионы республики – 22,2 млрд. кВтч (53,8 %), экспорт в Российскую Федерацию – 0,8 млрд. кВтч (2,0 %) (таблица 15).

Таблица 15 – Объем выработки электроэнергии в разрезе станции

Электростанции	2011 год	2012 год	Темп роста, %
ТОО «Экибастузская ГРЭС-1»	13,4	15,1	112,7
АО «ЕЭК» (Аксуская ГРЭС)	13,8	14,3	103,6
АО «Станция ГРЭС-2»	5,9	6,1	103,4
ТЭЦ-2, ТЭЦ-3, ЭТЭЦ (АО «Павлодарэнерго»)	3,2	3,2	100,0
АО «Алюминий Казахстана» (ТЭЦ-1)	2,5	2,5	100,0
Итого	38,8	41,2	105,7

В целом следует отметить, что положительным тенденциям развития промышленности области способствовала активизация инвестиционной деятельности в рамках Государственной Программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы.

2.3 Инвестиционно-инновационная составляющая экономики региона

Залогом успешного экономического развития области являются не только выгодное месторасположение и территория, залежи полезных ископаемых и природные ресурсы, но и достаточные, постоянно обновляемые запасы основного капитала. Позитивные результаты социально-экономического развития Павлодарской области, достигнутые за последние годы, стали следствием высокой инвестиционной активности

Павлодарская область, обладающая богатыми природными ресурсами и развитой инфраструктурой, является одним из инвестиционно-привлекательных регионов Казахстана.

Регион занимает лидирующие позиции в реализации государственной программы форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 годы. В рамках этой программы в области реализуется 169 инвестиционных проектов стоимостью свыше 1,2 триллиона тенге.

За два года реализации программы ФИИР запущено 84 проекта на сумму 174 миллиарда тенге. Успешно выполняется и программа «Дорожная карта бизнеса-2020». Только в 2012 году под эту программу из республиканского бюджета выделено более миллиарда тенге. В промышленном регионе участниками новой индустриализации прежде всего стали крупные предприятия.

Объем вложений в основной капитал в 2012 году составил 263513 миллиона тенге, средства республиканского бюджета – 23459 млн. тенге, средства местного бюджета – 6282 миллиона тенге, собственные средства хозяйствующих субъектов и населения – 165257 миллиона тенге и заемные – 35187 миллиона тенге (таблица 16).

Таблица 16 – Структура инвестиций в основной капитал по источникам финансирования, в %

Показатели	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
всего: в том числе:	100	100	100	100	100
республиканский бюджет	10,6	14,2	12,0	8,6	8,9
местный бюджет	4,6	2,3	1,7	2,0	2,4
средств предприятий, организаций, населения	65,9	45,7	69,7	64,1	62,7
иностранные инвестиции	1,5	2,2	0,1	6,5	12,6
заемных средств	17,4	35,6	16,5	18,8	13,4

Данные таблицы показывают, что за последние годы максимальное количество инвестиций из государственного бюджета, за счет заемных средств пришлось на 2009 год, что составило соответственно 14,2% и 35,6%. Максимальный объем вложений в основной капитал за счет собственных средств предприятий приходится на 2010 год, что составило 69,7%.

В 1980-х годах на территории Экибастузского бассейна был заложен Экибастузский топливно-энергетический комплекс, слава о котором шла по всей стране. Именно он дал начало возведению крупнейших в Европе и Центральной Азии ГРЭС-1, ГРЭС-2 и расширению и строительству таких же угольных разрезов, а также значительному укреплению экономики и промышленного потенциала области. В те годы разрез «Богатырь» проектной мощностью 50 млн. тонн угля в год вошел в Книгу рекордов Гиннеса как самый крупный в мире угольный разрез. На его угле в настоящее время работают 14 электростанций Казахстана, а также 7 электростанций России. Предприятие с 2006 года приступило к реализации программы по переходу на новую циклично-поточную технологию добычи, транспортировки и усреднения угля, составной частью которой является стопроцентное обновление парка горных машин. Этот проект позволит почти на треть повысить технико-экономические показатели предприятия.

Совместному предприятию ТОО «Богатырь Комир» принадлежит еще один разрез – «Северный». Учитывая перспективу значительного роста спроса на «богатырский» уголь в компании начали работу над проектом по дальнейшему развитию разреза «Северный». Его мощность должна увеличиться на 8 млн. тонн угля в год. С их учетом общая производственная мощность ТОО «Богатырь Комир» к 2020 году возрастет до 60 миллионов тонн в год.

На разрезе «Восточный» АО «Евро-азиатская энергетическая корпорация» внедряются новые технологии добычи и транспортировки угля, обновляется оборудование. В сентябре 1985 года был произведен ввод в эксплуатацию I очереди разреза «Восточный», а к декабрю 1988 года была введена последняя IV очередь, на этом строительство разреза «Восточный» было завершено. Общая проектная мощность 30 млн. тонн угля в год. В 2011-2012 годах на разрезе также была осуществлена модернизация мощного роторного экскаватора СРС (к)-2000. Поэтапно будут полностью обновлены все пять роторных экскаваторов разреза. В рамках инвестиционной программы разреза с 2010 по 2013 годы реализуется проект реконструкции главной тяготораспределительной

подстанции. В конце 2012 года завершено строительство нового пункта приготовления пылесвязывающего состава.

Главная цель объекта – приготовление специальной пылесвязывающей смеси для дальнейшего обеспыливания дорог как на самом разрезе, так и на прилегающей территории угольного предприятия, что улучшит экологическую ситуацию в регионе. В настоящее время ведется строительство Бозшакольского ГОКа, освоено более 24 миллиардов тенге инвестиций. Проект должен быть окончательно реализован в 2014 году. Освоение Майкубенского угольного бассейна началось в 1982 году. Общие запасы угля – 1,9 миллиардов тонн. Бурый уголь Майкубенского бассейна (лигнит) малозольный, малосернистый, высокой теплотворности, хорошо поддается сжиганию и обогащению, пользуется большим спросом.

Производство продуктов нефтепереработки: в области эту отрасль представляет, в основном, крупнейшее в Казахстане предприятие по переработке нефти – АО «Павлодарский нефтехимический завод». Завод ориентирован на переработку углеводородного сырья месторождений Западной Сибири. Проектная мощность завода – 7,5 млн. тонн. В 1978 году завод дал первую продукцию: мазут, бензин, дизельное топливо, сжиженные газы. Через год завод вышел на проектную мощность первичной переработки нефти.

С августа 2009 года завод входит в группу компаний АО «НК «КазМунайГаз», это дало мощный импульс развитию предприятия. Продукция завода, а это более десяти наименований, реализуется в Павлодарской и других областях Казахстана, вывозится в Россию и государства Средней Азии. В структуре выпускаемых в области нефтепродуктов лидирующее положение занимают моторное топливо (бензин) и газойли.

Согласно плану Правительства полным ходом идет работа по воплощению проекта модернизации завода до 1 января 2016 года. Она подразумевает строительство шести новых установок, доведение глубины переработки нефти с нынешних 85% до 90% и выше при росте объемов до проектных 7,5 млн. тонн, переход на продукцию, соответствующую стандарту Евро-5. Общая сумма модернизации завода порядка 1,7 млрд. долларов. Достоинство воплощаемого проекта – переработка не только сибирской нефти, но и казахстанской, с повышенным содержанием парафинов и серы. После извлечения сера станет ходовым товаром нового производства по выпуску серной кислоты для предприятий Казахстана. После модернизации набор выпускаемых ПНХЗ нефтепродуктов, их технология и качество, высокий класс экологичности предприятия –

поставят ПНХЗ в один ряд с ведущими родственными предприятиями Европы и Азии.

За 2012 год общий объем продуктов переработки нефти составил 4895,3 тысячи тонн, в том числе моторного топлива (бензина) – 1301,7 тысяч тонн (больше на 9%), дизельного топлива – 1699,2 тысячи тонн (больше на 17,1%), мазута топочного – 1011,4 тысяч тонн (больше на 14,3%). Производство, передача и распределение электроэнергии – одна из стержневых отраслей хозяйства Павлодарской области. Электроэнергию вырабатывают тепловые электростанции: ГРЭС в Аксу, две ГРЭС в Экибастузе, три ТЭЦ в Павлодаре. Производимая электроэнергия используется в области и в республике, а также некоторая часть по высоковольтным линиям электропередачи экспортируется на Урал, в Западную Сибирь. Еще в 1970-е годы создана Павлодарская, а затем и Экибастузская энергосистемы, которые подключены к энергосистемам Северного, Восточного, Центрального Казахстана и энергосистемам России.

Энергетика области за 2012 год выработала 41,2 млрд. кВт. ч. Электроэнергии, это более 44% производства электроэнергии Казахстана. 3 июля 2012 года в рамках ГПФИИР на Экибастузской ГРЭС-1 был запущен энергоблок №8 мощностью 500 МВт, что увеличило проектную мощность электростанции до 3000 МВт и позволит в 2013 году выработать до 18 млрд. кВт.ч электроэнергии. До 2016 года планируется восстановление еще двух энергоблоков. В настоящее время на Станции Экибастузская ГРЭС-2 наращиваются темпы по сооружению третьего энергоблока мощностью 630 МВт.

АО «Евроазиатская энергетическая корпорация», входящее в Группу ENRK – это крупнейшее многопрофильное предприятие Казахстана. Оно представляет собой замкнутый производственный цикл (Экибастузский угольный разрез «Восточный», Аксуская электростанция и Павлодарское производственное ремонтное подразделение), конечной продукцией которого является электроэнергия. Ее доля в общем объеме республики превышает 17%. На электростанции продолжается поэтапная реконструкция энергоблоков. В августе 2003 года состоялся пуск блока №4, в ноябре 2006 – №3, в сентябре 2008 – №1. 23 июня 2011 года состоялся ввод в эксплуатацию самого сложного блока №2.

Металлургическая промышленность в настоящее время является ведущей отраслью промышленности области. Объем производства в январе-декабре 2012 года составил 396,7 млрд. тенге. Черная металлургия. Эта отрасль представлена в области ферросплавным заводом в г.Аксу. Ферросплавный завод производит

ферросиликохром, феррохром, ферросиликомарганец – продукцию высокого качества, пользующуюся спросом на мировом рынке. В металлургической промышленности республики по выплавке ферросплавов на нашу область приходится 75%. За 2012 год выплавлено 1278,3 тыс. тонн ферросплавов, это на 2,1% больше предыдущего года. В 1986 году Международная торговая палата в Люксембурге отметила качество сплава ферросилиция специальным дипломом, в 1988 году выдала сертификат качества. Ферросплавный завод в г. Аксу – крупнейший в мире, пущен в эксплуатацию в 1968 году. Производит более 1 млн. тонн продукции в год. Готовую продукцию завод поставляет в Темиртау, на металлургические заводы и комбинаты стран СНГ (Россию, Украину, Белоруссию, Грузию, Узбекистан) и в страны дальнего зарубежья (Люксембург, Японию, Германию, Австрию, Швецию, Болгарию, Румынию и др.).

Цветная металлургия – молодая отрасль промышленности. Успешно развивается гигант казахстанской индустрии – Павлодарский алюминиевый завод (АО «Алюминий Казахстана»). Это производство глинозема, обогащение полиметаллических руд Майкаинского месторождения и медных руд Бозшакольского месторождения – 1 млн. тонн глинозема в год, построен и пущен в эксплуатацию в октябре 1964 года. Здесь планируют через два-три года увеличить производство глинозема до 1,8 миллиона тонн в год.

Предприятие работает на привозном сырье – низкокачественных Тургайских бокситах, и производит глинозем, который является важнейшим сырьем для производства алюминия, а также для получения специальных видов керамики, огнеупоров и материалов электронной промышленности.

Попутно из бокситов извлекается галлий и пятиокись ванадия. Галлий – редкий металл, в мире галлия меньше, чем золота. Из одной тонны сырья извлекается 31 грамм галлия. В Казахстане он выплавляется только в Павлодаре. Галлий чистотой в 99,9999 % используется в радио-технической и электронной промышленности и медицине, поэтому пользуется большим спросом за рубежом. Он экспортируется в Японию, Германию и США. Также в области имеются месторождения полиметаллических руд, в которых содержатся золото, серебро, медь, цинк, молибден, кобальт, кадмий, селен, барий. До декабря 2007 года весь глинозем отправлялся за пределы республики (в Россию, Таджикистан, Китай) для дальнейшей переработки и получения чистого алюминия, так как своего алюминиевого производства в Казахстане не было. В декабре 2007 года запущен Павлодарский электролизный завод.

Исторически важным моментом для экономики области и республики стал запуск двух прорывных проектов – первого казахстанского электролизного завода и завода по производству бесшовных труб (ПФ ТОО «KSP Steel»). АО «Казахстанский электролизный завод» выдает чистый алюминий высокой марки. После пуска второй очереди в 2010 году предприятие вышло на проектную мощность 250 тыс. тонн первичного алюминия в год. Первенец цветной металлургии дал начало казахстанскому алюминиевому кластеру: Павлодарское АО «Казэнергокабель» первым начало выпускать из отечественного алюминия проволоку различного сечения, а сегодня наш алюминий используют и другие производства республики, а также ряда стран. А в октябре 2012 года в рамках ПФИИР запущен завод по производству обожженных анодов, крупного подразделения АО «КЭЗ».

Использование собственных анодов позволит снизить себестоимость алюминия на 7%. Сумма проекта 240 миллионов долларов. На проектную мощность – 136 тысяч тонн анодов в год – завод планируют вывести в 1 квартале 2013 года. Прорывной проект входит в программу «30 корпоративных лидеров» и является составной частью алюминиевого кластера страны. Производство готовых металлических изделий, кроме машин и оборудования. В 2007 году запущен новый завод бесшовных труб для нефтегазового сектора республики – ПФ ТОО «KSP Steel», который является уникальным предприятием, аналогов которому нет в мировой трубной промышленности. На проектную мощность – 270 тысяч тонн бесшовных труб различного диаметра – завод вышел в 2010 году.

ТОО «Format Mach Company» производит различные инструменты, запасные части для железной дороги, сельскохозяйственной техники, различные изделия для строительной отрасли, энергетики и горно-металлургического комплекса. Также как и ПФ ТОО «KSP Steel» компания относится к предприятиям вторичной металлургии, то есть основное сырье для литья стали, используемой для производства металлоизделий – это металлолом, плюс закупка марганцевого сырья. В 2010 году здесь в рамках ПФИИР запущен цех по производству марганцовистого литья. Инновационное производство имеет довольно хорошие перспективы за 2012 год в этой отрасли было произведено продукции на сумму около 13,5 млрд. тенге.

Первое предприятие сельскохозяйственного машиностроения Павлодарского Прииртышья – завод «Октябрь» работает с 1942 года. Это опытно экспериментальное предприятие, специализировавшееся на выпуске технологического оборудования: средств механизации

и автоматизации сборочных работ (станков-автоматов и полуавтоматов, сборочных конвейеров, испытательных стендов). В настоящее время ТОО «Ритам-Павлодар» выпускает оборудование для энергетической и металлургической промышленности и выпускает продукцию по заказам клиентов.

В конце 2012 года введен в эксплуатацию новый завод в Экибастузе по обработке стрелочных переводов и колес для железной дороги ТОО «Проммашкомплект». Проектная мощность – 32 тысячи колес, 1000 стрелочных переводов, 1000 крестовин и 2000 ремкомплектов в год. Речь идет об импортозамещающей продукции высокого качества, аналога которой в Казахстане нет.

В процессе размещения национальными холдингами вспомогательных производств АО «НК «Қазақстан темір жолы», АО «Казахтемиртранс» в 2012 году заключены перспективные долгосрочные соглашения с Экибастузскими предприятиями ТОО «Казахстанская вагоностроительная компания» – на производство и поставку более шести тысяч полувагонов, с ТОО «Проммашкомплект» – на поставку колес для четырех тысяч вагонов. Производство продуктов химической промышленности. В перспективе дальнейшего развития АО «Каустик» со временем станет довольно крупным химическим заводом. По проекту мощность завода позволит производить до 30 тысяч тонн каустической соды (гипохлорита натрия), 26 тысяч тонн жидкого хлора и порядка 45 тысяч тонн соляной кислоты.

В настоящее время ведется работа по созданию специальной экономической зоны вокруг АО «Каустик», которая станет ядром химического кластера в регионе. 17 сентября 2009 года было введено в эксплуатацию ТОО «Компания Нефтехим ЛТД». К августу 2010 года предприятие вышло на проектную мощность: 20 тысяч тонн метилтретбутилового эфира и 35 тысяч тонн пропилена и 30 тысяч тонн полипропилена в год. Сырьем для производства метилтретбутилового эфира и полипропилена служит нефтяной газ, который раньше сжигался в бытовых плитах и факелах АО «ПНХЗ». Оба продукта имеют полностью замкнутый цикл производства и высокую добавленную стоимость. МТБЭ – это кислородсодержащая добавка (присадка) для производства высокооктановых бензинов стандарта Евро-3. Ее прежде закупали за рубежом, а сегодня павлодарская «Компания Нефтехим ЛТД» обеспечивает этой продукцией всех потребителей Казахстана и реализует МТБЭ в ближнее и дальнее зарубежье. Полипропилен – один из востребованных продуктов мирового рынка, необходимый для производства различных видов пластмасс. Более того

ТОО производит один из самых покупаемых отечественными и зарубежными партнерами чистый изотактический полипропилен (99,9%). С 2012 по 2013 год намечена модернизация предприятия, которая позволит повысить производительность установки МТБЭ до 50% и довести производство полипропилена до 100 тысяч тонн в год. Часть полученной базовой продукции комплекса создаст сырьевую основу для развития и строительства других нефтехимических производств, даст толчок к развитию смежных отраслей.

За 20 лет функционирования ТОО «Фармацевтическая компания «Ромат» из одной аптеки в городе Семипалатинске выросла в крупный фармацевтический холдинг, единственный в СНГ, объединяющий в себе все возможные направления фармацевтической деятельности. В 2007 году на Павлодарском заводе полимерных медицинских изделий ФК «Ромат» была запущена линия по выпуску трехкомпонентных одноразовых шприцев, оснащенная современным импортным оборудованием. В 2011 году на инновационном форуме в Астане из 50-ти представленных там проектов «Ромат» был лучшим.

Три производственных проекта «Ромат» по строительству и реконструкции фармацевтических заводов вошли в государственную программу форсированного индустриально-инновационного развития. В частности, в Павлодаре будет построен новый фармацевтический завод с суммой инвестиций 2 млрд. 775 млн. тенге. Проект стал участником программы «Производительность-2020». Также компания планирует крупно модернизировать имеющийся в Павлодаре завод медицинских полимерных изделий. Сумма инвестиций составит 2 млрд. 400 млн. тенге.

В 2011 году ФК «Ромат» принял участие в выставке инновационных проектов «Волна инноваций» (г.Астана) в номинации «Проекты по коммерциализации отечественных технологий». Проекты по организации производства противо- туберкулезных препаратов на нано- и микросистемах доставки и организации производства оригинальных обезбаливающих препаратов Риклокаин и Ромакаин, вошли в список приоритетных при оказании мер государственной поддержки. Именно с производством этих препаратов ФК «Ромат» зарегистрирована в специальной экономической зоне «Павлодар».

Производство прочих видов электропровода и кабеля. Из года в год наращивается производство и расширяется ассортимент кабельной продукции на АО «Казэнергокабель». Так, в 2006 году освоено производство телефонных и силовых кабелей из сшитого полиэтилена. В декабре 2012 года АО запустило в производство

новую крутильную машину, которая позволяет предприятию увеличить объем производства на 7%, экономить сырье и выпускать кабели и провода по такой технологии, которая позволит уменьшить их диаметр, не занижая характеристик использования. Выпускаемые на заводе силовые кабели используются на предприятиях энергетической, строительной, нефтяной и других отраслей промышленности Казахстана и России. Производство прочей не металлической минеральной продукции.

Основным производителем мягких кровельных материалов является АО «Павлодарский картонно-рубероидный завод». В 2006 году в г. Павлодаре введен в эксплуатацию завод филиала АО «Гидроизоляция» по производству мягких кровельных материалов на битумно-полимерной основе. В начале 2012 года после реорганизации предприятие работает самостоятельно под новым наименованием АО «КазБитумСервис». За 2012 год этими предприятиями произведено 8767,5 тысяч квадратных метров мягкого кровельного материала, что составляет 71,6 % по сравнению с 2011 годом.

Производство продуктов питания: предприятия этой отрасли в области, в основном, находятся на территории г.Павлодара. Это крупные перерабатывающие предприятия: ТОО Предприятие «Рубиком», ТОО фирма «Золотой теленок и компания», АО «Павлодармолоко», АО «Сут», ТОО «Молком-Павлодар», ТОО «Павлодарский хлебобулочный комбинат», ТОО «КЭММИ», ТОО «Крендель». В последние годы произошла модернизация большинства предприятий. На более 79-и предприятиях области сертифицированы более 108 системы менеджмента качества ИСО серий 9001, 14001, 22000 и OHSAS 18001.

Повышение инвестиционной привлекательности Павлодарской области во многом зависит от эффективного использования региональных конкурентных преимуществ, представляющих собой совокупность природных, социально-экономических, научно-образовательных, технических, информационных, культурных и институциональных условий, сложившихся в регионе, отличающих его от других регионов и определяющих долгосрочные перспективы его развития.

Руководство Павлодарской области использует следующие механизмы привлечения инвестиционных ресурсов, схематично представленных на рисунке 8.



Рисунок 8 – Механизмы привлечения инвестиционных ресурсов

Глава государства Нурсултан Назарбаев 21 июля 2011 года подписал закон «О специальных экономических зонах в РК», направленный на повышение эффективности управления и функционирования специальных экономических зон. Новый закон позволяет привлекать в специальные экономические зоны профессиональные управляющие компании. Кроме того, законодательно определен пакет налоговых льгот.

В Казахстане успешное развитие получили 6 СЭЗ: «Астана - новый город», «Морпорт Актау», «Парк информационных технологий», «Онтүстік», «Национальный индустриальный нефтехимический технопарк», «Бурабай», а также 2 индустриальные зоны в городах Астана и Караганда. Индустриальный парк г. Астаны, территория которого отнесена к территории СЭЗ «Астана - новый город».

Руководством Павлодарской области проводится дополнительная работа по снижению административных барьеров для малого и среднего бизнеса.

