

promising trends in the industry. All this will ultimately positive systemic effects for the whole industry and therefore for the whole of Kazakhstan's economy as a whole. [9]

References.

1. «Маркетинговая деятельность», <http://puhonto.ru/marketing-0.htm>
2. «Маркетинговая деятельность на предприятиях», <http://teachpro.ru>
3. «Нефть, власть и Казахстан», <http://www.apn.ru/opinions/article9523.htm>
4. «Нефтяная отрасль Казахстана-отрасль стратегическая», http://www.businesspress.ru/newspaper/article_mid_21960_ald_352034.html
5. «Нефтегазовая отрасль имеет самый большой потенциал инновационности», <http://www.nomad.su/?a=10-201011190017>
6. Джуди Корстыенс «Торговые Войны» издана в 2005. – Минск. С. 25-33
7. Шумилин М.В., Алискеров В.А., Денисов М.Н., Заверткин В.Л. «Бизнес в ресурсодобывающих отраслях» Справочник. -М. ООО «Недра-Бизнес-

центр», 2001. - 268 с. ил. ISBN 5-8365-4308043. – 23 с.

8. Маркова В.Д. Особенности промышленного маркетинга // Материалы междунар. Конф. «Состояние и перспективы конкурентоспособности экономики Республики Казахстан: современная методология промышленного маркетинга, финансирования и управления». – Алматы, 2007. – Ч.1. – С.13-15.

9. Третьяк О.А. Маркетинг: новые ориентиры модели управления: учеб. – М.:ИНФРА-М, 2005. – 403 с.

Аннотация

Коммерческие отношения формируются в условиях высокой конкуренции, неопределенности и неустойчивости рыночной среды. Для того, чтобы добиться успеха в любой сфере, в том числе и нефтяной, использование логистических подходов, является недостаточным. Также требуется применение современных высокоэффективных способов и методов управления процессами. Маркетинг является наиболее прогрессивным направлением в

данной области.

Аңдатпа

Коммерциялық қатынастар биік бәсекелестік, екіұштылық және нарықтық ортаның орнықсыздығы шарттарындағы қалыптасады. Кез келген саладағы жетістікке қол жеткізу үшін сол үшін соның ішінде мұнай, қолдану логистиялық жолдар, жеткіліксіз болып табылады. Сонымен бірге процесстердің қазіргі аса тиімді әдістер және басқарудың әдістерінің қолдануы керек болады. Маркетинг өте озық бағыт осы облыста болып табылады.

Reference

Commercial relations are formed under conditions of high competition, uncertainty and volatility of the market environment. In order to achieve success in any business sphere, including oil, using logistic approach is inadequate. It also requires the use of highly effective ways and methods of process control. Marketing is the most progressive trend in this business sphere.

*Халықаралық Бизнес Академиясы
«Экономика және логистика»
кафедрасының доценті, э.ғ.к.
Тастандиева Н.Б.*

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДСҰ-НА КІРУ САЛДАРЫНЫҢ АГРАРЛЫҚ СФЕРАҒА ӘСЕРІ

Еліміз әлемдік шаруашылық байланыстардың нарықтық қайта құру мен интеграция жолына тұрып, ғаламдану үдерістерінен тыс қала алмайды. Осының өзі еліміздің әлемдік сауданың ғаламдануы мен ырықтандырылу идеяларын және осымен байланысты оның 144 толыққанды мүше-мемлекеттері арасындағы тиісті құқық қатынастарын реттеудің экономикалық операцияларын іске асырудың басты құралына айналған ДСҰ-ға кіруіне себеп болып отыр. ДСҰ әлемдік сауданың 90%-нан астамын қамтиды [1].