С целью дальнейшего привлечения инвестиций и создания благоприятных условий для развития бизнеса, а также учитывая

специфику региона, разработано технико-экономическое обоснование по созданию в Павлодаре специальной экономической зоны.

В целях содействия финансово-кредитного сектора Правительством страны ведется поддержка предпринимательства через институты развития.

Через институты развития государство участвует в проектах, которые ориентированы на создание целостной системы производств, создающих конкурентоспособную продукцию, последовательно развивая технологическую и экономическую цепочку добавленных стоимостей. Это позволит создавать многоотраслевые предприятия, работающие на конечный продукт, который отвечает всем параметрам конкурентоспособной продукции.

В целом институты развития должны сформировать единую систему, устойчивое функционирование которой будет основано на принципах децентрализации, специализации, конкуренции и транспарентности. Принцип децентрализации означает наличие множественности источников поддержки, включая финансовую, инициатив частного сектора. На практике это означает, что государство не будет сосредоточивать финансовые и информационные ресурсы только в одном институте развития. Это даст возможность:

- избежать потенциальных системных ошибок при принятии решений;
- заложить основы для конкуренции и, как следствие, более открытой политики при оказании поддержки;
- осуществлять более углубленный анализ инициатив частного сектора. Например, если перспективный проект не найдет поддержки в одном из институтов развития, то остается шанс получить ее в другом.

Применение механизмов государственно-частного партнерства в Казахстане осуществляется с 1991 года, в частности корпоративная форма управления; приватизация; доверительное управление объектами государственной собственности (аренда).

Государственно-частное партнерство является формой сотрудничества государства и частного сектора в отраслях, традиционно относящихся к сфере ответственности государства на условиях сбалансированного распределения рисков, выгод и затрат, прав и обязанностей, определяемых в соответствующих договорах.

Сегодня мы можем определить государственно-частное партнерство как форму взаимодействия государственного и частного секторов, предусматривающую передачу субъектам частного сектора ответственности за оказание услуг, традиционно относящихся к сфере

ответственности государственного сектора. Здесь, прежде всего, речь идет о реализации конкретных проектов, в рамках которых государство передает частному сектору определенные права и, одновременно, обязанности и риски.

Ключевым инструментом реализации Стратегии «Казахстан-2050» является кластерный подход, при котором создается синергетический эффект путем взаимосвязи бизнеса, науки и государства, и начинает работать модель «тройной спирали». С учетом этого Главой государства поставлены задачи: определить модели кластерного развития; разработать «дорожные карты» по формированию перспективных национальных кластеров; разработать Концепцию формирования перспективных национальных кластеров.

Кластерное развитие как инструмент повышения конкурентоспособности страны, инновационного развития экономики является новым подходом в развитии Казахстана. Основными целями казахстанской кластерной инициативы является создание условий для максимального использования конкурентных преимуществ Казахстана в развитии несырьевого сектора экономики на основе вовлечения частных бизнес-структур в сферу индустрии [23].

Становится общепризнанным фактом, что в условиях глобализации для любой страны важным условием устойчивости и экономической независимости является ее внутренняя организация, включая способность быстро и четко реагировать на изменения внутренней и внешней конъюнктуры как отдельных регионов, так и страны в целом, осуществлять быструю адаптацию за счет средств инновационной политики. Таким образом, требования к высокой организации локальных систем, как более мобильных в сравнении с глобальной системой, значительно возрастают. Этот процесс остро ставит вопрос разработки и реализации региональной инновационной политики, а также вопрос формирования инновационного микроклимата региона [24, 25].

Являясь точками экономического роста, кластеры становятся объектом крупных инвестиций, на которых сосредоточено пристальное внимание правительства и местных администраций. Кластер порождает эффект масштаба производства, основой которого является наличие в лице одной из фирм инновационного ядра, стимулирующего производство новых видов продуктов и услуг. Преимуществом кластера также является гибкая возможность одновременного производства нескольких видов продукции. При группировке фирм в кластеры возникает возможность оптимизации производственно-технологических процессов и минимизации внепроизводственных издержек на различных предприятиях. Таким

образом, все участники кластера получают дополнительные конкурентные преимущества под воздействием совокупного влияния и специализации, обеспечивающей повышение производительности труда и снижение себестоимости продукции [26].

В мировой практике существуют различные способы активизации и совершенствования инновационной среды региона. К ним можно отнести формирование в регионе развитой инновационной инфраструктуры (технопарки, бизнес-инкубаторы, региональные инновационные фонды), создание сети трансфера технологий (пропаганда результатов инновационной деятельности и распространение инноваций с привлечением торгово-промышленных палат за пределами регионов), прямую и косвенную финансовую поддержку инновационных проектов, а также кластерный подход в реализации инновационной политики [27].

На сегодняшний день, в развитии СЭЗ используется кластерный подход с высоким уровнем передела и выпуском продукции с высокой добавленной стоимостью. Руководством области формируются химический и нефтехимический кластеры, а также кластер цветной металлургии.

Структура кластеров оптимально учитывает сырьевые и энергетические возможности Казахстана и Павлодарского региона, а также потребности внутреннего рынка страны, с учётом предстоящего вступления в ВТО.

Химический кластер. В рамках химкластера уже сегодня выпускается каустическая сода, хлор, гипохлорит натрия и соляная кислота. В этой связи, значительное место в структуре кластера занимают «хлорпотребляющие» технологии, обеспечивающие наиболее рациональное использование хлора, создавая тем самым, возможности для наращивания мощности по производству каустической соды.

Производство перекиси водорода и соляной кислоты решают проблемы горнодобывающей промышленности, а также потребности водоподготовки.

На основе планируемых производств полиэфирных и алкидных смол развернётся цепочка технологий по выпуску целого ряда композитных материалов для стройиндустрии.

Создание кластера выстроит цепочку предприятий с высокой добавленной стоимостью. К примеру, при цене поваренной соли 25 долларов за 1 тонну, стоимость конечной продукции (ингибированная соляная кислота) составит порядка 400 долларов.

Нефтехимический кластер. Первый проект, который направлен на импортозамещение и начинает реализацию уже в текущем году –

строительство установки прокалки нефтяного кокса. Этот проект станет одним из ключевых элементов нефтехимического кластера, основанном на произведенной и сопутствующей продукции ТОО «Павлодарский нефтехимический завод».

Реализация данного проекта позволит частично решить вопрос зависимости от внешних факторов в алюминиевой отрасли Казахстана. Основным потребителем прокаленного нефтяного кокса будет Казахстанский электролизный завод (КЭЗ), который на сегодняшний день для производства алюминия завозит анодные блоки из Китая и России. На территории КЭЗ будет введено производство анодных блоков, сырьем для которого будет служить прокаленный кокс.

Кроме того, планируется производство гранулированного полипропилена и готовой продукции из него (пластиковая посуда, мешкотара и т.д.) мощностью 30 тысяч тонн в год.

Сопутствующим продуктом переработки нефти АО «ПНХЗ» является сера, переработка которой в настоящее время является одной из ключевых задач химической промышленности Казахстана. В этих целях, на территории области планируется строительство завода по производству серной кислоты, а также размещение других серо-перерабатывающих производств.

При цене нефти порядка 700 долларов за 1 тонну стоимость конечной продукции составит 2-5 тысяч долларов (изделия из пропилен (мешкотара, трубы, упаковка, посуда, изоляция).

Кластер цветной металлургии. В области проводится активная работа по созданию кластера цветной металлургии, где будет выпускаться продукция третьего и четвертого передела с высокой добавленной стоимостью. К примеру, при цене 1,9 тысяч долларов США за одну тонну на рынке алюминия, стоимость конечной продукции составит порядка 4 тысяч долларов (алюминиевый профиль, фольга, лист, проволока).

Расположение новых производств будет в непосредственной близости к Казахстанскому электролизному заводу (КЭЗ), что позволит экономить расходы по транспортировке первичного алюминия в жидком виде.

В качестве основных инвесторов рассматриваются Компания «Алкомет» (производства алюминиевых профилей, листов и проволоки), ТОО «Altech» (производство алюминиевых дисков для автомобильных колес), ООО «Алютех» (производство алюминиевых профильных систем, секционных ворот и роллетных систем) и ТОО «PavlodarInvest» - производство изделий из алюминиевого проката.

В настоящее время экономика Казахстана, несмотря на определенные позитивные сдвиги, находится пока в состоянии неустойчивого равновесия. В результате финансового кризиса произошла потеря значительной части научно-производственного потенциала, сократились объемы промышленного производства и инвестирование реального сектора экономики, снизились уровень и качество жизни основной части населения. Одновременно в значительной степени вследствие усилий промышленных предприятий, продолжающих функционировать в жестких условиях конкурентной среды, наметились положительные тенденции развития экономики республики. Новые задачи в области диверсификации и повышения конкурентоспособности национальной экономики, естественно потребуют новых масштабов вложений в области индустриализации.

Поэтому сохранение устойчивых тенденций развития и формирование в Казахстане структуры экономики, отвечающей критерием развитых индустриальных стран, объективно требует на этапе структурной перестройки повышения роли государства, проведения им активной структурной политики с применением всего арсенала, используемых в рыночной экономике методов.

Промышленный комплекс, в связи с реализацией Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан, на базе модернизации производства, создания условий для устойчивого экономического роста путем диверсификации экономики, приобретает особую значимость. С этой позиции обеспечение эффективного механизма управления национальной экономикой позволит добиться более высоких конечных результатов в социально-экономическом развитии Казахстана.

2.4 Агропромышленный комплекс Павлодарской области: современное состояние и тенденции развития

Павлодарская область является крупным промышленным регионом страны с развитым сельским хозяйством. Павлодарская область представлена 10 районами, 408 аулами, 169 сельскими округами, 3 городами и 4 поселками.

Богатые природные условия в области позволяют возделывать зерновые и зернобобовые, масличные культуры, выращивать овощи и картофель, развивать животноводство. Область производит 2,2% зерна, 6,4% овощей и картофеля, 11% растительного масла, 2,5% животного масла от объема по Республике Казахстан, значительную долю молока, шерсти, мяса. Область экспортирует за свои пределы зерно, молочную и мясную продукцию, масло подсолнечное.

Однако, Павлодарская область относится к зоне рискованного земледелия. Урожайность сельскохозяйственных культур в среднем по Павлодарской области в большинстве случаев колеблется в зависимости от выпавших осадков. В последние годы здесь, как и по всей республике, наблюдается тенденция устойчивости производства продукции аграрного сектора. На Павлодарскую область приходится от двух (2012 г.) до четырех (2011 г.) процентов производимого в республике зерна. В зерновом балансе области ведущее место принадлежит пшенице, на долю которой приходится 83,7% валового объема зерна. Это означает то, что область имеет возможность полностью обеспечить себя хлебом и хлебобулочными изделиями без закупок со стороны.

По сравнению со среднереспубликанским уровнем здесь значительно выше и производство сельхозпродукции, кроме зерна, на одного жителя. Так, в 2012 году зерна на 1-го жителя области производилось 516 кг (республиканское – 990), картофеля – 381 кг (республиканское – 157), молока – 470 кг (республиканское – 297), мяса в убойном весе – 55 кг (республиканское – 53) и яиц – 247 штук (республиканское – 210). Динамика производства основных видов сельхозпродукции во всех категориях хозяйств Павлодарской области на душу населения представлена в таблице 17.

Таблица 17 – Динамика производства основных видов сельхозпродукции во всех категориях хозяйств Павлодарской области на душу населения (кг, шт)

Наименование продукции	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Зерно (в весе после доработки), кг	248	1101	312	422	516
Картофель, кг	244	308	308	330	381
Овощи, кг	112	118	124	135	143
Бахчевые культуры, кг	15	15	16	15	15
Скот и птица (в убойном весе), кг	54	54	55	55	55
Молоко, л	452	458	466	467	470
Яйца, шт.	181	209	250	247	247

Все это свидетельствует о том, что по сравнению со многими другими регионами страны агропромышленный сектор позволяет не

только обеспечить население области основными продуктами питания, но и реализовывать их в другие регионы республики.

В Павлодарской области определилась следующая специализация по растениеводству: пшеница озимая, рожь и другие культуры получили развитие в Иртышском, Железинском районах, большей части Актогайского, Качирского, Успенского и Щербактинского районов; гречиха – Качирском, Успенском, Щербактинском и Павлодарском районах; картофель, овощи и садоводство – вокруг городов Павлодара, Аксу, Экибастуза, Павлодарском районе; бахчи – в основном Лебяжинском районе.

С учетом природно-климатических и географических факторов сформировалась следующая специализация по животноводству:

- молочное скотоводство – вокруг трех городов области в радиусе 80-100 км (3-х городов, Павлодарский, частично Качирский, Щербактинский и Успенский районы), в остальных районах молочное скотоводство развивается в пределах необходимых норм для собственного обеспечения молоком и молочной продукцией, приоритетные породы скота – симментальская и красно-степная порода;

- мясное скотоводство – сельскохозяйственные зоны г. Экибастуза, Баянаульский, Актогайский, Лебяжинский, Майский, частично Железинский, Иртышский, Успенский и Щербактинский районы, приоритетное разведение казахской белоголовой, аулиекульской и гефорд породы;

- овцеводство – Майский, Лебяжинский, Баянаульский, сельхоззоны г. Экибастуза и в других районах области, приоритет - мясосальное направление эдильбаевской и казахской курдючной пород овец и овец полугрубшерстного направления породы Байс;

- свиноводство – сосредоточено в зерносеющих районах Иртышского, Железинского, частично Качирского, Успенского, Щербактинского районов и сельхоззонах гг. Аксу и Павлодар, приоритетной породой является белая русская.

- табунное коневодство развивается в районах круглогодичного пастбищного содержания (Майский, Баянаульский районы), приоритет – казахская порода типа Джабе;

- птицеводство – промышленное птицеводство яичного направления в сельхоззонах г. Аксу и Щербактинском районе и птицефермы в зерносеющих районах.

Основными направлениями развития сельского хозяйства региона являются: использование зональных преимуществ региона (обширные пастбищные угодья, наличие уникальной поймы и водоисточников); привлечение научных достижений и мирового опыта [28].

В настоящее время основными производителями сельскохозяйственной продукции являются три категории хозяйств: сельскохозяйственные предприятия (хозяйственные товарищества, производственные кооперативы, акционерные общества, и т.д.), крестьянские или фермерские хозяйства и хозяйства населения.

По данным Департамента статистики на начало 2013 года в области было зарегистрировано 3155 крестьянских или фермерских хозяйств, 136 хозяйственных товариществ и акционерных обществ, 10 производственных кооперативов, 9 прочих предприятий (таблица 18).

Таблица 18 – Сельскохозяйственные предприятия и крестьянские (фермерские) хозяйства в Павлодарской области

Форма хозяйствования	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Всего сельхозформирований	3265	3971	3802	3349	3310
в т.ч. сельхозпредприятий, из низ:	219	219	158	132	147
госпредприятия	2	4	1	0	0
хозяйственные товарищества	133	158	113	124	136
акционерные общества	4	4	1	1	1
потребительские кооперативы	5	7	5	7	10
крестьянские (фермерские) хозяйства	3046	3752	3644	3217	3155
Среднегодовая численность работников, занятых в сельском хозяйстве, тысяч человек	14,0	13,9	14,0	13,0	11,7
Среднемесячная зарплата работников сельского хозяйства, тенге	25748	29083	35069	39841	46505

Примечание – Составлено автором по данным Департамента статистики Павлодарской области

Как видно из таблицы 18, за последние годы наблюдается тенденция уменьшения численности крестьянских (фермерских) хозяйств и увеличения сельхозпредприятий (хозяйственных товариществ и потребительских кооперативов).

Тем не менее, в современных условиях наиболее многочисленной организационно-правовой формой хозяйствования на селе по-прежнему являются крестьянские (фермерские) хозяйства. Численность крестьянских (фермерских) хозяйств за 20 лет возросла

со 114 до 3155 единиц. Они способствуют решению многих социально-экономических задач на селе, важнейшей из которых является обеспечение самозанятости крестьян и членов их семей. Однако вследствие ограниченного объема производства в семейно-трудовых хозяйствах не используется производственная инфраструктура, ориентированная на крупные размеры производства. Кроме того, крестьянские хозяйства финансово несостоятельны для приобретения современной дорогостоящей техники и обеспечения применения новых технологий. Поэтому одним из важных направлений инновационного развития крестьянских (фермерских) хозяйств являются объединение их в потребительские кооперативы по сбыту, снабжению, переработке сельскохозяйственной продукции и другие [28].

Для повышения конкурентоспособности сельскохозяйственного производства и совершенствования управления необходимо развитие агропромышленной интеграции путем создания агрофирм и агрохолдингов. Первые опыты создания агрохолдингов свидетельствуют об их положительной роли для применения индустриально-инновационных проектов, в финансовом обеспечении технического перевооружения сельского хозяйства.

Стоимость валовой продукции отрасли за последние 5 лет (с 2008 по 2012 гг.) выросла в 1,6 раза и составила в 2012 году 77,8 млрд тенге, из них продукция растениеводства – 23,7 и животноводства – 54,0 млрд тенге. В структуре общереспубликанского объема валовой продукции сельского хозяйства доля Павлодарской области составляет 4% (таблица 19).

Таблица 19 – Валовая продукция сельского хозяйства за 2008-2012 гг., млн. тенге

Отрасль	2008 г.	ИФО в %	2009 г.	ИФО в %	2010 г.	ИФО в %	2011 г.	ИФО в %	2012 г.	ИФО в %
	Растениеводство	19052,1	69,5	44109,2	204,5	21731,1	59,7	44618,8	124,3	23678,6
Животноводство	29757,0	100,0	33459,0	102,7	38840,1	101,9	49765,9	100,4	54025,4	97,8

Итого по сельско- му хозяйству	48862,6	87,0	77644,3	142,5	60689,7	78,0	94522,2	109,0	77784,7	88,5
-----------------------------------	---------	------	---------	-------	---------	------	---------	-------	---------	------

Примечание – Составлено автором по данным Департамента статистики Павлодарской области

Структура посевных площадей и валовое производство основных видов растениеводческой продукции по всем категориям хозяйств Павлодарской области представлены в таблице 20.

Таблица 20 – Структура посевных площадей и валовое производство основных видов растениеводческой продукции по всем категориям хозяйств Павлодарской области за 2012 год

Показатель	Сельхоз предприятия		Крестьянские (фермерские) хозяйства		Хозяйства населения		Итого	
	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%
Посевная площадь, всего	409,7	42,2	552,4	56,9	8,74	0,9	970,8	100
Посевы зерновых и зернобобовых	243,7	43,7	308,5	55,3	5,6	1,0	557,8	100
в том числе: пшеница	172,7	43,1	227,6	56,8	0,4	0,1	400,7	100
Картофель	1,2	7,3	4,9	30,9	9,8	61,8	15,9	100
Подсолнечник	61,1	30,7	137,8	69,2	0,20	0,1	199,1	100
Овощи	0,2	2,3	2,7	52,3	2,4	45,4	5,2	100
Кормовые культуры	86,4	46,5	99,4	53,5	-	-	185,8	100
Валовой сбор, тыс. тонн								
Зерно	79,7	47,3	88,9	52,7	-	-	168,6	100
в том числе: пшеница	60,5	48,9	63,2	51,1	-	-	123,7	100
Картофель	15,5	5,8	106,5	39,8	145,5	54,4	267,5	100
Подсолнечник	16,0	48,6	16,9	51,5	-	-	32,9	100
Овощи	2,2	1,7	69,0	52,9	59,2	45,4	130,5	100

Анализ показывает, что высокая энергоемкость производства определяется природно-климатическими особенностями сельского хозяйства Павлодарской области, его значительными посевными площадями и низкой урожайностью, а также плохим состоянием технической базы, инфраструктуры, слабым техническим прогрессом.

Обеспеченность сельскохозяйственной техникой низкая: зерноуборочными комбайнами – на 62,5%, тракторами – на 60,5%. Более 80% сельхозтехники по срокам эксплуатации выработали свой ресурс: срок эксплуатации тракторов свыше 10 лет составил 93%, посевной техники - 90%, зерноуборочных комбайнов – 74%, жаток – 83%. Поэтому высокий уровень физического износа не позволяет производить высококачественную продукцию, отвечающую международным стандартам качества.

Следует отметить, что за 2012 год сельхозтоваропроизводителями было приобретено 334 посевных комплекса. Лизинг является одним из наиболее эффективных финансовых инструментов, позволяющим отечественным сельхозтоваропроизводителям приобретать и обновлять свои основные фонды, повышать конкурентоспособность выпускаемой продукции, снижать налоговые и оперативные издержки. Лизинг становится востребованным финансовым инструментом, так как имеет преимущество перед арендой и куплей техники по банковскому проценту.

АО «КазАгрофинанс» значительно сократил условия лизинга: снижены ставки вознаграждения с 4 до 2,9% годовых, сумма авансового платежа уменьшена до 10%, за лизингополучателями закреплены права в выборе схем сроков выплат ежегодных лизинговых платежей. На долю АО «КазАгрофинанс» приходится около 78% всей закупаемой сельскохозяйственной техники по лизингу.

Перспективность лизинга и его производственная функции обуславливаются все возрастающей потребностью сельхозпредприятий в обновлении основных производственных фондов, проведения технического перевооружения и возможного частичного решения задач без первоначальных вложений с гораздо меньшими издержками по сравнению с использованием кредита [29].

Приобретение высокопроизводительной, энергонасыщенной техники позволило: повысить энергообеспеченность сельхозпроизводства в 2012 году по сравнению с 2008 годом на 20,6%; засеять 40% площадей под зерновыми культурами в более короткие агротехнические сроки посевными комплексами, составляющими 5,8% от общего количества посевной техники; убирать урожай с 45% площадей находящихся под зерновыми

культурами зерноуборочными комбайнами, приобретенными за последние 5 лет и составляющими 25,4% от общего их количества в области.

Животноводство области неоднократно претерпевало периоды спадов и подъемов. поголовье крупного рогатого скота в регионе составляет 369,5 тыс. гол., в том числе коров 156,3 тыс. гол.; овец и коз – 540,0 тыс. гол., свиней – 67,6 тыс. гол., лошадей – 97,3 тыс. гол., птицы – 760,1 тыс. гол. (таблица 21).