Қазақстан Республикасының Президенті Нұрсұлтан Назарбаев Парламент палаталарының бірлескен отырысында ел халқына арналған жылсайынғы Жолдауымен сөз сөйлегенде Қазақстанның Дүниежүзілік сауда ұйымына кіруін ең бастымды міндеттердің бірі ретінде атады. "Еліміздің осы халықаралық экономикалық ұйымға кіруі Қазақстанға

халықаралық нарықтарда кең мүмкіндік беретініне сенемін", – деді Президент. Алайда «осы мүмкіндікті ойдағыдай және ұтымды пайдалану қажет», – деп атап өтті Н. Назарбаев [2]. Қазіргі таңның даму кезеңінде бірде-бір ел Дүниежүзілік сауда ұйымына мүше болмай халықаралық экономикалық қатынастарға толыққанды қатыса алмайды.

Алайда қазіргі уақытта Қазақстанның ДСҰ-ға кіруі жөніндегі даярлық (келіссөз) үдерісінде бірқатар проблема да жоқ емес. Мәселен, әр түрлі салалардың негізгі субъектілері – қазақстандық кәсіпорындар жөніндегі толық ақпарат жоқ, олардың нарықтағы үлесі, олардың бәсекеге қабілеттілігінің факторлары мен көздері, сондай-ақ біздің тауар өндірушілердің тиімді дамуына ықпал ететін қажетті қорғаныс мөлшерлемелері де анықталмаған. Осыған байланысты ДСҰ-ға кіргеннен кейін отандық кәсіпорындардың жағдайының қандай болатынын іс

жүзінде бағалау мүмкін емес болып отыр, ал мұның өзі біздің келіссөз жүргізушілеріміздің сол немесе басқа тауарлардың кеден баждарының барынша жоғары деңгейлерін белгілеу үшін осыны дәлелдеуді қиындатады, сондай-ақ Қазақстанның негізгі сауда әріптестер-елдерінің құрылымы талданбаған. Еліміз ДСҰ-ға мүше болған жағдайда қазақстандық кәсіпорындардың ықтимал бәсекелесі болуы мүмкін негізгі шетелдік компаниялар жеткіліксіз зерттелген.

Ішкі нарық үшін тұрмыста тұтынатын заттарды өндіретін қазақстандық салалардың ішінен басымды ретінде ауыл шаруашылығы өнімінің өндірісін, тамақ өнеркәсібін, құрылысты атауға болады. ДСҰ-ға мүше болу шеңберінде жоғарыда атап өтілген салаларды қатаң бәсекелестіктен қорғау шараларының механизмінде отандық тауар өндірушілермен келісілген нақты тауар жайғасымдары бойынша тарифтік кедергілерді сақтау қарастырылады.

Ал Үкімет пен кәсіпкерлердің осыған қатысты өздерінің көзқарастарының келісімі осы күнге дейін жасалған жоқ.

ДСҰ-ға кіру еліміздің әлемдік экономикаға кіруінің стратегиялық бағытының аса маңызды міндеті болып табылады. Алайда бүгінгі күні Қазақстан әлемдік нарықта өзінің шикізат сатуына байланысты ешқандай қиындықты бастан кешіп отырған жоқ, осыған орай үкіметтің ДСҰ-ға кіру әрекеті орынсыз болып көрінуі мүмкін. ДСҰ-ға кіру проблемасы дәл осы сәттегі және жеке бастық мәселесі емес, бұл еліміздің ұзақ мерзімді стратегиялық мақсатынан туындап отырған мәселе. Соңғы өнім өндірісінің ұлғаюы Қазақстанның тек сыртқы нарыққа шығу жағдайын қуаттауы мүмкін, ал ол ішкі сұраныстың өте шектеулі екенін өтейді. Алайда осы бағытта да көптеген әлем елдері сауда кедергілерін қоюы да ықтимал. Еліміз ДСҰ-ға мүше болған жағдайда ғана өңдеу өнеркәсібінің өнімін экспорттау үшін барынша қолайлы қажетті режимге келіпдік беріледі.