Таблица 21 – поголовье скота и птицы на конец года по Павлодарской области, тыс. голов

Наименование продукции	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Крупный рогатый скот, в т.ч.	359,6	369,3	373,6	360,6	369,5
Коровы	149,1	151,0	152,2	149,4	156,3
Овцы и козы	474,8	508,0	535,3	534,5	540,0
Свиньи	95,8	96,1	94,0	71,5	67,6
Лошади	77,3	82,5	87,9	98,9	97,3
Птица	1202,5	1234,5	1123,7	794,6	760,1

Анализ показывает, что поголовье основных видов скота в области на начало 2013 года в сравнении с аналогичной датой 2012 года увеличено: крупного рогатого скота – на 8,9 тыс. голов, или 2,5 %, коров на 6,9 тыс. голов, или 4,6 %, овец и коз – на 5,5 тыс., или 1,03 %; уменьшено: лошадей – на 1,6 тыс. голов, или 1,6 %, свиней – 3,9 тыс. голов, или на 5,4%, птицы на 34,5 тыс. голов или на 4,3 %.

На конец 2012 года в сельхозпредприятиях в сравнении с соответствующим периодом 2011 года возросло поголовье крупного рогатого скота на 7,2%, овец и коз – на 16,9%, лошадей на 10%, свиней – на 22,7%, но снижена численность птицы на 8,6%. За этот же период в хозяйствах населения возросло поголовье крупного рогатого скота – на 0,1%, овец – на 1,9%, уменьшилось поголовье свиней – на 19,4%, лошадей – на 4,9%, коз – 6,2%, птицы – на 3,2%. Сохраняется устойчивая тенденция концентрации скота в личных подворьях населения. На конец 2012 года в домашних хозяйствах населения содержалось 70,8% поголовья крупного рогатого скота, 72,4% коров, 54,4% свиней, 70,7% овец и коз, 50,2% лошадей и 66,7% птицы.

Хозяйства населения производят мяса – 70,6%, молока – 81,9 %, яйцо – 90,7%, шерсти – 69,1%. Доля продукции крестьянских (фермерских) хозяйств в общеобластном объеме за 2012 год составила по производству зерна 62,1%, подсолнечника – 91,4,

картофеля - 37,5, овощебахчевых культур – 65,6, мяса – 22,1, молока – 12,8, шерсти – 27,8 и яиц – 0,8% (таблица 22).

Таблица 22 – поголовье скота и птицы, производство животноводческой продукции по всем категориям хозяйств Павлодарской области за 2012 год

Показатель	Сельхоз предприятия		Крестьянские (фермерские) хозяйства		Хозяйства населения		Итого	
	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%	тыс. га	%
Поголовье скота, тыс. голов								
Крупный рогатый скот	34,0	9,2	56,5	15,3	279,0	75,5	369,5	100
в т.ч. коров	10,6	6,8	22,5	14,4	123,2	78,8	156,3	100
Овец и коз	22,1	4,1	150,1	27,8	369,4	68,4	540,0	100
Свиней	29,7	43,9	3,5	5,2	34,4	50,9	67,6	100
Лошадей	8,7	9,0	30,8	31,6	57,8	59,4	97,3	100
Птицы	421,1	55,4	5,3	0,7	333,7	43,9	760,1	100
Производство продукции, тыс. тонн								
Реализовано на убой скота и птицы (в живом весе)	0,9	1,2	10,3	13,7	63,9	85,1	75,1	100
Надоено молока	19,2	5,5	39,4	11,3	290,2	83,2	348,8	100
Получено яиц, млн.шт.	35,5	56,4	0,25	0,4	27,7	43,2	63,4	100
Настрижено шерсти, тонн	37,5	4,0	215,0	22,9	686,2	73,1	938,7	100

Отрасль животноводства представляет собой мелкотоварное производство, имеющее примитивную и устаревшую технологию производства продукции и изношенную технику. В большинстве сельхозформирований в районах для животных практически отсутствуют запас корма, потребность в концентрированных кормах удовлетворяется не более чем на 30%. В результате низкой остается продуктивность животных, так удой на 1 корову составил 2412 кг, в том числе сельхозтоваропроизводителями – 2653 кг, крестьянскими

(фермерскими) хозяйствами – 2212 кг, хозяйствами населения – 2428 кг.

На реализацию и выращивание племенного молодняка животных специализируются 22 хозяйственных субъекта. Несмотря на меры государственной поддержки, удельный вес племенного скота составил: крупного рогатого скота – 3,9%, овец и коз – 1,8%, свиней – 4,5%, лошадей – 1,5%, птицы – 7,9%. Количество пунктов искусственного осеменения крупного рогатого скота достигло 153, вместе с тем охват маточного поголовья составил 25%.

Основными недостатками в развитии животноводства являются:

- ухудшение эпизоотической обстановки в регионе;
- недостаток кормов и несбалансированность рациона кормления из-за возникновения неблагоприятных погодно-климатических условий;
- отсутствие в регионе предприятия по производству комбикормов и высокая стоимость ввозимых;
- дороговизна материально-технических ресурсов и сохранение диспаритета цен на сельхозпродукцию и энергоносители;
- недостаточность объемов государственной поддержки отрасли;
- недоступность ресурсов существующих финансовых институтов;
- затруднение ведения целенаправленной селекционно-племенной работы из-за мелкотоварности основных отраслей животноводства;
- низкий уровень механизации трудоемких технологических процессов;
- дефицит квалифицированных специалистов животноводства;
- неразвитость использования маркетинга в АПК и т.д.

Для развития животноводства возникает необходимость решения следующих задач:

- своевременного проведения противоэпизоотических мероприятий и оперативного реагирования в случаях вспышек инфекционных заболеваний животных и птицы;
- максимальное использование обширных пастбищ и пойменных угодий;
- открытие предприятия по производству комбикормов и премиксов;
- увеличение объемов господдержки в виде субсидий и льготных кредитов;
- содействие внедрению научных инновационных достижений в сфере селекционно-племенной работы;
- содействие приобретению по лизингу технологического оборудования для животноводства;

- создание специализированных хозяйств по всем видам животных;

- развитие рыночных инфраструктур АПК (сервис-центры, заготовительно-сбытовая сеть, оптовые рынки) [30].

Низкой остается окупаемость производства сельскохозяйственной продукции. Значительное влияние на повышение себестоимости сельхозпродукции оказал диспаритет цен на промышленную продукцию и услуги для села. Темпы роста индекса цен на 2008-2012 гг. составили на тракторы, машины и оборудование сельскохозяйственного назначения 12,9%, энергоресурсы – на 24,5%, горюче-смазочные материалы – 31,7%, удобрения – 12,1%, услуги - 24,4%.

Особая роль в функционировании механизма хозяйствования отводится формированию цен, поскольку именно они позволяют соизмерить затраты общественного труда, обеспечить эквивалентность обмена, стимулировать производство, регулировать соотношение спроса и предложения, добиться равновесия на рынке.

В аграрном производстве на процессы ценообразования существенное влияние оказывает и сама его специфика, заключающаяся в следующем:

- основным средством производства является земля, ресурсы которой ограничены;

- процесс производства и воспроизводства зависит от природно-климатических особенностей;

- произведенная продукция служит сырьем для других отраслей; сезонность производства;

- неэластичный по цене и доходу спрос на сельскохозяйственную продукцию.

В производстве сельскохозяйственной продукции огромное значение имеют естественные факторы (естественное плодородие почвы, ее типы и механический состав, потенциальные биологические особенности растений и животных), непосредственно влияющие на величину дифференциальной ренты первого и второго типов и оказывающие решающее воздействие на процессы ценообразования в аграрном секторе экономики.

В частности, на более плодородных почвах выращивается сельхозпродукция с относительно меньшими затратами, что дает возможность товаропроизводителю получать дополнительный доход в виде дифференциальной ренты, поскольку продукция реализуется, как правило, по цене производителя, имеющего средние по плодородию почвы.

В Казахстане закупочные цены на производимую сельскохозяйственную продукцию практически не регулируются

государством. Исключение составляют цены на незначительный объем зерна, закупаемый ежегодно государством в госресурсы, осуществляемый АО «Продкорпорация».

Для рынка сельхозмашин и тракторов характерен постоянный рост цен, что обусловлено сохраняющейся монополией в их производстве и полным резервом хозяйственных связей. Повышение цен на энергоносители повлияло в 3-5 раз на изменение цен на сельхозтехнику и минеральные удобрения.

В результате повышения цен на материально-технические ресурсы по сельскому хозяйству области наблюдается постоянный рост себестоимости единицы: так себестоимость зерна в 2012 году возросла по сравнению с 2008 годом в 2,7 раза, картофеля – 2,8 раза, подсолнечника – 1,9 раза, овощей – 2,6 раза, мяса крупного рогатого скота – 1,8 раза, мяса овец – 1,7 раза, мяса свиней – 1,9 раза, молока – 2 раза, яйцо – 2,1 раза [31].

Анализ показывает, что из-за опережающего роста цен на материально-технические ресурсы и услуги, следовательно, диспаритета цен по отношению к ценам на сельхозпродукцию уровень рентабельности (окупаемости) снизился: по зерну – на 63,6%, подсолнечнику – 29,4 раза и в целом по растениеводству – 3,2 раза; возрос по мясу крупного рогатого скота – в 5,7 раза, молоку – на 8,5% и по животноводству (с убытка – 5,3% до прибыльности 10,4%) и всей реализованной продукции – сократился – на 14,5% (таблица 23).

Таблица 23 – Динамика уровня рентабельности (убыточности) основных видов сельскохозяйственной продукции по Павлодарской области, %

Виды продукции	2008 год	2009 год	2010 год	2011 год	2012 год
Зерно	37,6	37,2	18,0	36,7	13,7
Картофель	3,6	1,3	-2,7	22,5	5,1
Подсолнечник	73,4	57,4	38,9	29,2	2,5
Овощи	6,4	8,1	5,3	4,7	8,7
По растениеводству	40,9	36,4	16,4	34,0	13
Мясо крупного рогатого скота	3,1	8,3	8,5	16,5	17,8
Мясо овец	13,6	0,4	6,5	10,3	9,3
Мясо свиней	-3,7	-47,8	-29,8	-12,6	41
Мясо птицы	-54,6	-63,8	-55,5	-67,4	-71,5
Молоко	39,9	56,7	49,1	43,3	43,3

Яйцо	-22,6	-8,0	25,4	18,2	-4,1
Шерсть	8,6	16,5	2,2	2,0	-6,1
По животноводству	-5,3	-4,9	8,5	8,7	10,4
Всего по сельскому хозяйству	13,8	9,0	12	22,2	11,8

Удельный вес убыточных сельхозпредприятий в 2008 году составил 28,8%, 2009 году – 33,3%, 2010 году – 23,3%, 2011 году – 17,3%, 2012 году – 39,4%. Чистый результат (прибыль) составил в 2008 году - 320,2 млн. тенге, в том числе на одно сельхозпредприятие – 2,4 млн. тенге, в 2009 году – 254,4 млн. тенге и 2,1 млн. тенге, в 2010 году - 647,5 млн. тенге и 5,6 млн. тенге, в 2011 году - 945,2 млн. тенге и 8,6 млн. тенге, в 2012 году – 780,7 млн. тенге и 7,2 млн. тенге. Размер такой прибыли не позволяет вести расширенное воспроизводство.

С увеличением производства сельскохозяйственной продукции развивается ее переработка. В области насчитывается 355 предприятий перерабатывающей промышленности, из них по переработке молока – 27, колбасные цеха – 36, мельницы – 87, пекарни – 101, крупорушки – 14, макаронные цеха – 32, производству подсолнечного масла – 10 (рисунок 9).

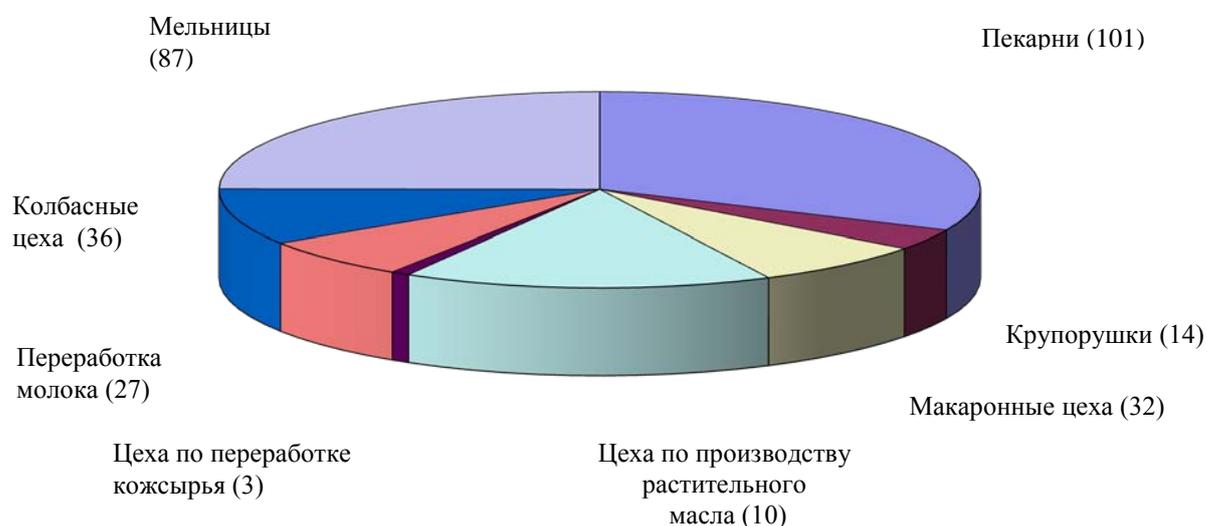


Рисунок 9 – Структура предприятий по переработке сельхозпродукции Павлодарской области

Наибольшее количество объектов переработки сосредоточено в г. Павлодаре – 81, Иртышском, Качирском районах – по 42, Железинском – 38, Успенском – 28, Щербактинском – 29. Наибольшее число мельниц и пекарен в зернопроизводящих районах

– Иртышском, Железинском, Успенском, Качирском, Щербактинском и г. Павлодаре. Значительное количество объектов переработки мяса в г. Павлодаре, Павлодарском, Щербактинском районах и молока в г. Павлодаре, г. Аксу, Железинском, Иртышском, Павлодарском районах.

Анализ размещения объектов в области показывает, что наибольшими потенциальными возможностями переработки продукции базовых отраслей сельского хозяйства располагают гг. Павлодар, Экибастуз, Аксу. Это объективно, так как здесь сосредоточены материальные, трудовые и другие ресурсы и сформирован достаточно емкий потребительский рынок.

Доминирующее положение по переработке сельскохозяйственной продукции в области занимает г. Павлодар, на территории которого находятся крупные перерабатывающие предприятия: ТОО «РубиКОМ», ТОО «Золотой теленок», ТОО «ПХБК», АО «Сут», АО «Павлодармолоко», ТОО «КЭММИ» и другие. Удельный вес города Павлодара в областном объеме производства колбасных изделий составляет 88,6%, молока – 84%, муки – 87%, макаронных изделий – 93% [32].

Значительные технологические ресурсы по переработке зерна и выпуску молочной продукции сосредоточены также в Иртышском, Качирском, Павлодарском и Железинском районах. За исключением отдельных районов, в целом по области объемы продукции, произведенной предприятиями переработки увеличиваются с каждым годом (таблица 24).

Таблица 24 - Объем переработки продукции в предприятиях по районам Павлодарской области за 2012 год, тонн

Район	Колбасные изделия	Мука	Крупы	Макаронные изделия	Хлеб	Подсолнечное масло	Масло сливочное
г. Павлодар	1667	47805	4827	2204	31127	25	389
г. Экибастуз	19	-	-	51	3482	-	1,3
г. Аксу	-	168	-	25	3748	12	-
Актогайский	-	540	-	47	1262	22	-
Баянаульский	2,1	-	-	17	1784	-	-
Железинский	20,0	1011	1	12	1947	85,0	-
Иртышский	9,1	3614	0,5	6,0	2544	10,0	29

Качирский	20,0	408	-	0,2	1997	260	22
Лебяжинский	-	77	-	-	1211	-	-
Майский	-	-	4	-	887	7,0	-
Успенский	5,6	175	-	9,8	1387	21	10
Павлодарский	63,6	216	2850	3,6	1737	389	50
Щербактин-ский	74,6	836	750	-	2346	40	30
Итого	1881	54850	8432,5	2375,6	55459	871	521,3

Одной из причин простоя мощностей принято считать отсутствие сырья для перерабатывающих предприятий. Если в 2008 г. промышленной переработке подвергалось 21,9% от объемов производства мяса, то в 2012 г. этот показатель составил 15,2%, по молоку 27,8% и 23,5% соответственно. Что касается переработки зерна и подсолнечника, то здесь удельный вес переработки 2012 года превышает базисный. При этом надо сказать, что зерно на рынке позиционируется как самостоятельный продукт с высокой добавленной стоимостью и является объектом международной торговли. Тогда как этого нельзя сказать о продукте его переработки - муке. При стандарте потребления хлебопродуктов в пересчете на муку 92 кг на душу населения имеем 92 кг/чел, а с учетом полной загрузки имеющихся мощностей по переработке зерна можно довести до уровня 352 кг на душу населения. В связи с чем, во избежание излишне жесткой конкуренции на внутреннем рынке муки следует направлять основные усилия и денежные средства на рост производства зерна с улучшением его качественно-технических характеристик.

Существующая сырьевая база позволяет полностью обеспечить работу технологических линий перерабатывающих предприятий и выпуск продуктов питания собственного производства (без учета качества, так как выпускаемая продукция не всегда соответствует принятым стандартам качества и по показателю «цена – качество» заметно проигрывает аналогичной продукции импортного производства).

Можно с уверенностью сказать, что по мясу, молоку и хлебопродуктам область обеспечивает себя на уровне стандарта потребления. По продукции переработки молока близка к нему. В последние годы в молочной отрасли наблюдается стабилизация и рост производства молокопродуктов. Устойчивой тенденцией роста характеризуются выпуск продукции переработки молока. Объемы выпуска масла сливочного в 2012 году к уровню 2008 года выросли более, чем в 3 раза, сыра и творожной продукции – в 2,5 раза.

Однако данный рост обеспечивают в основном крупные и средние предприятия области.

Оборудование большинства предприятий по переработке молока морально и физически устарело. При всем этом выпускаемая продукция высокого качества. Однако для снижения издержек производства, расширения ассортимента выпускаемой продукции требуется модернизация и замена действующего оборудования.

Современное состояние мясоперерабатывающей отрасли характеризуется относительной стабильностью и значительным потенциалом для дальнейшего развития. Однако в отрасли все еще преобладают производства с отсталой технологией и старым оборудованием. В основном это мелкие предприятия, которые не в состоянии обеспечить выполнение всего комплекса технологических работ по безотходной и глубокой переработке сырья. Большинство из них не имеют производств по забою скота и выпуску мяса и мясорастительных консервов.

В области имеется 36 мясоперерабатывающих предприятий с проектной мощностью 69,9 тонн в смену. Техническое состояние большинства из них требует основательного обновления и реконструкции: они высокочрезмерно затратны и неэффективны. Многие предприятия из-за имеющихся проблем с обеспечением сырьём и оборотными средствами, функционируют не в полную мощность или простаивают.

Мясная промышленность в основном представлена производством по изготовлению и выпуску колбасных изделий и мясных полуфабрикатов, менее консервной продукцией и готовыми к употреблению продуктами. Большинство перерабатывающих предприятий являются объектами малого бизнеса. Ассортимент и объемы выпускаемой продукции незначительны и не конкурентоспособны, поскольку не всегда соблюдают требования технологического процесса. В последние годы в производстве мясопродуктов наметились положительные тенденции: расширяется ассортимент и улучшается качество производимой продукции, обновляются и модернизируются производства, внедряются новые технологии и рациональные способы переработки животноводческой продукции. Валовой выпуск колбасных изделий за 2012 год составил 1881 тонн.

С выходом перерабатывающих предприятий на нормальную мощность население области будет полностью обеспечено основными продуктами питания, что позволит в дальнейшем выйти на рынки других областей и на международный рынок пищевых продуктов.

Причинами низкого уровня промышленной переработки и недозагруженности мощностей перерабатывающих предприятий области являются:

- низкий уровень оснащения предприятий технологическим оборудованием, его моральный и физический износ, что не позволяет производить качественную соответствующую европейским стандартам продукцию и снизить уровень издержек производства, отсутствие сертифицированных производств на базе стандартов серии ИСО 9000 и ХАССР;

- хронический недостаток собственных оборотных средств для запуска производства и закупки сырья, особенно сезонного и ограничиваемого минимальными партиями при транспортных перевозках;

- высокие процентные банковские ставки при кредитовании производственных предприятий;

- недостаточность качественного сырья, в связи с преобладанием мелкотоварного производства молока. В настоящее время остро стоит вопрос обеспечения предприятий по переработке молока сырьем нужного ассортимента и качества;

- неконкурентоспособность по цене и качеству молочной продукции отечественных товаропроизводителей;

- незначительный процент перерабатывающих предприятий с безотходной технологией производства, обеспечивающих комплексную и глубокую переработку продукции;

- хроническая недозагруженность крупных и средних по мощности мясоперерабатывающих предприятий и как следствие низкий уровень промпереработки живого скота;

- сезонность и неравномерность поступления сырья в течение года. Например, основная масса скота реализуется населением и товаропроизводителями осенью, т.е. после нагула животных и до их постановки на стойловое содержание;

- необеспеченность сырьем из-за большой территориальной протяженности и низкая концентрация сырьевых источников от мест их забоя и переработки, что создает для предприятий дополнительные трудности и финансовые издержки при заготовке и транспортировке из отдаленных мест;

- отсутствие мер по оказанию государственной поддержки путем косвенного регулирования в сфере финансовой, налоговой и таможенной политики;

- несоответствие законодательно-нормативной базы РК с международными требованиями в области стандартизации, метрологии и сертификации;

- неразвитость системы заготовок скота и отсутствие у предприятий спецтранспорта по их перевозке;

- неразвитость каналов реализации продукции, отсутствие системы цивилизованных оптовых рынков и маркетинга, завышенные тарифы на транспортные перевозки, слабое развитие биржевой торговли;

- нехватка квалифицированных специалистов и кадров среднего звена в перерабатывающей промышленности;

- отсутствие экспорта и невысокие темпы реализации готовой продукции на внутреннем рынке, в том числе скоропортящихся видов на фоне низкой платежеспособности населения и не конкурентоспособности ее по цене и сравнению с импортными аналогами;

- отсутствие стабильного спроса и организованного внутреннего рынка кожсырья и шерсти, в связи с чем, основная масса произведенного кожевенного и шерстяного сырья переориентирована на внешние рынки. Причем в ряде случаев поставки производятся по низким бросовым ценам, существенно более низким, чем текущие цены мирового рынка [33].

Эффективность функционирования предприятия во многом определяется налаженной системой заготовок. Закуп и заготовка сельскохозяйственного сырья через заготовительные пункты на нынешнем этапе развития сельского хозяйства является важнейшим звеном между производством и выпуском товаров высоких переделов. В будущем с развитием крупных агроформирований с собственной инфраструктурой от производства до продвижения товара глубокой переработки на потребительском рынке сеть заготовительных пунктов в современном виде будет вытеснена или поглощена. Поэтому уже сейчас необходимо принимать меры, по модернизации этой сети трансформируя ее и развивая в более устойчивую и гибкую форму, легко приспосабливающуюся к изменениям конъюнктуры рынка и способствующую развитию сельскохозяйственного производства. Заготовительная сеть области представлена 380 пунктами, в том числе по закупу молока – 241, мяса, кожсырья и шерсти - 139.

По сравнению с соответствующим периодом 2011 года количество заготовительных пунктов снизилось на 38 единиц, или на 12%. В тоже время объемы заготовки по состоянию на 1.01.2012 г. увеличились на 107,5%, в том числе по молоку на 143,9%, или 13959 тонн. Однако данный рост обусловлен не столько эффективностью работы заготовительных пунктов, сколько ростом объемов производства сельскохозяйственной продукции.

Анализируя динамику изменения численности заготовительных пунктов надо сказать, что сокращение их числа в городе Павлодаре и в Павлодарском районе вызывает интерес. Казалось бы, соседство с большим, по казахстанским меркам, рынком сбыта сельскохозяйственной продукции каким является город Павлодар, должен вызывать рост числа кустовых заготовительных пунктов. Однако, этого не произошло. Наоборот, их число по сравнению с соответствующим периодом прошло года сократилось в г. Павлодаре на 7 единиц, в Павлодарском районе на 15 единиц. И это на фоне роста производства. Этому есть только одно объяснение – низкие закупочные цены. Основными недостатками в развитии переработки являются:

- степень износа технологического оборудования предприятий по переработке сельскохозяйственной продукции составляет 50%;

- отсутствие или несоответствие лабораторного оборудования и измерительных приборов отечественных органов по сертификации предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и пищевой промышленности, международным требованиям в данной области, невозможность проведения сертификационных работ по определению параметров, заложенных в международных стандартах;

- неготовность предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и пищевой промышленности к работе по международным стандартам, особенно по нормам безопасности и качественным параметрам;

- высокая стоимость услуг по разработке новых стандартов и гармонизации действующих с международными стандартами (от 300 тыс. тенге до 1,0 млн. за каждый стандарт).

Для развития перерабатывающей отрасли возникает необходимость:

- расширения рынка лизинга высокопроизводительного технологического оборудования;

- внедрения научно-обоснованных ресурсосберегающих технологий;

- организации завоза оборудования по автоматизированной фасовке, погрузке, разделке сырья;

- оказания мер государственной поддержки в вопросах оснащения лабораторий предприятий по переработке сельскохозяйственного сырья и пищевой промышленности современным оборудованием и приборами, позволяющим проводить тесты и анализы на соответствие международным требованиям в области технического регулирования;

- финансирования из государственного бюджета разработки технических регламентов на сельскохозяйственную продукцию и гармонизации стандартов и методов испытаний в соответствии с международными стандартами;

- приведения законодательства в области агропромышленного комплекса в соответствие с требованиями в области технического регулирования.

Агропромышленный комплекс является одной из ведущих сфер экономики страны с учетом значимости снабжения продовольствием. Поэтому необходимы постоянные исследования комплексного прогнозирования, что позволит обосновать роль и значение различных инструментов государственного регулирования (налоги, субсидии, кредиты, капитальные вложения, квоты и т.д.). Очень важно сопоставить масштабы их применения с расходами и доходами государственного бюджета, объемом валовой продукции сельского хозяйства, доходами сельскохозяйственных товаропроизводителей и т.д.

С учетом опыта стран с развитой рыночной экономикой государственное воздействие можно разделить на:

- прямое воздействие государства на развитие сельского хозяйства;

- косвенное воздействие (ценовые, кредитно-финансовые, налоговые и инвестиционные механизмы).

Фискальная часть госрегулирования аграрного рынка реализуется посредством взимания различных налогов. При этом с товаров первой необходимости налоги взимаются по пониженным ставкам.

В Казахстане установлен специальный налоговый режим для юридических лиц - производителей сельскохозяйственной продукции и сельских потребительских кооперативов.

Специальный налоговый режим распространяется на:

1) деятельность юридических лиц - производителей сельскохозяйственной продукции по:

- производству сельскохозяйственной продукции с использованием земли, переработке и реализации указанной продукции собственного производства;

- производству продукции животноводства и птицеводства (в том числе племенного) с полным циклом (начиная с выращивания молодняка), пчеловодства, а также переработке и реализации указанной продукции собственного производства;

2) деятельность сельских потребительских кооперативов по:

- реализации сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими или фермерскими хозяйствами - членами (пайщиками) данных кооперативов;

- переработке сельскохозяйственной продукции, произведенной крестьянскими или фермерскими хозяйствами - членами (пайщиками) данных кооперативов, и реализации продукции, полученной в результате переработки данной продукции.

К сельским потребительским кооперативам относятся сельские потребительские кооперативы:

- членами (пайщиками) которых являются исключительно крестьянские (фермерские) хозяйства;

- не менее 90 % совокупного годового дохода которых составляют доходы, подлежащие получению (полученные) в результате осуществления своей деятельности.

Не вправе применять специальный налоговый режим:

- юридическое лицо, имеющее дочерние организации, структурные подразделения;

- юридическое лицо, являющееся аффилированным лицом других юридических лиц, применяющих специальный налоговый режим;

- юридическое лицо, в котором доля участия других юридических лиц составляет более 25 %;

- юридическое лицо, которого учредитель одновременно является учредителем другого юридического лица, применяющего специальный налоговый режим;

- сельские потребительские кооперативы, членами (пайщиками) которых являются члены (пайщики) других сельских потребительских кооперативов.

Для применения специального налогового режима налогоплательщик представляет в налоговый орган по месту нахождения налоговое заявление в срок не позднее 10 декабря года, предыдущего году, указанному в заявлении на применение специального налогового режима.

Непредставление налогового заявления к указанному сроку считается согласием налогоплательщика осуществлять расчеты с бюджетом в общеустановленном порядке. Выбранный режим налогообложения изменению в течение календарного года не подлежит.

Одновременно с налоговым заявлением юридические лица - производители сельскохозяйственной продукции представляют копии идентификационных документов на земельные участки, засвидетельствованные нотариально или сельскими (поселковыми)

исполнительными органами. Указанные документы предоставляются вновь при изменении данных в них либо при возникновении права на другие земельные участки [34].

Вновь образованные налогоплательщики для применения специального налогового режима представляют налоговое заявление в течение тридцати календарных дней с момента государственной регистрации в органе юстиции.

Специальный налоговый режим для юридических лиц - производителей сельскохозяйственной продукции и сельских потребительских кооперативов предусматривает особый порядок исчисления корпоративного подоходного налога, налога на добавленную стоимость, социального налога, земельного налога, платы за пользование земельными участками, налога на имущество, налога на транспортные средства. Суммы вышеперечисленных налогов, исчисленные в общеустановленном порядке, подлежат уменьшению на 70%.

Уменьшение суммы корпоративного подоходного налога, применяется также при исчислении сумм авансовых платежей по корпоративному подоходному налогу. Уплата в бюджет данных налогов и представление налоговой отчетности по ним производятся в общеустановленном порядке.

Кроме того, сельскохозяйственное формирование выплачивает следующие налоги и платежи: индивидуальный подоходный налог, удерживаемый у источника выплаты, обязательные пенсионные взносы в накопительный пенсионный фонд, плату за загрязнение окружающей среды и пользование водными ресурсами поверхностных источников, социальные отчисления в Государственный фонд социального страхования. Уплата и предоставление налоговой отчетности по данным налогам и обязательным платежам, производится в общеустановленном порядке.

Также вправе применять специальный налоговый режим крестьянские (фермерские) хозяйства. Специальный налоговый режим для крестьянских (фермерских) хозяйств предусматривает особый порядок расчетов с бюджетом на основе уплаты единого земельного налога (определяемого из расчета 0,1% от стоимости земельного участка) и распространяется на деятельность по производству сельскохозяйственной продукции, переработке сельскохозяйственной продукции собственного производства и ее реализации, за исключением деятельности по производству, переработке и реализации подакцизной продукции.

Право применения специального налогового режима предоставляется крестьянским (фермерским) хозяйствам при наличии земельных участков на праве частной собственности и (или) праве землепользования (включая право вторичного землепользования).

Выбранный режим налогообложения изменению в течение налогового периода не подлежит. Одновременно с налоговым заявлением представляются копии следующих документов:

- идентификационных документов на земельные участки, засвидетельствованные нотариально или сельскими (поселковыми) исполнительными органами;

- актов определения оценочной стоимости земельных участков, выданных уполномоченным государственным органом по управлению земельными ресурсами, засвидетельствованных нотариально или сельскими (поселковыми) исполнительными органами.

Плательщики единого земельного налога не являются плательщиками следующих видов налогов и других обязательных платежей в бюджет:

- индивидуального подоходного налога с доходов от деятельности крестьянского (фермерского) хозяйства, на которую распространяется данный специальный налоговый режим;

- налога на добавленную стоимость – по оборотам от осуществления деятельности, на которую распространяется данный специальный налоговый режим;

- земельного налога и (или) платы за пользование земельными участками (получившие на временное возмездное землепользование) аренду;

- налога на транспортные средства, принадлежащие его членам на праве общей собственности, непосредственно используемые в процессе производства, хранения и переработки собственной сельскохозяйственной продукции: один легковой автомобиль с объемом двигателя до 2500 куб.см, грузовые автомобили с суммарной мощностью двигателей в размере 1000 квт на 1000 га пашни.

Производители сельскохозяйственной продукции, включая плательщиков единого земельного налога, выплачивают налог по следующей специализированной сельскохозяйственной технике, используемой в производстве собственной сельскохозяйственной продукции: автомобили-цистерны для перевозки молока или воды для сельскохозяйственных целей, автомобили ветеринарной службы, автозообиологические лаборатории, автокормовозы, автопогрузчики, автозаправщики сеялок, автомашины для внесения удобрений,

автозагрузчик самолетов минеральными удобрениями и ядохимикатами, автотранспортировщики штабелей тюков, авторазбрызгиватель приманок, ботвоуборочные машины, воздушное судно АН-2 с/х, жатки самоходные, зерноуборочные комбайны, колесные тракторы, самоходные шасси и мобильные энергетические средства, автомобили-мастерские по ремонту и техническому обслуживанию сельскохозяйственных машин, самоходные косилки, стогообразователи, уборочные комбайны (по сбору корнеплодов, картофеля, томатов, зеленого горошка, хлопка и другой сельскохозяйственной продукции).

Плательщики единого земельного налога ежемесячно исчисляют суммы социального налога по ставке 20% от месячного расчетного показателя, установленного на соответствующий финансовый год законом о республиканском бюджете, за каждого работника, а также за главу и совершеннолетних членов крестьянского или фермерского хозяйства. Обязательства за совершеннолетних членов крестьянского (фермерского) хозяйства по исчислению и уплате социального налога возникают с начала календарного года, следующего за годом достижения им совершеннолетия [34].

Исчисленная сумма социального налога подлежит уменьшению на сумму социальных отчислений, исчисленных в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об обязательном социальном страховании» от 25 апреля 2003 года № 405-ІІ. Расчетный показатель установлен на 2012 год в размере 323,6 тенге (МРП 1618 тенге \times 20% = 323,6 тенге). При превышении суммы социальных отчислений над суммой социального налога сумма социального налога становится равной нулю.

Удельный вес поступления налогов по отрасли сельского хозяйства в общем объеме налогов по Казахстану за 2012 год составил 0,8%, в том числе по Акмолинской области – 6,7%, по Павлодарской – 6,4%, Северо-Казахстанской – 6,2%, Алматинской – 5,1 %, Костанайской – 3,4 %, Жамбылской – 2 %.

В структуре выплаченных налогов сельхозтоваропроизводителей со статусом юридического лица, за 2012 год удельный вес корпоративного подоходного составил 9,6%, социального налога – 18%, земельного налога – 2%, налога на имущество – 2%, налога на транспортные средства – 0,4%, НДС – 68%. По растениеводству удельный вес выплаченных налогов составил 84%, животноводству – 10%.

Анализ показывает, что в структуре сельхозформирований со статусом юридического лица удельный вес предприятий, производителей сельскохозяйственной продукции, за 2012 год по

Карагандинской области достиг 93,4%, Северо-Казахстанской – 63 %, Павлодарской – 68%, Акмолинской – 62%. Удельный вес налогов, уплачиваемых юридическими лицами – производителями сельскохозяйственной продукции (по патенту), по Костанайской области в общем объеме Казахстана составил 61%, Павлодарской – 55%, Акмолинской – 53%, Северо-Казахстанской – 32%.

Объем выплаченных налогов по юридическим лицам-производителям сельскохозяйственной продукции в расчете на одно сельскохозяйственное предприятие превышает по общеустановленному налоговому режиму в целом по Казахстану – в 13 раз, объем выплаченных налогов по общеустановленному налоговому режиму в целом по Казахстану превышает выплаты по единому земельному налогу на 15,3%.

Например, в Павлодарской области в среднем на одно предприятие, которое работало по специальному налоговому режиму, объем выплаченных налогов составил 2570 тыс. тенге, по общеустановленному налоговому режиму 576 тыс. тенге.

Удельный вес крестьянских (фермерских) хозяйств, которые выплачивают единый земельный налог, в общем объеме составил 74%, выплачено налогов на одно хозяйство - 13,8 тыс. тенге, а по общеустановленному налоговому режиму – 1,8 тыс. тенге.

В 2012 году в Казахстане в текущих ценах было произведено 1511 млрд тенге сельскохозяйственной продукции, в том числе сельскохозяйственными предприятиями – 297 млрд тенге (23%), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами – 265,4 млрд тенге (20,2%), хозяйствами населения – 750 млрд тенге (57,2%).

Размер налогов и других обязательных платежей в бюджет по сельскохозяйственным предприятиям и крестьянским (фермерским) хозяйствам в 2012 году составил 15,1 млрд тенге, в том числе сельскохозяйственными предприятиями 13 млрд тенге (83,7%), крестьянскими (фермерскими) хозяйствами – 2,4 млрд тенге (16,3%).

Налоговая нагрузка на сельхозпредприятия (налоги а валовой продукции) по Казахстану составила 4%, крестьянские (фермерские) хозяйства – 1 % и в целом по сельхозформированиям – 2,5%.

Налоговая нагрузка зависит от специализации сельскохозяйственного производства: в Актюбинской области она составила 3,4%, Павлодарской – 2,8%, Южно-Казахстанской - 0,9%. Следует отметить, что в Казахстане самая низкая налоговая нагрузка на сельскохозяйственных товаропроизводителей, составляющая 2,5%, тогда как, например, в Германии она составляет 22 %, Китае – 18%. С помощью специальных налоговых режимов предприятия значительно снижают налоговую нагрузку, привлекая инвестиций

в сельское хозяйство. При этом на развитие сельскохозяйственного производства из государственного бюджета в 2012 году было выделено 40,4 млрд тенге субсидий, а сельхозтоваропроизводители перечислили в бюджет 15,1 млрд тенге налогов. Следовательно, чистый доход товаропроизводителей составил 25,3 млрд тенге.

Однако льготный режим налогообложения для сельхозтоваропроизводителей оборачивается дополнительной нагрузкой на перерабатывающую промышленность, поскольку ей НДС не возвращается.

Исследования показывают, что стоимость сельскохозяйственного сырья, приобретаемого у сельхозтоваропроизводителей, составляет значительную часть в готовой продукции: более 90% – по основным продуктам растениеводства и животноводства, масличным культурам – около 80% и зерновым – 50%.

Используя зарубежный опыт, в Казахстане предприятия, осуществляющие переработку сельскохозяйственного сырья, производят уплату налога на добавленную стоимость по льготному налоговому режиму. Сумма НДС, исчисленная в соответствии с Налоговым Кодексом (12%), уменьшается на 70%. При этом на таких предприятиях не менее 90% совокупного годового дохода должны составлять доходы, полученные в результате осуществления следующих видов деятельности (за исключением общественного питания): производство мяса и мясопродуктов, переработка и консервирование фруктов и овощей, производство растительных и животных масел и жиров, переработка молока и производство сыра, производство продуктов мукомольно-крупяной промышленности, производство кормов для животных, производство хлеба, производство детского питания и диетических пищевых продуктов, производство продуктов крахмало-паточной промышленности. Однако НДС для предприятий по переработке остается высоким: его удельный вес в общем объеме налогов по Казахстану в 2012 году составил 48%.

Страхование способствует восстановлению и развитию производительных сил, сокращает непредвиденные расходы государства, снижает действие инфляционного фактора, специализирующего соотношение спроса и предложения товаров и услуг.

Законом Республики Казахстан «Об обязательном страховании в растениеводстве» определен страховой тариф премий для зерновых по Павлодарской области – 5,83%, для масличных культур – 3,44%, который определяется от норматива затрат на 1 га посева при упрощенной и научно обоснованной технологии в зависимости

от природно-хозяйственных зон выращивания сельхозкультур, страховые выплаты определяются нанесенным убытком с участием государства.

Для Павлодарской области при определении обязательного страхования выделены: II зона степная и III зона сухостепная. Анализ показывает, что страховые премии сельхозтоваропроизводителями выплачиваются страховым компаниям, исходя из 3-х статей затрат (зарплата, горюче-смазочные материалы и семена). Однако, следует отметить, что применение нормативов затрат на 1 га посевов по 10 природно-хозяйственным зонам не отражают их особенностей по возделыванию сельхозкультур и представляют собой усредненные затраты на производство, не отражающие особенности каждого сельхозформирования (обеспеченность трудовыми и материально-техническими ресурсами и т.д.), что ставит в одинаковые условия при страховании различных культур. При определении нормативов затрат не учитываются затраты на уборку урожая (около 30% всех затрат).

В целях дальнейшего развития и поддержки предпринимательской деятельности и повышения уровня доходов сельских жителей с участием государства создан ряд специализированных организаций, основной задачей которых является финансовая поддержка сельских товаропроизводителей и сельского населения. Открыто 12 кредитных товариществ, общее число участников – 281, выдано кредитных ресурсов на общую сумму 506,0 млн. тенге. Участники кредитных товариществ имеют более 400 тыс. га сельскохозяйственных угодий, или 1,8% от общей площади по Павлодарской области, общая сумма уставных капиталов составляет 148,9 млн. тенге. Действующая система кредитования сельхозпроизводства через систему кредитных товариществ, требует дальнейшего развития и необходимости формирования и развития на ее основе новых форм кредитования сельского населения [35].

Основными недостатками являются:

- недостаток бюджетных средств выделяемых из республиканского бюджета для дальнейшего развития системы кредитных товариществ;

- недостаточное развитие в селах инфраструктуры несельскохозяйственного бизнеса из-за отсутствия средств.

Для развития кредитных организаций необходимо: увеличение уставного капитала за счет дополнительного вовлечения в кредитные товарищества числа учредителей; сокращение сроков выдачи кредитов.

Ожидаемые результаты: обеспечение сельских товаропроизводителей доступными льготными кредитными

ресурсами; развитие сельской инфраструктуры (сервисные центры, заготовительные пункты, первичная переработка сельхозпродукции, развитие промыслов, расширение сельских торговых пунктов и другие).

Анализ также показывает, что для развития аграрного производства (сельское хозяйство и перерабатывающая отрасль) в 2012 году банками второго уровня было выделено 514,8 млрд тенге, в том числе сельскому хозяйству – 320,2 млрд тенге, или 62,1%, перерабатывающей отрасли – 194,8 млрд. тенге, или 37,9%. Удельный вес краткосрочных кредитов составил 79%, долгосрочных - 21 %. Кредиторская задолженность превысила дебиторскую в 3,6 раза и выручку от реализации продукции - в 2,5 раза (таблица 25).

Таблица 25 – Объем и структура кредитов, выдаваемых банками второго уровня в агропромышленном производстве Павлодарской области за 2012 год, млн. тенге

Показатель	Юридические лица		Физические лица		Итого		Всего
	краткосрочных	%	долгосрочных	%	краткосрочных	%	
Сельскохозяйственные предприятия	267,8	66,6	45,0	43,6	267,8	65,8	60,7
Крестьянские хозяйства					3,9	0,9	1,4
					90,7	3,5	3,2
					63	3,5	3,2

Итого	402,0	134,2
	100	33,4
	103	58,1
	100	56,4
	4,3	0,4
	100	9,3
	5,6	2,1
	100	38
	406,8	134,6
	100	33,3
	108	60,2
	100	55,4
	100	37,9

Кредитный механизм должен включать льготный режим долгосрочного кредитования, снижение процентных ставок, развитие залоговых операций, ипотечного кредита. В этих целях рекомендуется создание специальных государственных фондов краткосрочного и долгосрочного кредитования, ипотечных и лизинговых фондов, позволяющих более эффективно использовать кредитные ресурсы. Следует также внедрять систему беспроцентного кредитования по всем технологическим затратам для развития производства и переработки сельскохозяйственной продукции. В свою очередь сельхозтоваропроизводители в целях погашения долгов должны предоставлять коммерческим структурам часть произведенной продукции для её переработки и реализации.

Необходимо практиковать софинансирование: сельхозтоваропроизводитель обеспечивает 20% кредита, государство – 70 и банки – 10%. Это позволит сократить расходование бюджетных средств, использовать фьючерсные и форвардные сделки, товарный кредит. Для концентрации кредитных ресурсов и, прежде всего государственных, требуется создание Сельхозбанка. Приоритетами его деятельности следует считать комплекс обслуживания предприятий АПК и смежных с ним отраслей; приближение его к производителям и переработчикам сельскохозяйственной продукции; формирование средне- и долгосрочных ресурсов для финансирования материально-технической базы. Банковское учреждение должно участвовать в реализации программ финансовой поддержки; обслуживании лизинговых компаний; предоставлении гарантий; формировании долгосрочных ресурсов за счет выпуска облигаций и ипотеке земель сельскохозяйственного назначения.