Қазақстанның ДСҰ-ға кіру мәселесін талқылағанда Қазақстанның дамуындағы осы жауапты қадамға даярлығы, оның экономикасының ахуалы мен жұмыс істеу жағдайларының ДСҰ өзінің мүшелеріне қоятын талаптарға жауап беру, сонымен бірге еліміздің осы талаптарды өзіне нұқсан келтірмей орындай алуы жөніндегі мәселелер әркімді толғандырады. Бүгінгі күні Қазақстан нарықтық реформалардың көбін жүзеге асырып, экономиканы нарықтыққа айналдыру жөніндегі өтпелі кезеңді еңсерді. ЕО пен АҚШ Қазақстан экономикасы нарықтық ел екенін мойындады.

Қазақстан транзиттік ел болғандықтан, ол өзінің тауарларын тасымалдауға мүмкіндігі болады. Осының барлығы сыртқы сауданың (әсіресе өңдеу өнеркәсібінің отандық тауарлары) дамып, өрістеуіне ықпал ететін болады. Қысқа- және орта мерзімдік келешекте Қазақстанның ДСҰ-ға кіруі, сыртқы нарыққа ұсынатындай (шикізаттан басқа) бізде әлі ешнәрсе жоқ, сол себептен ең алдымен, сауда тұрғысынан емес инвестиция алу жағынан маңызды. Бұл жағдайда еліміз шикізат өңдеуге инвестиция тартуға және өңдеу өндірістерінің бұдан да жоғары кезеңдерін дамытуға демеу алады.

ДСҰ-ға кіру мәселесін көтергенде алдымен ауыл шаруашылығы жөніндегі көп жақты арнайы келіссөздерді ықпалдап алған жөн секілді. Өйткені табиғаты, ауа-райы күрделі, техникасы

мен технологиялары ескірген, сонымен бірге өнім тауар өткізу нарығынан географиялық жағынан алыс орналасқан, теңіз жолдарына шыға алмайтындығы, сондай-ақ халқының 44%-ы ауылды жерде тұратын Қазақстан үшін ауыл шаруашылығы жөніндегі келіссөздердің әлеуметтік маңызы зор. Ауыл шаруашылығы жөніндегі көп жақты келіссөздер Жұмыс тобына мүше-елдермен тарифтік қорғаудың жеткілікті деңгейін, ауыл шаруашылығын ішкі қолдау көлемі мен экспорттық субсидиялар мөлшерінің жеткілікті деңгейін қамтамасыз етуге қатысты жүргізіле ауыл шаруашылығы секторының біршама мәселесі шешілер еді. Агроөнеркәсіптік кешеннің негізгі мақсаты - халықты азық-түлікпен, ал өнеркәсіпті қажетті шикізатпен қамтамасыз ету.

Сол секілді, ДСҰ-ға кіргенде Қазақстанда өндірілген тауарлардың халықаралық стандарттарға сәйкес болуы тиіс. Мысалы дамыған елдер өздерінің тауарлары мен қызметтері жоғары бәсекеге төтеп бере алатын жағдайда ғана ырықтандыруға барады, алайда біз ол деңгейге әлі жеткен жоқпыз. ДСҰ-ға қалайда болса кіруге тырысу немесе аламыш ұйымға кіру атағына бола мүше болу қажет емес. Осы ұйымға қатысудан алынатын пайданы кіру төлемін өтеуге тиіс.

ДСҰ-ға кіру отандық тауарлар мен қызметтердің сыртқы да, сонымен бірге ішкі де нарықтағы бәсекеге қабілеттілік мәселесін өткірі қойып отыр.

Еліміздің ДСҰ-ға кіруі мен шекараның ашылуы бүгінгі күні біз қажетті қолайлы жағдай жасап, қолдап отырған шағын және орта отандық тауар өндірушіні біраз күйрететіні жасырын емес.