С появлением финансового инструмента – зерновой расписки, увеличились инвестиции в сельское хозяйство области. Они стали: средством взаиморасчетов и взаимозачетов при недостатке денежных средств; средством страхования (хеджирования) неценовых рисков по

зерну; средством гарантии поставки и полной оплаты зерна; средством краткосрочного банковского кредита; средством коммерческого кредита зернового хозяйства и его переработки.

Для развития сельскохозяйственного производства за счет республиканского бюджета в 2012 году было выделено 6,8 млрд тенге субсидий и общий объем финансирования составил 8,5 млрд тенге, то есть увеличился по сравнению с 2008 годом в 2,5 раза. Размеры субсидий на 1 га посева зерновых выделены 670 тенге, кормовые культуры – 800 тенге, масличные культуры – 4790 тенге, овоще-бахчевые – 9000 тенге, картофель – 2500 тенге.

Выплачиваются субсидии: на виды оригинальных семян сельхозкультур по годам размножения, закладку маточников многолетних насаждений, на реализацию элитных семян в размере 40% возмещения затрат. Установлены субсидии на поддержку племенного животноводства. В агропромышленном комплексе области находят практическое применение различные формы сотрудничества производителей, переработчиков, обслуживающих предприятий: договорные отношения, корпоративные, кооперативные и арендные отношения. Такое партнерство позволяет более эффективно использовать вложение инвестиционных средств, обеспечивать высокие конечные результаты производства. Наряду с работой, проводимой в растениеводстве, большое внимание уделяется процессам реформирования в животноводстве. Идет поиск различных вариантов организационных форм управления животноводческими комплексами и фермами.

В последние годы наблюдается тенденция возрождения крупнотоварного производства в животноводстве на промышленной основе. В области в настоящее время работают 5 молочно-товарных ферм, 3 свиноводческих комплекса и 3 по производству говядины, 5 птицефабрик по производству яиц и мяса птицы.

Под критерием достаточности инвестиций в сельское хозяйство следует подразумевать объем ресурсов, обеспечивающий стабильный рост производства продукции при норме доходности капитала и цены использования трудовых ресурсов на среднем межотраслевом уровне.

Ориентирами бюджетирования собственных инвестиционных ресурсов сельхозпредприятий до уровня простого воспроизводства необходимо считать отношение величины фонда оплаты труда к амортизации 1,5...2:1, для расширенного воспроизводства – примерное равенство дивидендных выплат и фонда развития производства.

Развитие агропромышленного комплекса опирается на инвестиционную деятельность субъектов хозяйствования. Следует

отметить, что инвестиционная привлекательность не оценена в полной мере и, прежде всего для перерабатывающих отраслей.

Рассматривая инвестирование как процесс развития сельскохозяйственного производства, следует отметить, что инвестиционное решение приобретает стратегическую направленность. Основную роль в развитии сельхозпроизводства занимают инвестиции в основной капитал. Объем инвестиций в сельское хозяйство за 2012 год по сравнению с 2011 годом увеличился на 9,9% (таблица 26).

Таблица 26 – Потребность в бюджетных инвестициях на развитие агропромышленного производства Павлодарской области

Наименование показателей	Год			
	2012 оценка	2013	2014	2015
Целевые индикаторы ВДС продукции сельского хозяйства, млрд тенге	52,6	60,6	69,9	80,8
Увеличение производительности труда не менее чем в 2 раза к 2015 году, тыс. тенге	956	1175	1428	1920
ИФО валовой продукции сельского хозяйства	106,0	106,0	107,0	107,0
Рост производства продукции растениеводства к предыдущему году, %	108,0	108,0	109,0	109,0
Рост производства продукции животноводства к предыдущему году, %	105,0	105,0	106,0	106,0
ИФО продукции переработки	104,5	105,0	105,2	105,5
Рост инвестиций в переработку сельхозпродукции	101,0	101,8	102,2	103,5
Повышение доли переработки:				
мяса – (2011 г. на 41%)	42,2	42,8	43,0	43,4
молоко - (2011 г. на 30,2%)	32,9	33,9	34,9	35,5

Следует отметить, что законодательная основа инвестиционной политики представлена в различных формах, которые можно объединить в три блока: создание благоприятных экономических условий для развития инвестиционной деятельности (льготное налогообложение и т.п.); прямое участие государства

в инвестировании (финансирование проектов из средств, выделяемых из государственного и местного бюджета); иные формы государственной инвестиционной деятельности [36].

Для развития аграрного производства, как показывают расчеты, потребуется:

- довести объём валовой продукции сельского хозяйства к 2015 году до 125,2 млрд тенге (2012г. – 77,8 млрд тенге);

- увеличить производительность труда в сельском хозяйстве к 2015 году в 2 раза;

- увеличить экспортный потенциал сельского хозяйства к 2015 году до - 0,9% в общем объёме экспорта (2012 г. – 0,7%);

- повысить к 2015 году долю переработки мяса до 43,4% (2012 г. – 41,0%). Молока – до 35,5% (2011 г. – 30,2%, 2012 г. – 34,9%) [37].

В целом, обобщая результаты проведенного анализа социально-экономического развития региона, следует отметить, что Павлодарская область является одним из наиболее развитых в экономическом отношении регионов Республики Казахстан, имеющим стратегическое значение для всей страны. На территории области находится ряд особо ценных природных объектов, являющихся национальным достоянием.

Однако следует отметить, что, несмотря на улучшение экономической ситуации, сохраняется ряд ограничений, которые могут замедлить рост экономики, в том числе внешние и внутренние условия развития региона, наглядно представленные на рисунке 10.

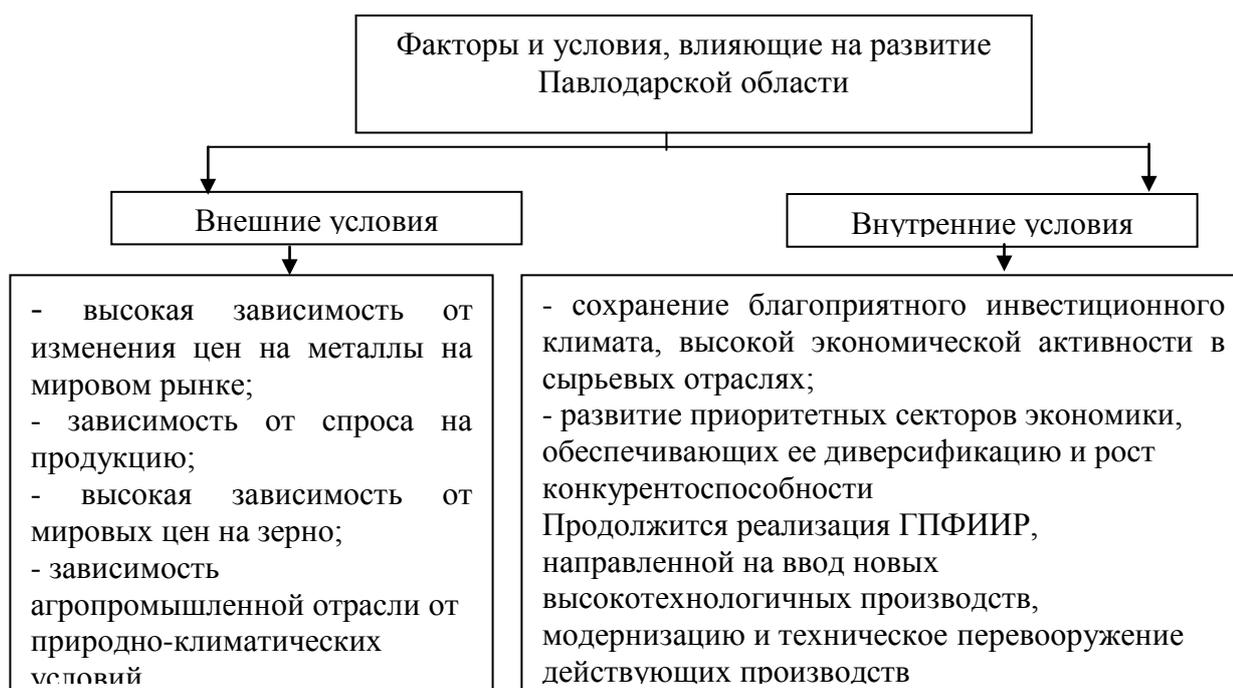


Рисунок 10 - Факторы и условия, влияющие на развитие Павлодарской области

Внешние условия развития. Наиболее существенное влияние на развитие региона, учитывая его экспортоориентированность, оказывают внешние факторы.

Один из факторов - высокая зависимость от изменения цен на металлы на мировом рынке. Область является крупным экспортером глинозема, алюминия, ферросплавов. Падение цен на металлы на мировом рынке может привести к сокращению объемов производства на таких предприятиях, как АО «Алюминий Казахстана», АО «Казахстанский электролизный завод», «Аксуский завод ферросплавов» – филиал АО «ТНК «Казхром».

Следующий фактор – зависимость от потребления продукции. Работа угледобывающих предприятий напрямую зависит от потребления угля российскими электростанциями. Снижение потребления угля приведет к сокращению объемов производства на предприятиях.

Внутренние условия развития. С учетом влияния внешних условий развития в 2014-2018 годах экономика области будет развиваться под воздействием следующих внутренних факторов:

- сохранение благоприятного инвестиционного климата, высокой экономической активности в сырьевых отраслях;
- развитие приоритетных секторов экономики, обеспечивающих ее диверсификацию и рост конкурентоспособности.

Продолжится реализация Государственной программы по форсированному индустриально-инновационному развитию Республики Казахстан на 2010-2014 годы, направленной на ввод новых высокотехнологичных производств, модернизацию и техническое перевооружение действующих.

Привлечению отечественных и иностранных инвесторов и предприятий для производства новых видов продукции в химической и нефтехимической отраслях промышленности, а также формированию условий для развития бизнеса будет способствовать функционирование специальной экономической зоны «Павлодар» (далее – СЭЗ). Основной целью создания СЭЗ является ускоренное развитие региона, а также создание высокоэффективных и конкурентоспособных производств. Более подробно основные аспекты создания специальной экономической зоны рассмотрены в третьей главе.

3 МЕХАНИЗМ СОВЕРШЕНСТВОВАНИЯ ИСПОЛЬЗОВАНИЯ РЕСУРСОВ ДЛЯ ПОВЫШЕНИЯ КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТИ ЭКОНОМИКИ ПАВЛОДАРСКОЙ ОБЛАСТИ

3.1 Механизм управления процессом ресурсного обеспечения развития региона

Как указывалось выше, в развитии экономики региона основное место занимает процесс ресурсного обеспечения программы развития и входящих в нее проектов. От объема и состояния ресурсной базы развития также зависит решение многих общих социально-экономических задач, связанных с обеспечением экономического роста, соответствия структуры капитала и производства изменяющейся конъюнктуре рынка, роста жизненного уровня населения, макроэкономической стабильности региона [37].

Ресурсное обеспечение проектов развития региона – сложный и многофакторный процесс. В условиях рыночного перераспределения корпоративных и иностранных ресурсов развития, имеющего целью реализацию в большей степени краткосрочных и высокодоходных проектов объективно существует необходимость привлечения ресурсов для реализации общерегиональных долгосрочных проектов развития. Функция органов регионального управления состоит в оценке исходной ресурсной базы и привлечении необходимых ресурсов [38].

При стабильной и развитой рыночной экономике, активно использующей инновационные решения и информационные технологии, такие задачи решаются на основе рынка как саморегулирующейся системы. Совсем по-другому дело обстоит в странах с переходной экономикой, к которым относится и Казахстан. В них, как правило, еще отсутствуют многие условия для использования сил рынка. Значительная часть экономических структур, возникших в ходе рыночной трансформации, находится в стадии становления. В таких условиях опора только на рынок не обеспечивает необходимых возможностей для осуществления инвестиционного процесса в части мобилизации ресурсов. Необходимо сочетание рыночного механизма с макроэкономическим механизмом регулирования процесса мобилизации, распределения и использования ресурсов в ходе реализации жизненно важных программ развития, как с общегосударственной точки зрения, так и в разрезе конкретного региона.

Государственное регулирование процесса реализации программы развития призвано не отменять принципы и механизмы рыночного

хозяйствования и не заменять их директивным управлением, а, напротив, способствовать созданию благоприятных условий для активизации деятельности хозяйствующих субъектов на основе рыночного механизма. На деятельность органов регионального управления по регулированию процесса реализации программы развития региона в части ее ресурсного обеспечения оказывают влияние уровень развития и текущее состояние рыночного хозяйства, степень его готовности к решению общественно важных задач [39].

Задача ресурсного обеспечения программ развития является первоочередной. Существует объективная необходимость в разработке механизма управления ресурсами развития региона и соответствующего исполнительного органа в рамках системы управления регионом, в компетенции которого должны находиться вопросы учета ресурсной базы региона, анализа тенденций ее изменения и воспроизводства, дачи рекомендаций по ее эффективному использованию в части поиска источников мобилизации ресурсов для реализации проектов развития с точки зрения ценовой и логистической оптимизации [39].

В рассматриваемой сфере к методологическим можно отнести вопросы:

- выработка концептуального подхода, принципов и методов организации эффективного использования в пределах региона всех видов ресурсов, особенно их невосполнимой части;
- разработка концепции и основных составляющих системы управления ресурсами региона;
- формирование концептуальных подходов и методического инструментария изыскания и мобилизации ресурсов для реализации структурообразующих программ жизнеобеспечения и развития региона.

Последний пункт связан, в частности, с хозяйственным взаимодействием регионов на уровне органов власти по поводу построения межрегиональной системы ресурсных потоков в соответствии с принципами необходимой обеспеченности ресурсами и «честной цены» [40].

На основе изученного теоретического материала и проведенных исследований предлагается последовательность действий при создании механизма управления ресурсами развития региона:

1. Описание сущностных характеристик механизма формирования ресурсной базы региона и внешней среды мобилизации.
2. Определение подходов к классификации ресурсной базы региона.

3. Исследование реального состояния ресурсной базы развития области, анализ ее достаточности с позиций выбранных классификаторов ресурсов развития.

К описанию внешней среды относится характеристика основных источников формирования ресурсов развития по отношениям и видам собственности, по уровням собственности. При выявлении сущности механизма формирования ресурсной базы региона необходимо рассмотреть существующие рыночные схемы и определить степень качественного участия в них региональных управляющих органов. Существующие рыночные схемы описывают мобилизацию ресурсов субъектами хозяйствования для реализации собственных проектов развития. Описание включает мобилизационную деятельность предприятий, проводимых как по собственной инициативе, так и при государственной поддержке [41].

Мобилизационные процессы рассматриваются в рамках трехуровневой системы взаимодействий:

- центральный уровень;
- межрегиональное взаимодействие;
- внутрирегиональный уровень.

Классификация ресурсов является одной из основных методологических задач наряду с выработкой общей концепции и концептуальных подходов изыскания и мобилизации экономических ресурсов для реализации структурообразующих программ развития региона.

В основу концептуального подхода построения системы управления ресурсами развития региона, которая призвана решать рассматриваемые в настоящей работе задачи должна быть положена совокупность принципов, используемых для рассмотрения проблем использования и воспроизводства различных групп экономических ресурсов [42].

К таким принципам, прежде всего, относятся:

- достаточность ресурсов;
- оптимизация их структуры;
- наличие перспективы использования;
- множественность вариантов использования;
- сочетание системного и избирательного подходов при управлении использованием ресурсов развития.

Основой методологического подхода к проблеме обеспечения программы развития региона является идея достаточности ресурсов для его жизнеобеспечения и развития и согласованности (баланса) различных видов ресурсов развития [42].

Текущая достаточность определяется соотношением наличных инвестиционных ресурсов, мобилизованных для использования и их потребным (расчетным) количеством, необходимым для реализации плановых инвестиционных процессов всеми субъектами в пределах региона.

Прямая схема «ресурсы – концепция – стратегия – цели» предполагает последовательность рассмотрения проблем, связанных с ресурсами развития области, являясь основой прогнозирования и планирования деятельности по реализации программы развития в дотационных (депрессивных) регионах, где существует дефицит экономических ресурсов.

Классификацию ресурсной базы следует провести в соответствии с задачами их структуризации в рамках юридического поля, определения их «воспроизводимости», а также введения понятия «инфраструктурного ресурса». На основе выбранной классификации можно детально рассмотреть и структурировать источники формирования ресурсов и провести их оптимизацию в рамках управленческой системы [43].

В условиях децентрализации функций государственного управления и расширения функций самоуправления на региональном уровне происходит смещение акцента с централизованной плановой экономики к выработке самостоятельной стратегии социально-экономического развития на региональном уровне управления. Практические проблемы регионального управления ресурсами развития характеризуются сложностью, информативностью, комплексным характером процессов принятия управленческих решений и предполагают полисистемное исследование и моделирование отдельных проектов развития, прогнозирование социально-экономического развития региона [44].

Стремление к эффективности и оптимизации управления процессом реализации программы развития региона и общая экономическая целесообразность определяют необходимость создания специализированной системы управления ресурсами развития в виде подразделения акимата области.

Инвесторы и субъекты процесса реализации проектов развития нуждаются в подробной информации об инфраструктуре региона, о земле, экономических ресурсах и коммуникациях. Система устойчивого развития региона (СУРР) должна быть в состоянии предоставить пользователям и заинтересованным лицам данные по наиболее важным для него ресурсам [44]. Это, в частности:

- трудовые ресурсы (их наличие, уровень квалификации, возможности подготовки кадров);

- земля и природные ресурсы – статус и правовая база для приобретения или аренды земли, фабрики и офисных площадей, и гарантии, предлагаемые для страхования контрактных обязательств;
- коммуникации (телекоммуникации, электричество, газ, вода, канализация, вывоз отходов);
- транспортно-экспедиторские возможности (перевозки автотранспортом, железной дорогой, авиаперевозки, таможня);
- услуги экономического характера (строительные, финансовые, транспортные, таможенные, услуги по ремонту и техническому обслуживанию, охране) [45].

На основании вышеизложенного можно отметить, что информационное обеспечение процессов управления ресурсами региона и поддержки принятия решений в рамках управляющего подразделения предполагает сбор, обработку и хранение информации, характеризующей текущее состояние ресурсной базы региона (массив данных, количественно и качественно характеризующих природные, производственные, инфраструктурные и иные ресурсы, сосредоточенные, а также используемые в регионе). Собранная информация должна быть размещена в соответствии с блочной структурой, включающей, предположительно, географический, статистический, логистический и экономический блоки, как основу массива данных.

Также необходимо описать структуру информации аналитического блока массива, включающего необходимые показатели планового и фактического изменения ресурсной базы региона, и составленные на их базе отчеты, описывающие тенденции и тактические цели развития [46].

Стратифицированная структура СУРР должна включать два уровня:

- анализ и прогноз ресурсного потенциала региона (внутренняя информация);
- предоставление информации пользователям и поддержка принятия решений управляющими структурами (выходная информация).

Необходимо структурировать предоставляемую пользователям информацию по формам отчетности и содержащимся характеристикам. Превалирующим фактором должна быть гибкость формы исходящего отчета (в зависимости от содержащихся в запросе данных необходимо менять форму исходящего отчета, не являющуюся абсолютным стандартом) [47].

Инфраструктура СУРР описывает ее внутренние взаимосвязи с подразделениями региональной администрации и структурами,

управляющими процессом реализации проектов развития региона в рамках организационно-экономической системы поддержки программ развития. На данном этапе выделяются цели и задачи СУРР, структурируется процесс их решения, и определяются отношения с другими подразделениями на каждом этапе его реализации [47].

На наш взгляд, важно определить место СУРР в общесистемной культуре исходя из следующих информационно-контактных сфер:

- пространство входных информационных сообщений;
- пространство управляющих воздействий;
- пространство состояний;
- пространство выходных информационных отчетов.

Основные задачи, направленные на формирование и бесперебойное функционирование системы управления ресурсами региона могут быть представлены в виде следующей схемы (рисунок 11).

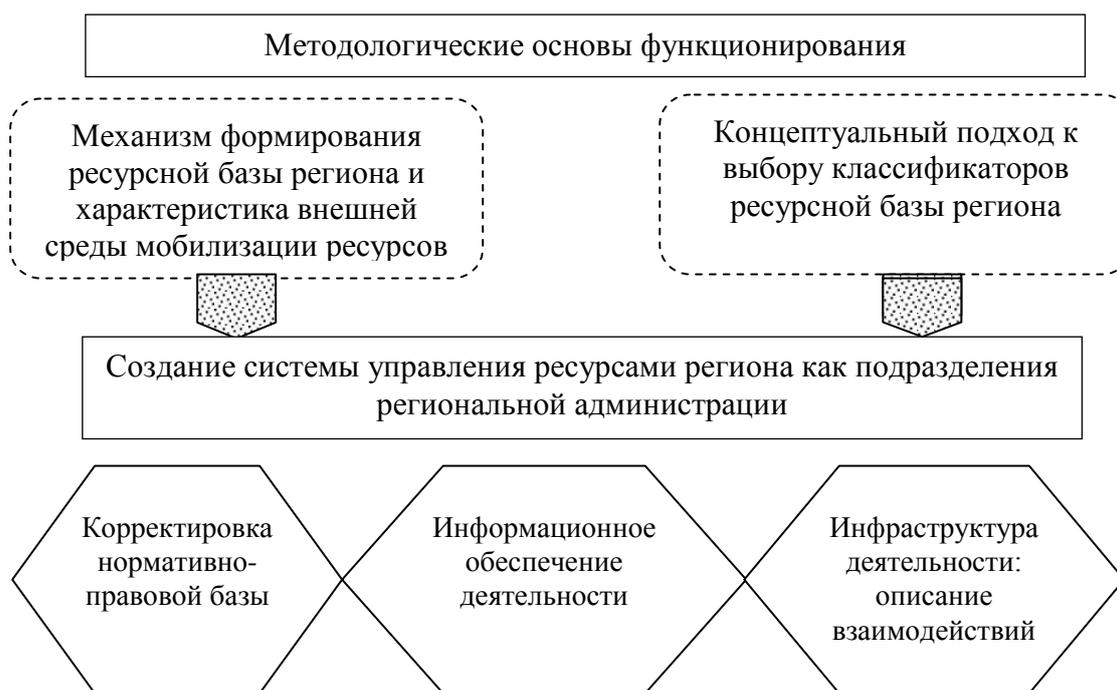


Рисунок 11 – Схема системы управления ресурсами региона

Разрешение общих проблем регулирования процесса ресурсного обеспечения программы развития на региональном уровне путем создания соответствующей управляющей системы позволит обеспечить благоприятные условия для организации, снабжения и поддержки конкретных проектов развития. Отсутствие системы управления ресурсами на данном этапе может повлечь за собой не

просто стагнацию экономического развития региона, но и спровоцировать общий регрессивный сдвиг.

3.2 Специальная экономическая зона как фактор повышения конкурентоспособности региона

Повышению конкурентоспособности Павлодарской области в целом, а также инвестиционной привлекательности в частности будет способствовать созданная в Павлодарской области Специальная экономическая зона «Павлодар» (далее СЭЗ).

Специальная экономическая зона – одно из главных направлений развития экономики региона на ближайшую перспективу. Это, по сути, – создание новых экономических ниш, новых точек роста. Это территория, на которой будут расположены предприятия-участники СЭЗ, территория с особым правовым режимом - со своими таможенными, налоговыми органами, долгосрочными интересами.

Предприятия-участники СЭЗ имеют налоговые льготы и таможенные преференции. Они освобождаются от налога на имущество, корпоративного подоходного налога, от оплаты за аренду земельного участка до десяти лет. Кроме того, с них не взимаются таможенные пошлины и НДС при ввозе оборудования и сырья для производства продукции. Это дает преимущества для вхождения на рынок.

Основная цель создания СЭЗ «Павлодар» - это внедрение новых экспортоориентированных производств, в том числе по глубокой переработке химической и нефтехимической продукции. При этом достижение обозначенной цели предусматривает решение следующих задач:

1) развитие химической, нефтехимической отраслей, в частности производства экспортоориентированной продукции с высокой добавленной стоимостью, с применением высокотехнологичных экологически безопасных современных технологий;

2) разработка и реализация прорывных инвестиционных проектов, научно-исследовательских и научно-технических инновационных проектов по созданию и развитию химической, нефтехимической отраслей по глубокой переработке сырья и выпуску широкой конкурентоспособной продукции с высокой добавленной стоимостью;

3) осуществление интеграции казахстанской продукции в общемировую систему производства и сбыта, создания инновационной, конкурентоспособной отечественной продукции в соответствии с международными стандартами;

4) создание высокоэффективных и инновационных производств химической и нефтехимической отрасли, в том числе высокотехнологичных и конкурентоспособных производств, освоения выпусков новых видов продукции;

5) создание благоприятного инвестиционного климата и привлечения отечественных и зарубежных инвестиций для реализации инвестиционных проектов и комплексного развития химической, нефтехимической отраслей на основе механизмов государственно-частного партнерства.

6) ускоренное развитие региона для активизации вхождения экономики республики в систему мировых хозяйственных связей;

7) внедрение современных методов управления и хозяйствования;

8) решение социальных проблем, повышения занятости населения.

Специальная экономическая зона «Павлодар» (далее – СЭЗ) расположена на территории Северного промышленного района города Павлодара согласно прилагаемому плану (рисунок 12) на территории бывшего химического завода.

Специальная экономическая зона «Павлодар» имеется реестр, куда внесены 43 потенциальных участника, планирующих разместить производство на территории СЭЗ «Павлодар». Это будет нефтехимический кластер. Территория площадью 3200 гектаров (2100 из них занимает озеро Былкылдак) – на базе бывшего химзавода.

Схема расположения СЭЗ «Павлодар»



Рисунок 12 – Месторасположение специальной экономической зоны «Павлодар»

На территории создаваемой свободной экономической зоны «Павлодар» планируется организовать производство свыше 20 наименований химической продукции, основная часть которых представлена в таблице 27.

Таблица 27 – Базовые производства на территории СЭЗ

Производство	Объем производства, тысяч тонн в год	Объем инвестиций, млрд. тенге	Период реализации
Расширение существующего хлор-щелочного производства		47,6	2013-2017 годы
Серная кислота	180,0	1,4	2013-2017 годы
Поливинилхлорид суспензионный	50,0	11,4	2013-2017 годы
Оксидохлорид алюминия	10,0	1,6	2013-2017 годы
Гипохлорид кальция	20,0	1,6	2013-2017 годы
Треххлористый фосфор	40,0	4,3	2013-2017 годы
Пятернистый фосфор _{20,0}	20,0	8,7	2013-2017 годы
Твердый хлорпарафин	1,0	2,2	2013-2017 годы
Ингибитор отложения минеральных солей	5,0	2,4	2013-2017 годы

На территории СЭЗ уже функционирует предприятие по производству каустической соды и хлора – АО «Каустик». Совместно с национальной компанией «Казатомпром» АО «Каустик» заявило еще об одиннадцати проектах. Кроме того, можно выделить еще два других активно прорабатываемых проекта.

Это ТОО «УПНК-ПВ» по производству прокаленного нефтяного кокса для металлургической промышленности с объемом инвестиций почти полтора миллиона долларов США и созданием 124 новых рабочих мест. Второй – ТОО «НПО «Композит» по производству полиэфирных смол для развития лакокрасочной и строительной

индустрии с объемом инвестиций более пяти миллионов долларов США и созданием 39 рабочих мест.

Срок реализации этих проектов – 2014-2015 годы. Далее по мере готовности к реализации последует производство серной кислоты и алкидных смол ТОО «Завод нефтегазового оборудования» и ТОО «Сернокислотный завод». Их запуск планируется на 2015-2016 годы.

Государство инвестирует в строительство инфраструктуры предприятий, размещаемых на территории СЭЗ. То есть оформление технических условий и подведение всех инженерных коммуникаций для обеспечения жизнедеятельности предприятий – на электроэнергию, воду, азот. Помимо всего, в СЭЗ будет задействовано озеро Былкылдак.

Озеро будет использоваться в работе локальных очистных сооружений. Былкылдак занимает территорию в 2100 гектаров и необходимо для обеспечения технологического процесса химических производств.

Участником СЭЗ может стать любое юридическое лицо, подавшее в управляющую компанию технико-экономическое обоснование инновационного проекта, который будет соответствовать приоритетам экономической зоны. Обязательное условие – потенциальный участник должен обладать денежными средствами, иным имуществом, соразмерными технико-экономическому обоснованию.

Экологическая безопасность связанная с размещением в СЭЗ предприятий химического кластера будет осуществляться следующим образом:

- Во-первых, каждый проект будет проходить экологическую экспертизу уполномоченного органа и получает оценку воздействия на окружающую среду с обязательным предварительным проведением общественных слушаний.

- Во-вторых, работая по международным стандартам соответствия, предприятие проходит ежегодный экологический аудит международного сертификационного органа. Предприятия, входящие в специальную экономическую зону, обязательно будут сертифицировать все производственные процессы по международным стандартам. Кроме этого, основная часть производств будет основана на последних достижениях науки в области нанотехнологий, плазменных процессов и ориентирована на переработку сырьевых ресурсов Казахстана.

В ближайшее время, существенно возрастут объемы выпускаемой химической продукции с высокой добавленной стоимостью в целом по стране. Это будет способствовать увеличению поступлений в бюджет, что в свою очередь даст возможность расходовать средства на важные социальные программы. Если учесть скорое вступление Казахстана в ВТО, то создание нефтехимического кластера позволит отечественным производителям успешно конкурировать с зарубежными производителями.

В ходе визита Главы государства в сентябре 2012 года в Павлодарскую область и посещения им АО «Казахстанский электролизный завод», было одобрено предложение по открытию субзоны СЭЗ «Павлодар» по переработке алюминия и производству продукции цветной металлургии. В настоящее время для реализации этого проекта прорабатываются вопросы привлечения двух ключевых инвесторов – компаний «Алкомет» и ТОО «Altech», – финансирования и разработки проектно-сметной документации.

В настоящее время, сдерживающим фактором для дальнейшего развития проектов в рамках СЭЗ является отсутствие необходимых объектов инфраструктуры. Работа по разработке ТЭО на их строительство, включая прохождение соответствующих экспертиз, завершена. Министерство индустрии и новых технологий РК, для внесения в расходы текущего года при корректировке бюджета, направлены заявки на разработку проектно-сметной документации в 2013 году в сумме 992,1 млн. тенге. И на строительство инфраструктуры СЭЗ на 2014–2015 годы на общую сумму 28,143 млрд. тенге. (2014 г. – 13,021 млрд., 2015 г. – 15,122 млрд. тенге).

Ведутся активные переговоры с компанией ICB Deutschland (International Chemistry Business), а также с Германским Обществом по международному сотрудничеству (GIZ) о привлечении иностранных инвесторов для развития СЭЗ. В услуги консультантов будет входить проработка следующих вопросов: содействие в поиске и привлечении иностранных инвесторов; услуги «бизнес-тренера» включающие передачу лучшего опыта и практики менеджмента химических парков; услуги бизнес-консалтинга в отношении маркетингового потенциала химического парка и его услуг, включая развитие продуктовых цепочек с целью привлечения потенциальных новых резидентов; налаживание бизнес-процессов, связанных с взаимодействием управляющей компании СЭЗ с ее участниками.

С начала выхода объектов на проектную мощность вклад СЭЗ в валовой региональный продукт области составит порядка 15 %.

При этом предполагается, что в целом функционирование СЭЗ даст следующие преимущества для региона:

- увеличение производства высококачественной продукции и выход с экспортом на рынок;
- увеличение поступлений в бюджет ежегодно на 3,0 миллиона долларов;
- создание около 2 тысяч новых рабочих мест на базовых производствах и более одной тысячи новых на вспомогательных;
- привлечение частных инвестиций в регион, в настоящее время планируется привлечь более 40 предприятий;
- снижение себестоимости продукции за счет таможенных и налоговых льгот

3.3 Логистические инструменты развития регионального промышленного комплекса

Повышение конкурентоспособности промышленности Казахстана невозможно без развития таких базовых отраслей экономики, как металлургия. В современной высокотехнологичной экономике на долю черной и цветной металлургии приходится около 80 % от всего объема материалов, использующихся в основных отраслях. Металлургия Казахстана производит более 25,5% республиканского объёма промышленной продукции. В валовом региональном продукте Павлодарской области металлургическая отрасль занимает более 70%.

В настоящее время отношения между предприятиями производителями и потребителями металлопродукции переходят на качественно новый уровень. Металлургическая отрасль, в условиях современных технологических укладов, и, как следствие, рынок металлургической продукции претерпевают значительные непрерывные изменения. Номенклатура металлопродукции с учетом спектра ее конечного применения резко увеличивается. В условиях усложнения рынка металлургической продукции требуется непрерывное совершенствование металлургического производства, вертикальная и горизонтальная диверсификация продукции, оптимизация процессов распределения металлов.

Отрасль металлургии в Казахстане относится к классу приоритетных. В связи с этим на государственном уровне уделяется большое внимание вопросам ее дальнейшего развития. Так, вначале в 2000 году на местном уровне была принята программа импортозамещения, которая ставила целью установление хозяйственных связей между независимыми поставщиками сырья, материалов и оборудования и крупными корпорациями. Далее на

республиканском уровне металлургия вошла в число семи отраслей в рамках создания и развития пилотных кластеров в приоритетных секторах экономики.

В 2009 году был принят Указ Президента РК «О некоторых вопросах казахстанского содержания при закупке товаров, работ и услуг, приобретаемых организациями и государственными органами». Целью принятия данного документа является поддержка отечественных производителей, поставщиков товаров, работ и услуг для крупных корпораций.

Кроме этого, разработана Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2010-2014 годы, направленная на обеспечение диверсификации и повышение конкурентоспособности экономики Казахстана в долгосрочном периоде с усилением ее социальной эффективности. В рамках данной программы также предусматриваются механизмы для динамичного развития отрасли «Металлургия-Металлообработка».

Стратегическое планирование развития региональных промышленных комплексов призвано обеспечить целенаправленную деятельность по формированию конкурентных преимуществ региона в нестабильных условиях внешней среды. Региональные промышленные комплексы, представляет собой совокупность вертикальных и горизонтальных промышленных кластеров, а также отдельных промышленных предприятий данного региона, которые используют его экономические ресурсы, региональную инфраструктуру и объединены в логистические сети и региональные цепи поставок общими логистическими потоками (материальными, финансовыми, информационными и сервисными). Их деятельность осуществляется под влиянием экономических, социальных, научно-технических, правовых и экологических факторов как региональной, так и национальной деловой среды (рисунок 13).

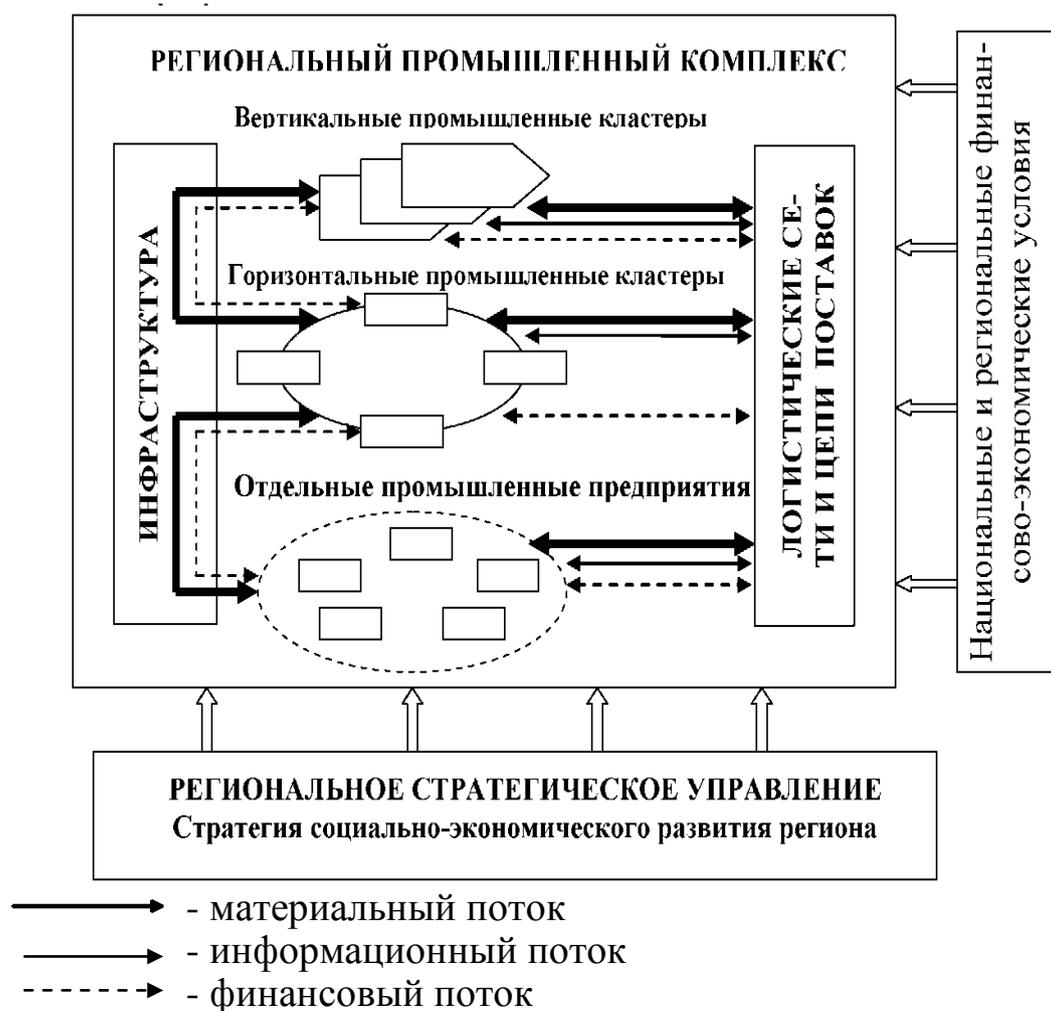


Рисунок 13 – Региональный промышленный комплекс как объект системного организационно-экономического анализа [43]

Региональные факторы определяются стратегией и политикой региональных властей, национальные факторы формируются в результате функционирования законодательства и организационно-правового регулирования, реализации стратегии социально-экономического развития страны и соответствующих государственных целевых программ.

Анализ зарубежного и казахстанского опыта управления региональными промышленными комплексами показал, что одним из основных условий обеспечения устойчивого развития регионов является непрерывное и эффективное планирование деятельности промышленного сектора экономики. Целью развития региональных промышленных комплексов является создание долговременных условий для организации и развития конкурентоспособных промышленных предприятий и комплексов, тактической целью планирования - определение индикативных контрольных показателей

и разработка организационно-управленческих мероприятий по реализации промышленной политики и установленных целей развития промышленности региона.

Вопросы развития отрасли и промышленных предприятий региона, тесно связаны с проблемами логистики, что особенно характерно для стран с развитой рыночной экономикой, где наблюдается высокая продуктивность привлеченных ресурсов. Логистика воспринимается как инструмент устранения диспропорции производящих (индустриальных) и распределительно-рассеивающих (дистрибутивных) систем.

При изучении конкурентоспособности продукции черной и цветной металлургии основное внимание уделяется анализу эффективности организации её производства. В то время как процессы снабжения, внутривозовского передвижения, распределения и транспортировки отодвигаются на второй план. Вместе с тем, логистический подход к организации производства является одним из факторов конкурентоспособности продукции черной и цветной металлургии, поскольку потребители все чаще предъявляют высокие требования не только к качеству и ширине ассортимента, но и к осуществлению поставок в срок.

Определение логистики является дискуссионным. Ученые-экономисты выделяют отдельные аспекты данного понятия, соотнося его либо с хозяйственной практикой, либо со сферой экономических наук

Логистика – наука об управлении интегрированными потоками материальных активов и сопутствующим информационным контентом с целью минимизации затрат и максимизации дохода предприятия [48].

Эволюция логистики за рубежом показывает, что она является одним из важнейших инструментов в конкурентной борьбе, позволяющим упрочить свои позиции на рынке, путем доставки товаров и услуг от производителя к потребителю в нужное время и в нужное место с наименьшими затратами (рисунок 14).

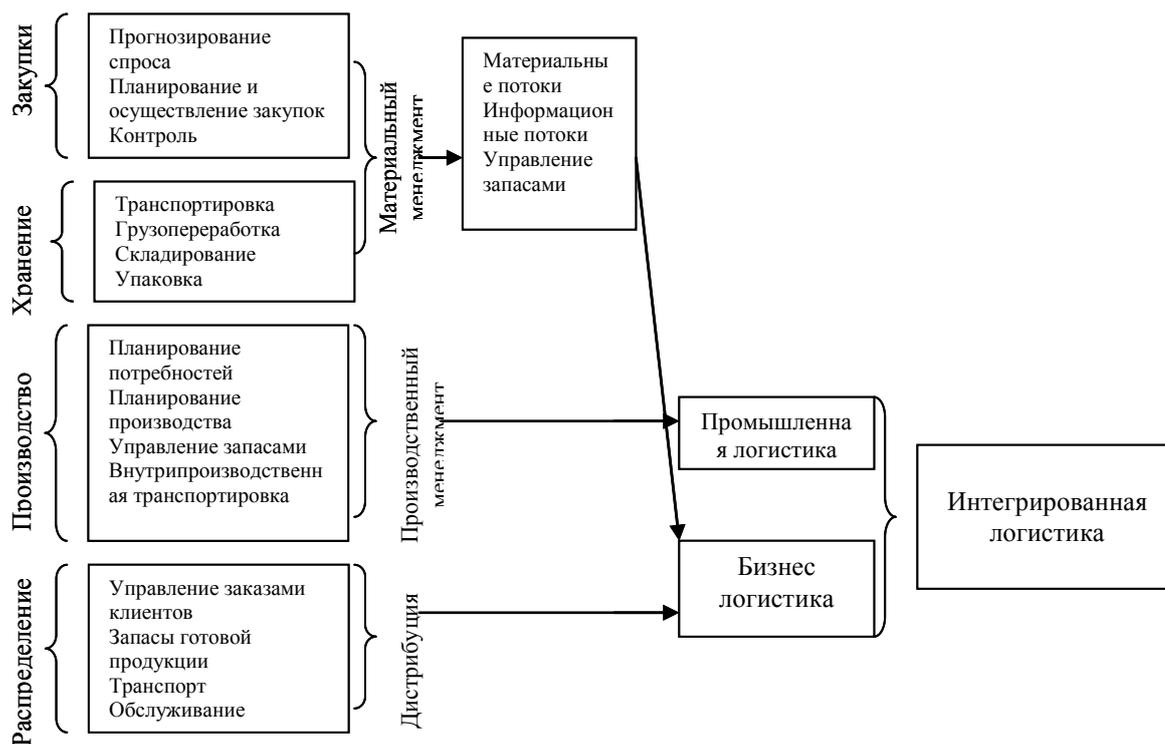


Рисунок 14 – Этапы развития логистики [18, 19, 20, 21, 22]

Как показано на рисунке 14, организации не действуют изолированно друг от друга, а фактически каждая организация действует и как заказчик, и как поставщик, при этом использование логистического подхода к организации перемещения тех или иных материальных ценностей несет огромные выгоды. Большинство видов продукции в ходе создания проходят через несколько организаций, перемещаясь от поставщиков начального уровня до конечных потребителей.

Одним из наиболее существенных вопросов в теории и практике логистики является управление логистической системой, которая представляет собой сложную экономическую систему, состоящую из взаимосвязанных звеньев в едином процессе управления логистическим потоком [49, 50]. Как и любая система, логистическая обладает определяющими свойствами, которые применительно к задачам логистики приобретают конкретизированный характер (рисунок 15):

1. Целостность и членимость – элементы системы логистики выступают как единое целое с тем, чтобы реализовать потенциальную способность к объединению и совместной работе.

2. Взаимосвязанность элементов – интегрированная система логистики создает между элементами логистической системы

определенные связи как организационного, так и технологического и производственного характера [51].

3. Организованность совокупности элементов – потенциальные возможности элементов логистической системы образовывать единое целое воплощаются при применении к ним определенных воздействий, с целью упорядочить связи между отдельными элементами и организовать их в целостную структуру.

4. Интегративные качества. Данное свойство заключается в том, что выступая как единое целое, логистическая система проявляет такие свойства и качества, какие не проявляют ее элементы в отдельности. То есть можно говорить о достижении синергического эффекта, при котором эффект суммы превышает сумму эффектов. Характерной чертой логистических систем является их адаптивность, то есть способность приспосабливаться к изменяющимся условиям внешней среды, гибко реагировать и учитывать изменения как в рыночной, так и в производственной структуре [52].

5. Сложность логистической системы – характеризуется наличием таких признаков, как: большое число элементов (звеньев); многофакторность взаимодействия между отдельными звеньями; содержание функций, выполняемых системой; структура организованного менеджмента; воздействие на систему неопределенного числа факторов внешней и внутренней среды.