Еліміздің өңдеу өнеркәсібін – сүт кешенін алатын болсақ, бүгінгі күні сүт өнімін жергілікті жерде өңдейтін зауыттарды жүктеу үшін шикі сүттің 80% Қырғызстаннан әкелінеді. Қазіротандық ауыл шаруашылығы өндірушілерін қолдауға шаралар іске асырылуда. Сүт зауыттарының жұмысын отандық шикізатті өңдейтіндей етіп қайта құрғымыз келсе Қырғызстанмен шекараны жауып, кеден кедергілерін орнатамыз. Ал егер біз ДСҰ-ға кірсек, онда бұндай шараны қолдана алмаймыз, өйткені ДСҰ Қазақстаннан белгіленген міндет-төме қабылдауды талап ететін болады. Тіпті қазірдің өзінде, еліміз ДСҰ-ға мүше болмай тұрып, біздің астық пен болат экспорттайтын каналдарды жауап тасталған, ал біз ДСҰ-ға кіргенде жағдайымыз қандай болмақ?

Тағы да бір мысалды келтіре-

тін болсақ, қазіргі уақытта АҚШ Ауғанстанға гуманитарлық көмек ретінде қомақты астық мөлшерін жеткізеді. Ал американдықтар біздің астықты неге сатып алмайды? Бүгінгі күні Қазақстанның элеваторларында тоннасының өзіндік құны 55 АҚШ долларынан тұратын 3,5 млн. тонна астық іске асырылмай, құры босқа сақталуда. Біз осы астықты оның өзіндік құнынан төмен бағамен, яғни тоннасын 50 АҚШ доллары бойынша сатуға даярмыз. Яғни республикада астық артық өндірілгені шындық. Сондықтан ҚР Президенті 2002 жылғы 10 сәуірдегі мәжілісте айтқандай «кәсіпкерлікті дамыту үшін маркетингтік зерттеуді жан-жақты дамыту қажет» [3].

Өзге мысал: Өзбекстанмен шекара арқылы ұсақ саудагерлер күн сайын 1000 тонна ұн өткізеді. Біздің ұнымыздың сапасы жоғары болғандықтан, өнім тұтынушылардың сұранысына ие. Алайда өз ақшамызды қайтарып ала алмайтындықтан, біз Өзбекстанмен ресми түрде сауда жасай алмаймыз. Яғни бізге қалыптасқан тауар, өнім өткізу нарықтарын кеңейтіп, Орталық Азия өңіріндегі интеграцияны дамыту қажет, ал әлемдік экономикаға интеграциялану мәселесі жеңілдікпен шешіле қоймайды.

Қазақстанның шикізат ресурстары (мұнай, газ және т.б.) мен бастапқы өңдеу өнімдеріне сұраныстың артуы дамудың қолайлы факторы болып табылады. Алайда біз мұнайымызды мұнай өндірісін ұйымдастыру үшін Батыстан сатып алатын жабдықтың бағасымен салыстырғанда өте төмен бағамен сатамыз. Ал егер біз өз шикізатымыздың өңделген нәтижесін, яғни соңғы өнімді сатуға мүмкіндігіміз болғанда жағдай өзгеше болар еді. Қазақстан бүгінгі күні мұнай өндірісінен түк те алмайды немесе мардымсыз алады, яғни жылына 7 млрд доллар түсіреді. Салыстыру үшін айтатын болсақ, Ресей тек сүт өнімін сатудан жылына 9 млрд АҚШ долларын алады.

Аграрлық тұрғындардың басым бөлігі айналысатын, ДСҰ-на кіруге әлі дайындығы жоқ экономиканың сезімталдығы жоғары секторы. Егістіктің өнімділігі бойынша және Қазақстанның фермерлері өлемнің көптеген елдерінен 3-4 есе арта қалып отыр. Қазақстанның ауыл шаруашылығына бағытталған жалпы инвестиция көлемі соңғы жылдары 5 пайыздан аспайды. Салыстырмалы талдау көрсеткіштері бойынша, Қазақстанның 1 га егістікке есептегендегі мемлекеттік көмегі 7 долларды құрайды, ал мұндай көрсеткіш Кана-

дада - 83, АҚШ-та – 107, Финляндияда – 500, ЕО – 855, Швейцарияда – 4214 доллар шамасында [4]. Сондықтан ЕО көптеген елдерінде ауыл шаруашылық өндірушілерге жәрдем көлемі ның осындай тиісті көлемінен көп есе артық, өрі Қазақстанмен салыстырғанда ЕО елдеріне әкелінетін тағамдарға кедендік тарифтер деңгейі де 10 есе жоғары. Бұдан біздің республикамыздың аграрлық секторды қалай қамтамасыз ететіні түсініксіз дегенді айтуға тура келеді.