6. Иерархичность – подчиненность звеньев более низкого ранга звеньям более высокого ранга.

7. Эмерджентность (целостность) – свойство логистической системы реализовывать заданную целевую функцию логистической системой в целом, а не отдельными ее элементами.

8. Структурированность - предполагает организацию определенной структуры логистической системы, в состав которой входят взаимосвязанные объекты и субъекты управления [53].



Рисунок 15 – Логистика как интегрированная система [8, 9, 10]

Материальный поток, проходя по цепи поставок, увеличивает свою стоимость. Проведенные в Великобритании исследования показали, что более 70 процентов стоимости товара [54], который прошел весь путь от начального источника до конечного потребителя, составляют расходы, связанные с продвижением материального потока, а именно упаковкой, хранением, транспортировкой, и другими операциями.

Европейская промышленная ассоциация и промышленная ассоциация США, указывают на то, что «сквозной мониторинг материального потока обеспечивает сокращение материальных запасов на 30-70%» [55].

По данным, приведенным как в иностранной, так и в отечественной литературе от 2 до 5% от общих временных затрат, отводимых на доставку, производственные операции и складирование, приходится на затраты времени по их собственному производству. Следовательно, на выполнение логистических операций приходится свыше 95% времени оборота продукции. В связи с этим логистика выступает в качестве одного из факторов повышения конкурентоспособности фирмы.

Вышеизложенное позволяет утверждать, что цели логистики выходят за рамки сокращения затрат и получения максимального дохода. В связи с этим на данном этапе развития концепция конкурентоспособности фирмы обеспечивается за счет приобретения конкурентных преимуществ путем предложения дополнительных услуг, а также повышения их качества. Таким образом, повышение

конкурентоспособности фирмы за счет логистики представляет собой процесс непрерывный и адаптивный [56].

Каждый продукт имеет собственную уникальную цепь поставок. Данная цепь описывает весь путь материалов, которые они проходят, начиная с самого начала и до конечного потребления. На своем пути материалы могут проходить через поставщиков сырья, производителей, логистические центры, склады, посредников, транспортные компании, а также других участников сферы производства и распределения [57].

Если рассматривать данный движущийся поток с позиций определенного предприятия, то следует различать виды деятельности, выполняемые до него, а также после выхода материалов из предприятия. То есть в звеньях логистической цепи поставок в соответствии с ходом технологического процесса по преобразованию входного материального потока в выходной выполняются логистические операции над соответствующими элементами материального и сопутствующих ему потоков.

Формирование цепей поставок может осуществляться целенаправленно путем юридического слияния и поглощения, при этом соблюдаются два взаимоисключающих принципа: сотрудничества и кооперации, а также конкуренции. Создается возможность использовать временно свободные ресурсы участников цепи для сглаживания негативного воздействия условий внешней среды [58].

Исходя из вышеизложенного, можно утверждать, что скоординированные действия всех участников цепи поставок ведут к повышению эффективности деятельности всей цепи. В настоящее время говорят о конкурентоспособности не отдельных фирм, а цепей поставок, в которые эти фирмы входят.

Возрастающее влияние потребителей привело к значительному росту объемов национальных и международных рынков товаров и услуг. Каждая организация создает продукты для удовлетворения спроса потребителей. Для операций, в ходе которых эти продукты изготавливаются, требуется эффективный и производительный материальный поток. В последние годы эффективная логистика признана ключевым элементом, необходимым для повышения рентабельности и показателей деятельности компаний, отражающих их конкурентоспособность [59].

Дискуссии по поводу взаимодействия логистики и маркетинга часто сводятся к выяснению вопроса, какая из сфер деятельности важнее в компании, что неминуемо приводит в тупик. Гораздо продуктивнее было бы провести анализ реальных моментов

пересечения или столкновения интересов двух функциональных направлений и выявить, как они должны взаимодействовать друг с другом [59].

Целью любой системы, будь то производственной или торговой, выступает максимальное удовлетворение запросов потребителя. Маркетинг и логистика являются составными частями данной системы. Маркетинг занимается вопросами определения возникшего спроса, а логистика, в свою очередь, обеспечивает продвижение материального потока до потребителя. Проведя данные аналогии, можно сделать вывод, что обе эти функции для достижения общего успеха должны правильно взаимодействовать [60].

За годы становления рыночных отношений в нашей стране стало очевидным, что методы управления, применяемые в командно-административной системе невозможно адаптировать к сложившимся экономическим условиям. В соответствии с этим, необходим новый инструментарий и новые методы, которые были бы в состоянии отвечать требованиям рыночной экономики. Таковым подходом и является логистический подход, позволяющий интегрировать материальные и информационные потоки в единую систему [60].

Систему логистики, как совокупность методов и средств управления движением потоков, принято разделять на следующие функциональные области, в рамках которых решаются определенные, свойственные именно для этих областей задачи. Выделяют следующие функциональные области логистики, причем большинство из них взаимно пересекаются – транспортная логистика; – закупочная логистика; – распределительная логистика; – логистика производственных процессов (производственная логистика); -логистика складирования (складская логистика); -информационная логистика. Логистическая система одного из крупнейших предприятий Павлодарского региона – Аксуского завод ферросплавов соответствует представленной на рисунке 16.

В контексте данной работы рассмотрены особенности закупочной логистики с проведением анализа структуры поставщиков, производственной логистики, в рамках которой исследованы особенности внутризаводских перевозок и манипуляций, распределительной логистики, где раскрыты особенности сбыта металлопродукции на внутренний и внешние рынки.

Можно выделить следующие особенности логистики транснациональных металлургических компаний: [60]

- в сфере закупочной логистики: для металлургического производства требуется огромная номенклатура закупок сырья и материалов, а как следствие имеет место монопсоническое положения

на локальных рынках, неравнозначные условия покупки сырья и материалов у местных производителей и продажи им готовой металлургической продукции (при этом значительная часть закупок производится у своих аффилированных компаний в рамках цепочки добавленных стоимостей (железородное сырье, энергия, уголь), такая система закупок обуславливает более низкую себестоимость продукции, централизованное снабжение ТНК оборудованием [61, 62]);

- в сфере внутривзаводской логистики: передача непрофильных и не имеющих коммерческой выгоды производств в аутсоринг;

- в сфере распределительной логистики: проведение дифференцированной ценовой политики на различных рынках сбыта, что обуславливает возможности продажи по цене ниже себестоимости в одних регионах, за счет продаж по завышенным ценам в других. Преобладающими типами сбыта является продажа готового металлопроката через металлотрейдеров, непосредственно потребителю, через сеть представительств в других странах и сервисные металлоцентры.

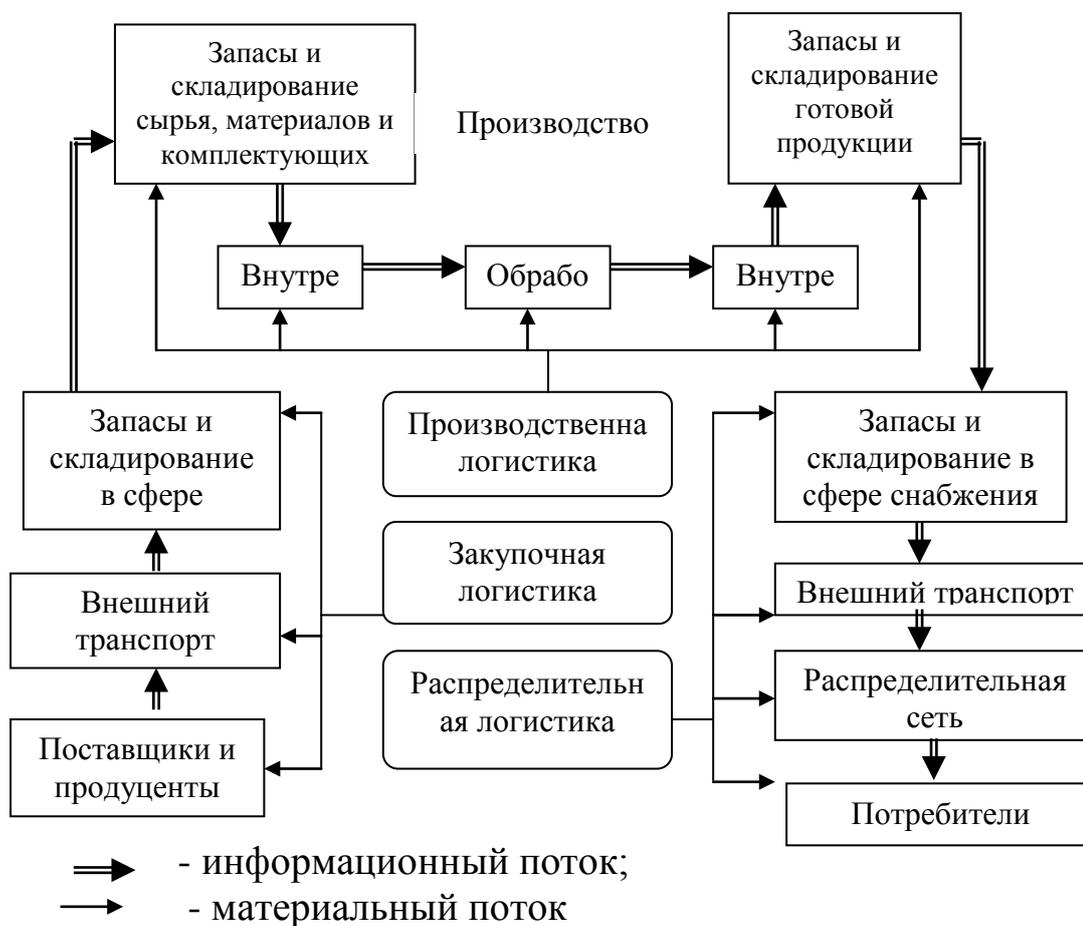


Рисунок 16 - **Взаимосвязь функциональных областей логистики**

Характерной особенностью системы снабжения на металлургических предприятиях является наличие устойчивых хозяйственных связей между поставщиками основного технологического сырья, оборудования и предприятием. В связи с этим проведем анализ поставщиков, сотрудничавших с Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК «Казхром» в течение одного года, двух и трех лет в период с 2010 по 2012 года (таблица 28).

Как видно из таблицы 28, наибольший удельный вес среди поставщиков, сотрудничавших в течение одного года, занимают российские поставщики, по итогам трех лет, соответственно, 69,01 %, 49,39 %, 54,61 %. Затем следуют казахстанские поставщики (11,01 %, 29,27 %, 29,54 %), наименьший удельный вес в данной группе поставщиков имеют иностранные предприятия.

Таблица 28 – Структура поставщиков, сотрудничавших с Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК «Казхром» в течение одного, двух, трех лет

Группы поставщиков	2010 год			2011 год			2012 год		
	<i>1 год</i>	<i>2 года</i>	<i>3 года</i>	<i>1 год</i>	<i>2 года</i>	<i>3 года</i>	<i>1 год</i>	<i>2 года</i>	<i>3 года</i>
Казахстанские поставщики	11,01	44,75	62,02	29,27	32,02	57,05	29,54	29,52	62,28
Российские поставщики	69,01	41,90	20,59	49,39	63,50	23,14	54,61	64,32	19,92

Другие иностранные поставщики	19,98	13,35	17,39	21,34	4,48	19,81	15,85	6,16	17,80
ВСЕГО поставщиков, сотрудничавших в течение 1,2,3 лет с Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК «Казхром»	(1,9)* 100	(23,5)* 100	(74,4)* 100	(17,1)* 100	(28,2)* 100	(54,6)* 100	(10,0)* 100	(32,5)* 100	(57,3)* 100
Примечание - * - доля от общей суммы затрат по итогам соответствующего года Составлено по первичным данным Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК «Казхром»									

Общая доля поставщиков, сотрудничавших с Аксуским заводом ферросплавов в течение двух лет от общего числа поставщиков, составляет 2010 год – 23,54 %, 2011 год – 28,27 %, 2012 год – 32,54%. Таким образом, наблюдается рост общей доли поставщиков - двухлеток.

Как показывает анализ, в период с 2010 по 2012 года имеет место постоянное уменьшение доли казахстанских поставщиков, имеющих деловые связи с рассматриваемым предприятием на протяжении двух лет. Что касается российских поставщиков, то здесь наблюдается обратная картина. Доля иностранных поставщиков в рассматриваемом периоде тяготеет к уменьшению, хотя однозначной динамики здесь не наблюдается.

При рассмотрении поставщиков, имеющих деловые отношения с Аксуским заводом ферросплавов в течение трех лет, видно, что наибольший удельный вес имеют казахстанские поставщики по годам, соответственно, 62,02 %, 57,05 %, 62,28 % от суммы затрат на приобретение сырья, материалов, оборудования у поставщиков, сотрудничавших с Аксуским заводом ферросплавов в течение трех лет. Далее следуют иностранные и российские поставщики.

Проанализируем степень использования укорененных связей для включения в сеть, которая измеряется с помощью переменной «сетевое соединение первого порядка» (таблица 29). Она вычисляется как сумма квадратов долей, занимаемым каждым поставщиком для производителя [63].

$$S_i = \sum_{j=1}^k \left(\frac{m_{ij}}{M} \right)^2 \rightarrow 1 \quad (1)$$

где i - номер группы от 1 до 3, j - доля j -го поставщика в группе i , m_{ij} - удельный вес поставщика j в группе i , M -общая сумма поставок у группы i .

Таблица 29 – Сетевое соединение поставщиков, сотрудничавших с Аксуским завод ферросплавов в течение одного, двух и трех лет

S_i	2010 год	2011 год	2012 год
Сетевое соединение поставщиков, сотрудничавших с Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК «Казхром» в течение одного года	0,23	0,28	0,29
Сетевое соединение поставщиков, сотрудничавших с Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК «Казхром» в течение двух лет	0,43	0,59	0,50
Сетевое соединение поставщиков, сотрудничавших с Аксуский завод ферросплавов – филиал АО «ТНК «Казхром» в течение трех лет	0,46	0,42	0,46

Значение индекса приближается к единице по мере того, как транзакции наблюдаемой фирмы концентрируются вокруг малого числа партнеров. Если показатель равен единице, значит,

у производителя существует единственный поставщик. Наоборот, когда это значение стремится к нулю, производитель распределяет небольшие заказы между множеством поставщиков. Иными словами, его взаимодействие с сетью поставщиков основано на случайных рыночных связях.

Проанализируем структуру поставщиков сотрудничавших с Аксуским заводом ферросплавов в течение одного года (таблица 29). Для данной группы поставщиков характерны случайные рыночные связи, так как в структуре не наблюдается однозначной динамики. В целом данный показатель ниже, чем в других группах поставщиков.

Далее, проследим динамику изменений в структуре поставщиков, сотрудничавших с Аксуским заводом ферросплавов в течение двух лет (таблица 29). В целом для структуры поставщиков, сотрудничавших с Аксуским заводом ферросплавов в течение двух лет, характерно наличие меньшего количества поставщиков, так как из приведенных данных видно, что этот показатель выше, чем в предыдущем случае.

Наибольший интерес для анализа, на наш взгляд, представляют поставщики, имеющие деловые отношения с Аксуским заводом ферросплавов постоянно в течение трех лет.

Проанализируем по аналогии структуру поставщиков, сотрудничавших с Аксуским заводом ферросплавов в течение трех лет (таблица 29). В данном случае производитель размещает свои заказы у нескольких постоянных поставщиков.

На наш взгляд, для более полного анализа поставщиков, необходимо выяснить, поставщиками каких именно материалов и оборудования являются предприятия, сотрудничающие с Аксуским заводом ферросплавов в течение одного года, двух и трех лет, а также по их принадлежности к казахстанским, российским и иностранным предприятиям (таблица 30).

Таблица 30 – Обобщенная характеристика поставщиков Аксуского завода ферросплавов

	Вид производства	Разовые поставки	В течение двух лет	В течение трех лет
Казахстанские поставщики	Основное производство	Железорудное сырье, металлолом	Металлом, известняк, железорудное сырье, цветные металлы	Железорудное сырье, металлолом, цветные металлы, угли, минеральное

			сырье, огнеупоры
	Вспомогательное производство	ГСМ, прочие вспомогательные материалы	ГСМ, продукция химической промышленности, резинотехнические изделия, трубы, электроприборы, вспомогательное оборудование
	Обслуживающее производство	Строительные материалы, автозапчасти, оргтехника, пластиковые окна, продукция пищевой промышленности, мебель	Строительные материалы, комплектующие, текстиль, кислород, автозапчасти, оргтехника, безопасность
Российские поставки	Основное производство	Кокс, цветные металлы, железорудное сырье	Железорудное сырье, огнеупоры
	Вспомогательное производство	ГСМ, электроприборы, инструменты, продукция машиностроительной и металлургической промышленности	Продукция машиностроительной, химической и металлургической промышленности
			Продукция машиностроительной, химической и металлургической промышленности

		ской промышленности	сменное оборудование	ности, ГСМ, сменное оборудование, кабельная продукция, резинотехнические изделия
	Обслуживающее производство	Лакокрасочные материалы, строительные материалы, автомобили, медикаменты	Лесоматериалы, спорттовары	Медикаменты
Иностран-ные поставщи-ки	Основное производство	Услуги научно-технического профиля, высокотехнологичное оборудование	Услуги научно-технического профиля, высокотехнологичное оборудование	Услуги научно-технического профиля, высокотехнологичное оборудование
	Вспомогательное производство	Продукция химической продукции, инструменты, драгоценные металлы	Продукция химической продукции, инструменты	Продукция химической продукции, инструменты, сменное оборудование

Основными поставщиками сырья, материалов являются казахстанские предприятия, в том числе аффилированные компании. Также их доля наибольшая в поставках ГСМ, рудного сырья, угля, продукции пищевой и текстильной промышленности, строительных материалов кабельной, резинотехнической продукции. По основным видам продукции предприятие имеет прямые долгосрочные связи в течение трех и более лет.

Что касается российских поставщиков, то они являются поставщиками горюче-смазочных материалов, строительных материалов, метизов, лесоматериалов, технологического

оборудования, приборов, продукция машиностроительной и химической промышленности.

Наконец, иностранные поставщики представлены в таких группах материалов, как высокотехнологичное оборудование, минеральное сырье, продукция химической и машиностроительной отрасли.

Проведенное исследование выявило степень постоянства контрактов между Аксуским заводом ферросплавов и поставщиками, как отечественными, так и иностранными, что дало количественную характеристику долей этих поставщиков в общем объеме закупок. Кроме того, анализ всего входящего логистического потока по различным поставщикам дал качественную оценку поставщиков. Из результатов анализа можно заключить, что главными конкурентами казахстанских поставщиков являются российские предприятия, особенно по таким группам товаров как резинотехнические изделия и кабельная продукция. Следовательно, необходимо повышение конкурентоспособности казахстанских изделий и приведение их в соответствие с требованиями потребителя, что в конечном итоге сводится к расширению ассортимента выпускаемой продукции.

Для более глубокого анализа закупочной логистики проанализируем данные предприятия в разрезе групп закупаемых материалов. Для этого была сделана классификация всего входящего потока по таким группам, как основное технологическое сырье и материалы, вспомогательное сырье и материалы, сменное оборудование. Динамика изменений затрат на соответствующую группу сырья, материалов и сменного оборудования представлена в таблице 31.

Таблица 31 – Структура суммы затрат на снабжение по группам сырья, материалов, оборудования в динамике с 2010 по 2012 гг.

Наименование		2010 год		2011 год		2012 год	
		Сумма, млн.тенге	Доля, %	Сумма, млн.тенге	Доля, %	Сумма, млн.тенге	Доля, %
Основное технологическое	Сырье	42523,40	40,42	59049,63	46,89	39531,16	50,14

	Материалы	19192,15	18,24	24811,55	19,7	12354,43	15,67
Вспомогательное	Сырье	19474,70	18,51	17544,05	13,93	10675,76	13,54
	Материалы	9414,34	8,95	11445,32	9,088	7557,33	9,59
Оборудование		14607,53	13,88	13094,41	10,39	8717,87	11,06
Итого		105212,12	100	125944,96	100	78836,55	100

Анализ показывает, что наибольшую долю в статье затрат на приобретение сырья, материалов, оборудования занимает основное технологическое сырье и материалы, без которых невозможно производство металлургической продукции. Далее следуют вспомогательное сырье и сменное оборудование, наименьший удельный вес имеют вспомогательные материалы. Так как работа металлургического предприятия с полным производственным циклом невозможна без участия рудного сырья, которое в свою очередь является основным технологическим сырьем, то анализ его поставок, по нашему мнению, является целесообразным.

Проанализировав полученные данные, можно сделать следующие выводы: наибольшую долю в объемах закупок в натуральном выражении имеет Аксуский завод ферросплавов, в то же время на его долю приходится наименьшее количество затрат в денежном эквиваленте. В 2009 году потребности предприятия в этом почти полностью удовлетворяли казахстанские поставщики, а, начиная с 2010 года, постепенно увеличивается доля российских поставщиков. Вместе с ростом доли основного технологического сырья отмечается и рост общих издержек на закупку сырья, материалов, оборудования.

Поскольку Аксуский завод ферросплавов входит в группу транснациональной компании, немаловажно проанализировать какую долю занимают те или иные страны в поставках сырья, материалов, оборудования. Структурные сдвиги, произошедшие в изменении долей различных стран-поставщиков, отображены на рисунке 16.

На рисунке видно, что наибольший удельный вес в структуре закупок в разрезе стран-поставщиков имеет Казахстан, но в период с 2010 по 2012 года наблюдается постоянное постепенное его снижение, в то же время отмечается рост доли России и Украины за счет увеличения объемов закупок материалов из этих стран. А также наблюдается снижение общих долей в структуре закупок таких стран-поставщиков как Китай и Великобритания.