ДСҰ көлісінде ауыл шаруашылығы бойынша экспорттық субсидияларды пайдалануға рұқсат береді, алайда міндеттеме бойынша олардың деңгейі тіркелген, олардың бірте-бірте қысқартылуы алдын ала қарастырылған. Әрине, ДСҰ-на кіру ауыл шаруашылық өндірісінің көлеміне кері әсер беретіні сөзсіз, себебі, ДСҰ-ға мүше болған соң қарсы талаптарының жоспарындағы сыртқы сауданың ырықтандыру режиміне қанағаттану керек. Ауыл шаруашылық кәсіпорын өнімінің біршама бөлігі арзан да сапалы импорттық өніммен ығыстырылатын болады. Көбінесе бұл сүт және ет өнімдеріне қатысты болмақ. Мәселен, көрші Қытай елінде ет өнімінің өзіндік құны екі есе арзан. Әзірге Қазақстан ДСҰ-ға мүше бола қойған жоқ, сондықтан да қорғаныс тарифтерінің механизмін тиімді пайдалануымызға болады.

Қазіргі кезде кей өндіріс құралдарының арзан құны бәсекеге қабілеттіліктің қорын құруға жағдайлы, мысалға электр энергиясын, азотты тыңайтқыштарды, майлайтын жанармай материалдарын айтуымызға болады. ДСҰ-ға мүше болған соң өндіріс құралдарының ішкі бағасы отандық ауыл шаруашылығы үшін қолайсыз салдар тудыратын әлемдік баға деңгейіне жақындайтын болады.

Сонымен қатар, ДСҰ-на кіру бір шетінен алғанда отандық тағамдардың экспорттық деңгейінің дамуына ынталандырушылық эффектілік беруі әбден мүмкін. Шет елдік аграрлық нарықтың қорғаныс тарифтерінің төмендеуі май тұқымы, сұлы, арпа, бал, ет-сүт және арақ-шарап секілді отандық экспорттық өнімдердің өсуіне ықпалын тигізеді.

Қазақстанның ДСҰ-на кіру даярлығының жетіспеушілігі елдің тамақ өнімдеріне қауіп төндіруі мүмкін. Техникалық қамтамасыз ету жағынан артта қалатындығымыздан ауыл шаруашылығын берілетін тікелей дотацияны қысқартуға тура келеді, ал бұл өз кезегінде үкіметтің ішкі қолдаушылар жағынан туындайтын айтарлықтай

қомақты мәселермен қақтығысуына әкелуі мүмкін.

Қазақстан әлемдік қауымдастықтың геосаясаттық кеңістігінің ортасында бол өзіннің дамуының жаңа кезеңіне көшті. Берілген кезең экономикалық қатынастардың жаһандануымен және әлемдік тамақтар нарығындағы бәсекелестіктің жалпы өсуімен сипатталады. Бұл жағдайда, ерекше мәнге экспортқа бағытталған сала ғана ие болады. Қазақстанның агроөнеркәсіптік кешенінің ішінде республиканың астық өндірісін осы салаға жатқызуға болады. Осы саланың әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілігі елдің жаңа кезеңіндегі барлық ауыл шаруашылығын дамытудың тиімділігін анықтайды. Мұндағы саланың бәсекеге қабілеттілігі көп жағдайда әлемдік нарықтың құрылымына ғана емес, елдің ішкі өндірісін ұйымдастыру деңгейінің дәрежесіне де байланысты. Осыған қатысты мәселелердің шешуші факторына мемлекет тарапынан саланы тиімді басқару әдісі, өндірісті ұйымдастырудың жаңа тәсілі, ғылым мен ғылыми техникалық прогресстің жаңа жетістіктерін қолдану жақтары жатады. Осыған орай, ауыл шаруашылық кәсіпорындарының ішіндегі астық өндірісі жұмысының экономикалық механизмдерін жаңғырту, өндіріс пен астық және астық өнімдерінің пропорционалды сәйкестігі, сала аралық және шаруашылық аралықтағы бағаның үйлесімсіздігін анықтау, астық шаруашылығының тұрақты дамудың басым бағыттарын негіздеу секілді мәселелері туындайды.