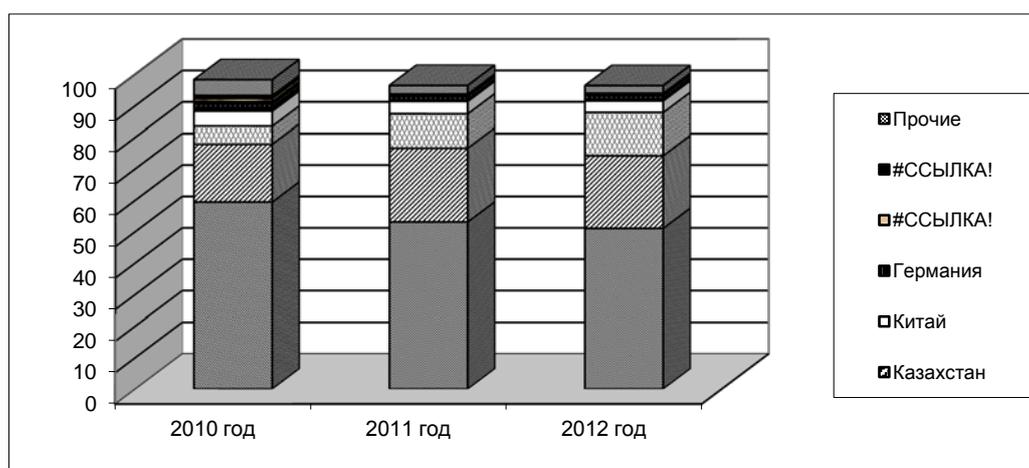


Рисунок 16 – Динамика структуры стран-поставщиков сырья, материалов и оборудования Аксуского завода ферросплавов

Примечание – Составлено по первичным данным АО «АЗФ»

Анализ показал отсутствие казахстанских производителей продукции. В тех же группах товаров, где представлены казахстанские производители, они имеют значительные удельные веса по объему при относительно низкой средней стоимости на свою продукцию.

Подводя итог проведенному исследованию снабженческой логистики крупного металлургического предприятия Павлодарского региона, можно сделать следующие выводы:

- доля поставщиков, сотрудничавших с Аксуским заводом ферросплавов в течение трех лет составляет 2010 год – 74,47 %, 2011 год- 54,62 %, 2012 год – 57,38 %, то есть имеют место длительные деловые связи с большей половиной поставщиков, из них удельный вес казахстанских предприятий составляет соответственно 62,02 %, 57,05 %, 62,28 %;

- среди российских поставщиков наблюдается самая сильная ротация, у казахстанских поставщиков самая постоянная связь, у поставщиков из других стран степень постоянства и интенсивность связей стабильна по всем временным периодам и в то же время выше, чем у российских поставщиков;

- выделены три группы поставщиков по географическому признаку - казахстанские, российские, иностранные, а также определены поставщиками каких именно видов продукции они являются: Казахстан - железорудное сырье, металлолом, ГСМ, цветные металлы, кабельная и резинотехническая продукция и т.д., Россия - электроприборы, инструменты, продукция машиностроительной и металлургической промышленности, лес и т.д., Иностранные - услуги научно-технического профиля, высокотехнологичное оборудование и т.п.;

- по географическому признаку выделены основные страны-поставщики сырья, материалов и оборудования для Аксуского завода ферросплавов. В структуру поставщиков по этому признаку вошли такие страны как Казахстан, Россия, Украина, Китай, Германия, Индия, Великобритания, все остальные отнесены в прочие страны.

- проведена классификация всего входящего логистического потока на Аксуский завод ферросплавов, при этом выделены следующие группы - основное технологическое сырье, основные технологические материалы, вспомогательное сырье, вспомогательные материалы, сменное оборудование, а также определена доля каждой из групп. Так, доля основного технологического сырья в период с 2010 по 2012 года составила 40,42 %, 46,89 %, 50,14 %;

- проведен анализ изменений в структуре закупок отдельных видов сырья, материалов и кабельной продукции. Анализ структуры закупок сырья показал, что основными поставщиками по объему являются казахстанские предприятия, причем наибольший удельный вес имеют собственные предприятия АО «ТНК «Казхром», чего нельзя сказать о соответствующих затратах на приобретение данного сырья;

- анализ структуры закупок такой продукции как валки, подшипники валковые, ролики, чаши шлаковые, запорная арматура, кабельная продукция показал отсутствие казахстанских производителей продукции. В тех же группах товаров, где представлены казахстанские производители, они имеют значительные удельные веса по объему при относительно низкой средней стоимости на свою продукцию.

2. Разработка ценовой политики для металлургических предприятий в виду большого количества стран, регионов и фирм

потребителей, а также высокого уровня конкуренции, требует дифференцированного подхода к каждому из них.

Выводы:

1. В ходе анализа литературы и первичных данных Аксуского завода ферросплавов выделены следующие особенности логистики зарубежных металлургических компаний:

- В сфере закупочной логистики: монопсоническое положение на локальных рынках, неравнозначные условия покупки сырья и материалов у местных производителей, закупки у своих аффилированных компаний в рамках цепочки добавленных стоимостей; централизованное снабжение основными видами оборудования.

- В сфере распределительной логистики: проведение дифференцированной ценовой политики на различных рынках сбыта.

2. Анализ закупочной логистики исследуемого предприятия выявил следующие структурные особенности: имеют место длительные деловые связи с большей половиной поставщиков, из них удельный вес казахстанских предприятий составляет соответственно 62,02 %, 57,05 %, 62,28 %. Среди российских поставщиков наблюдается самая сильная ротация, у казахстанских поставщиков самая постоянная связь, у поставщиков из других стран степень постоянства и интенсивность связей стабильна по всем временным периодам и в то же время выше, чем у российских поставщиков.

3. Кластерное развитие экономики основано на том, что наиболее конкурентоспособные в международных масштабах фирмы какой - либо отрасли обычно сконцентрированы в одном регионе.

Во многом успех кластера зависит от государственной поддержки и участия. По мнению большинства западных ученых, занимающихся проблемами становления и развития кластеров, большая роль отводится государственной системе поддержки кластера, которая осуществляется через:

- механизмы поддержки лизинговых компаний, фондов поддержки предпринимательства, бизнес-инкубаторов;

- создание развитой инфраструктуры;

- выделение государственных грантов для поддержки актуальных научных исследований;

- инвестиции в кадровый потенциал региона.

Для эффективного развития кластера необходима заинтересованность всех субъектов кластера в установлении долговременных деловых отношений по производству и поставке продукции, совместном осуществлении прорывных инновационных проектов, обмену ноу-хау и т.п. Для мега-холдингов аутсорсинг

является эффективным способом снижения затрат, получения доступа к новейшим технологиям, углубления специализации производства путем концентрации предприятия на основном виде деятельности. Что касается малых и средних предприятий, то они получают стабильный спрос на производимую продукцию, что влечет за собой получение стабильной прибыли. На макроэкономическом уровне аутсорсинг способствует увеличению занятости, увеличению доходов населения, и как следствие увеличивает поступление налогов в государственный бюджет [64].

4. Мировой экономический кризис выявил один из главных недостатков экономики Казахстана, заключающийся в зависимости от импортной продукции и технологий. В связи с этим, принято решение о поддержке и развитии казахстанских поставщиков на государственном уровне. В ходе реализации данной программы ожидается увеличение казахстанских поставщиков, способных предоставить качественные товары и услуги по конкурентоспособной цене, что не может не способствовать развитию кластерной сети.

ЗАКЛЮЧЕНИЕ

Настоящая монография представлена в виде трех взаимосвязанных глав, введения, заключения и списка использованных источников. Монография является результатом научных исследований авторов, выполняемых в течение ряда лет.

Определена роль и место региона – Павлодарской области в системе национального хозяйства Республики Казахстан, представлены общие сведения о Павлодарской области, характеристика социально-экономических показателей развития региона, оценка экономического и природного потенциала области.

В первой главе «Теоретические основы ресурсного аспекта развития региона» рассмотрены теоретико-методологические вопросы ресурсного обеспечения функционирования региональной экономики. Во второй главе «Экономика Павлодарской области: потенциал, основные тенденции развития» нашли отражения результаты анализа структурных составляющих экономики Павлодарской области. В третьей главе «Механизм совершенствования использования ресурсов для повышения конкурентоспособности экономики Павлодарской области» изложены основные направления совершенствования использования ресурсов для повышения конкурентоспособности экономики Павлодарской области.

На современном этапе экономического развития конкуренцию регионов за активы выигрывает не тот, кто производит товары, а тот, кто управляет их потоками, кто привлекает финансы, права, технологии, наиболее квалифицированные кадры. В связи с этим целью регионального развития становится увеличение капитализации региона - рост стоимости активов, находящихся на его территории и вовлекаемых в систему глобальных обменов. В условиях открытого рынка это ведет к концентрации мобильного капитала в наиболее капитализированном регионе, так как активы стекаются туда, где их стоимость максимальна [65, 66].

Все экономические ресурсы разделяются на материальные ресурсы (земля и капитал) и людские (труд и предпринимательская способность). Соответственно различают природные ресурсы (земли), капитала и труда. Совокупность этих ресурсов выполняет в современной рыночной экономике важнейшие функции: во-первых, содействует более эффективному производству товаров и услуг (при изменении цен фирмы стремятся совершенствовать свои методы производства, с тем, чтобы применять больше дешевых и меньше

дорогих ресурсов); во-вторых, так как плата за экономические ресурсы является основным доходом большинства людей.

Поскольку ресурсы продаются и покупаются, они, естественно, имеют цену. Цены экономических ресурсов выступают в рыночной экономике в виде денежного дохода: прибыли (предпринимательский доход), заработной платы (доход от продажи труда), ренты (земельный доход). Следовательно, ценообразование на ресурсы есть образование определенных доходов – прибыли, заработной платы, ренты.

Особенности ресурсов обобщенно выражаются прежде всего в том, что вследствие ограниченности ресурсов неизбежно ограничен и сам объем производства (предложения). В силу ограниченности экономических ресурсов спрос на них весьма устойчив; более того, для ресурсов характерна концентрация спроса, которая делает типичными явления монополии (единственный покупатель) и олигополии (небольшое число покупателей).

Ресурсы, их размер, структура, динамика и баланс источников формирования являются важнейшими факторами экономического развития на всех уровнях от предприятий до республики в целом.

Для оптимизации работы и для более качественного структурного анализа необходимо построить модель ресурсной базы региона.

Важнейшая составная часть такой модели – оптимизация структуры ресурсов с позиций их комплексного использования в механизме реализации программ развития региона.

Неоптимальная структура – это либо прямая потеря ресурсов при их избытке для реализации отдельных инвестиционных проектов и программ, либо потеря конечного результата при нехватке ресурсов.

При анализе и планировании использования ресурсов целесообразно применение хорошо известного из практики расчета производственных мощностей понятия "узких мест". Весь комплекс ресурсов должен быть сбалансирован, прежде всего, в пределах региона, а не востребованные ресурсы могут составить часть его экспортного потенциала, либо отложенный (перспективный) производственный потенциал [67, 68].

Принципы работы с ресурсами:

- экономическая заинтересованность владельцев в использовании принадлежащих им ресурсов;

- целевая направленность в использовании ресурсов (что позволяет прояснить для собственника вопрос эффективности использования вкладываемых им ресурсов и, следовательно, вопрос получения им соответствующей прибыли;

- необходимость баланса ресурсов по стадиям реализации программы;

- необходимость баланса ресурсов в процессах их формирования, использования и воспроизводства.

По мнению авторов, такая система классификации дает возможность существенно дополнить имеющиеся классификации новыми, основанными на различных классификационных признаках.

СПИСОК ИСПОЛЬЗУЕМЫХ ИСТОЧНИКОВ

1. Бильчак В.С., Захаров Р.Ф. «Региональная экономика», Калининград: «Стрела», 2008. – 388 с.
2. Бутов В.И., Игнатов В.Г., Кетова Н.Г. «Основы региональной экономики», Москва: Издательский центр «Март», 2000. – 448 с.
3. Киселева Н.В., Боровикова Т.В., Захарова Г.В. и др. Инвестиционная деятельность /под ред.Г.П. Подшиваленко и Н.В. Киселевой. М.: КНОРУС, 2005.-432 с.
4. Видяпин В.И., Журавлева Г.П. «Экономическая теория (политэкономика)», Москва: «ИНФРА-М», 1999. – 640 с.
5. Гладкий Ю.Н., Чистобаев А.И. «Основы региональной политики», Санкт-Петербург: Издательство Михайлова В.А., 2008. – 400 с.
6. Гранберг А.Г. «Основы региональной экономики», Москва: Издательство ГУ ВШЭ, 2011. – 495 с.
7. Добрынин А.И., Тарасевич Л.С. «Экономическая теория», Санкт-Петербург: «Питер», 2009. – 544 с.
8. Долятовский В.А. «Зарубежный опыт комплексного развития регионов – регионология», Москва: «Стиль», 2004, № 2-3, 75 с.
9. Маршалова А.С., Новоселов А.С., «Основы регионального производства», Москва: «Мир», 1998. – 170 с.
10. Морозов Т.Г. «Региональная экономика: учебник для Вузов», Москва: «ЮНИТИ», 2008. – 300 с.
11. Некрасов Н.Н. «Региональная экономика», Москва: «Экономика», 2009. – 160 с.
12. Сергеев М.Г., Пыхова И.М., Деменев А.Д. «Региональная экономика и закономерности ее развития», Москва: «Экономика» 2010. – 70 с.
13. Храпунов В.В. «Региональные аспекты экономической реформы в Казахстане (на примере г. Алматы)», Алматы: «Білім», 1999. – 272 с.
14. «Проблемы региональной экономики – сборник научных трудов», Алматы: «Экономика», 2009. – 129 с.
15. Исакова Р. «Региональная политика», журнал «Финансы Казахстана» - №3, 2001. – 77 с.
16. Кроливецкий Э. «Управление социально-экономическим развитием региона», журнал «Транзитная экономика» - №6, 2005. – 80 с.
17. Игнатов В.Г. Регионоведение (методология, политика, экономика, право) / В.Г. Игнатов, В.И. Бутов. Ростов н/Д, 1998.
18. Колесников Ю.С. Регионализм в экономике / Ю.С. Колесников // Научная мысль Кавказа. 1997. - №4. - С. 37.

19. Колесников Ю.С. Региональная составляющая проблем стратегического планирования / Ю.С. Колесников // Экономическая система современной России. Концептуальные проблемы, приоритетные сферы, региональная специфика. М.: ИВЦ «Маркетинг», 2001.
20. Шнипер Р. И. Регион: диагностика и прогнозирование / Институт экономики и организации промышленного производства СО РАН. — Новосибирск, 1996. — 135 с.
21. Статистический сборник «Павлодарская область 2008-2012 годы»//Департамент статистики по Павлодарской области, 2013 год.
22. Бузова И.А., Маховикова Г.А., Терехова В.В. Коммерческая оценка инвестиций /под ред. Есипова В.- СПб.: Питер, 2003. — 432 с.
23. Вахрин П.И. Инвестиции: Учебник-2-е изд. перераб. и доп – М.: Издательско торговая корпорация «Дашков и К», 2003. - 384 с.
24. Закон РК «Об инвестициях» от 8 января 2003 года, №373-П. Казахстанская правда.
25. <http://dic.academic.ru>.
26. Шарп У., Александер Г., Бейли Дж. Инвестиции /пер.с англ. – М.: ИНФРА-М, 1999. – 1028 с.
27. Баймуратов У.Б. Инвестиции и инновации: нелинейный синтез // Избранные научные труды.-Алматы: БИС, 2005.- Т.3.- 320 с.
28. Официальный сайт Департамента статистики Павлодарской области. Интернет-ресурс: www.pavlodar.stat.kz.
29. Экономические методы государственного управления аграрным производством АО «КазАгроИнновация» ТОО «Казахский научно-исследовательский институт экономики агропромышленного комплекса и развития сельских территорий», Алматы, 2012, - 130 с.
30. Отчеты о производственно-финансовой деятельности сельхозформирований Республики Казахстан за 2007-2011 гг. Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан. Астана. 2012. – 150 с.
31. Агропромышленный комплекс Республики Казахстан. Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан. Астана. 2012. – 60 с.
32. Кайдарова С.Е., Нарынбаева А.С. Совершенствование государственного регулирования инвестиционной деятельности в АПК Казахстана. Материалы III междунар. научно-практич. конф.: Сб. научных статей: «Наука и образование в XXI веке: динамика развития в евразийском пространстве», посвященной 100-летию

- академика Ш.Чокина». 15-16 ноября. 2012 г. – Павлодар, Изд-во ИнЕУ. – Том 2. – 2012. - С. 186-191.
33. Котова Л.Г. Государственная поддержка агропромышленного комплекса необходима. Л.Г. Котова// Российское предпринимательство. 2009.
 34. Кодекс РК «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) (с изменениями и дополнениями по состоянию на 01.01.2013 г.). Юридический справочник «Законодательство».
 35. Жахов Н.В. Ценовой паритет в сельском хозяйстве: современное состояние и государственное регулирование // Журнал «Экономика сельскохозяйственных и перерабатывающих предприятий». - 2012. - №4.
 36. Рекомендации по повышению эффективности функционирования Обществ взаимного страхования в сельском хозяйстве МСХ Республики Казахстан. АО «КазАгроИнновация», ТОО «Казахский научно исследователь-ский институт экономики агропромышленного комплекса и развития сельских территорий», Астана, 2011. - 27 с.
 37. Сигарев М.И. Государственное управление аграрной экономикой Казахстана: опыт, проблемы и перспективы. – Алматы: КазНИИ Экономики АПК и развития сельских территорий. – 2012.
 38. Лахметкина Н.И. Инвестиционная стратегия предприятия – 3-е изд., испр. и доп. – М. КНОРУС, 2007.- 192 с.
 39. Давлетов Р. К вопросу о повышении конкурентоспособности региона // Экономика и управление. 2012. - №2. - С. 94-95.
 40. Конкурентоспособность регионов: теоретическо-прикладные аспекты / Ю.К. Перский и др.. М.: ТЕИС, 2003. - 472 с.
 41. Механизмы повышения конкурентоспособности экономики регионов / Смирнов С.Н. и др.. М.: ГУ ВШЭ, 2005. - 64 с.
 42. Мироедов А.А. Информационное обеспечение механизмов управления регионом / А.А. Мироедов. М.: Финансы и статистика, 2002. -127 с.
 43. Конкурентоспособность регионов: теоретико-прикладные аспекты / Под ред. проф. д.э.н. Ю.К. Перского, доц., к.э.н. Н.Я. Калюжной. М.: ТЕИС, 2003. - 472 с.
 44. Лавровский Б.Л. Экономический рост и региональная асимметрия (эмпирический анализ) / ИЭОПП СО РАН. Новосибирск : Сиб. науч. изд-во, 2005.- 215 с.
 45. Ларина Н.И. Государственное регулирование регионального развития: пространственная структура власти и региональная экономическая политика: автореф. дис. д-ра эконом, наук. Новосибирск, 2005 - 40 с.

46. Лукашин Ю., Рахлина Л. Факторы инвестиционной привлекательности регионов России // Международная экономика и международные отношения. 2006. - №3. - С. 87-97.
47. Львов Д.С. Концепция управления национальным имуществом. Научный доклад на заседании президиума Российской академии наук 12 февраля 2002 г. // Экономическая наука современной России: Экспресс-выпуск. 2002. - №2 (9). - С. 5-15.
48. Львов Д.С. Региональная политика как фактор экономического роста // Проблемы теории и практики управления. 2000. - № 1. - С. 21-24.
49. Марков Л.С. Экономические кластеры: идентификация и оценка эффективности деятельности. Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2006.-88 с.
50. Плоткин Б.К. Основы логистики: учебное пособие / ЛФЭИ. - Л., 2010. – 59 с.
51. Сток Дж., Ламберт Д.М. Стратегическое управление логистикой: пер.с англ.изд. - М.: ИНФРА-М, 2009. - 797 с.
52. Уотерс Д. Логистика. Управление цепью поставок: пер. с англ. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2007. – 503 с. (Серия «Зарубежный учебник»).
53. Donald J.Bowersox, David J.Closs Logistical management – N.Y.: THE McGRAW – HILL COMPANIES, INC, 2005. - 730 p.
54. The management of business logistics/ J.J. Coyle, E.J.Bard, C.J. Langly.- 5-th ed. - West Publishing company, 2008. - 580 p.
55. Баяхметова Л. Логистические системы в структуре управления компании // Банки Казахстана. - 2006. - №8. - С. 44-48
56. Чен И. Логистика как инструмент воздействия на управление предприятием // Евразийское сообщество: общество, политика, культура. - 2010. - № 2. - С. 59-60.
57. Черненко М. Планирование производственной деятельности и управление запасами. // Деньги и технологии. - 2007. - №9. - С. 54-58.
58. Чен И. Логистические системы и особенности ее формирования / И. Чен. - // Қаржы-қаражат-Финансы Казахстана. - 2008. - № 4. - С. 86-92.
59. Афанасьева Н.В. Логистические системы и российские реформы СПб: Питер, 2004. – 294 с.
60. Украинцев В.Б. Конкуренция и логистика. - М.: Экспертное бюро, 2009. – 224 с.
61. Аманбаев С. Эффективность систем управления за счет логистизации / Қаржы-қаражат. - 2005. - № 4. - С. 79-85.

62. Дегтяренко В.Н. Основы логистики и маркетинга: учебное пособие. - Ростов н/Д.: Эксперт.бюро, 2006. - 240с.
63. Сергеев В.И. Логистика в бизнесе: учебник. - М.: ИНФРА-М, 2011. - 608 с.
64. Райымбеков Ж.С., Сарсенова А.Е. Тенденции и концепция развития логистической системы товародвижение в Казахстане // Вестник КарГУ. Сер. экономика. - 2007. - № 1 - С. 62-67.
65. Ламбен Жан-Жак. Стратегический маркетинг. Европейская перспектива / пер. с французского. - СПб.: Наука, 2006. – 589 с.
66. Бергалиев Т.М. Логистические проблемы нефтегазового комплекса Республики Казахстан: автореферат дис... канд. экон. наук. - Алматы, 2002. – 27 с.
67. Калюжнова Н.Я. Конкурентоспособность российских регионов в условиях глобализации. – М.: ТЕИС. – 2004. – 526 с.
68. Криворотов В.В., Калина А.В., Эриашвили Н.Д. Экономическая безопасность государства и регионов. М.: Юнити-Дана, 2011. – 352 с.

**Арынова Зулфия Амангельдиновна
Кайдарова Саида Ерболатовна
Нарынбаева Айна Сериковна,
Беспалый Сергей Владимирович**

Учебное пособие

Ответственный за выпуск Романов Д.Ю.
Компьютерная верстка Степаненко О.В.

Сдано в набор 14.11.2014 г.
Подписано в печать 28.11.2014 г.
Формат 64x80 1/16 Объем 8,75 п.л.
Тираж 500 экз. Заказ _____

Редакционно-издательский отдел
Инновационного Евразийского университета
140003, Павлодар, ул. Горького 102/4

*За ошибки в авторском тексте
редакция ответственности не несет*