Бұл мәселелердің шешімі алдымен, қолдағы бар өндірістік ресурстарды тиімді пайдалануда, капиталды үнемдейтін факторларды белсенді іске қосуда жатыр. Бұл ресурс өлуіне арттыруға, ауыл шаруашылық кәсіпорындарының материалдық-техникалық деңгейін көтеруге шарттасылған. Алайда оны индустриализациялауға, қарқынды технологияларды қолдануға қоғамның мүмкіндігі шектеулі, ал осындай шектеулерді алдағы жақын арада өңсеру шешілуі қиын мәселе күйінде қалып отыр. Мәселен, ауыл шаруашылығының негізгі құралдары трактор және комбайндар жасау заводын қайта жаңғыртуға көм дегенде 4-5 млрд. АҚШ доллары қажет екендігін атасақ та жеткілікті.

Тамақ өнімдерінің ішкі нарығындағы импорттың үлесін талдаудан тауық етінде 49,1 пайызды, қойытылған сүт өнімдерінде – 98, сары майда – 65,5, колбаса өнімдерінде – 50, қанттан жасалған кондитерлік өнімдерде – 38,

ұннан жасалған кондитерлік өнімдерде – 64,5 пайызды құрайтыны анықталған. Онда да импорттық өнімдердің 50 пайыздан астамы Ресейден әкелінді. [4].

Нарықтық экономикада дамудың ең басты механизмі – экономикалық өсудің пәрменді факторы болып табылатын бәсекелестік. Бәсекелестік қана өндірушілерді өндірісті жетілдірудің, еңбек өнімділігін арттырудың және өндірістік шығындарды төмендетудің мүмкіндіктері мен жолдарын ұдайы іздестіруге ынталандырады.

Әзірге қазақстандық нарықта бәсеке негізінен импорттық тауарлар ғана құрайды, сондықтан Қазақстан ДСҰ-ға кіргеннен кейін шетелдік тауар өндірушілер тарапынан жасалатын бәсекелік қысым ішкі бәсекелік ортаны жандандырып, отандық тауар өндірушілерді өндірісті қайта құрылымдауға, жаңартып, тауарлардың түрін өзгертуге, сонымен бірге бағаны төмендетіп, өнімнің сапасын жақсартуға өрі сатып алушылардың сұранысын ескеруге мәжбүр етуі де мүмкін. Ал осыны істей алмаған өндіруші нарықтан мүлдем көтуі де мүмкін. Бәсекеге қабілетті өнім бәсеке мен бәсекелік орта жоқ жерде пайда болмайды. Шынында, ауыл шаруашылығы шикізаты мен тамақ өнеркәсібінің шикізат өңдеу өндірісі 1992 жылдан бастап Қазақстан азық-түлік тауарларын көп мөлшерде импорттай бастаған кезден бастап импорттық тауарлармен алғашқы рет бәсекеге түсіп, солармен иік теңестіруге қабілетті бола бастағаны көздейсоқ емес. Шет елдердің импорты нарықта осы тауарларға сұраныстың жоғары екендігін байқалуы бәсекеге қабілетті отандық өндірістерді ретке келтіруге ықпал етті. Бүгінгі күні тамақ өнеркәсібі нарықтың 70%-ын құрайды, мұның өзі оңтайлы жағдай, нарықта шетелдік емес отандық компаниялар бір-біріне бәсекелік қысым көрсетіп отыр. Енді оларға тоқыма және тігін өнеркәсібі, тсүті телевизорлар, құрылыс материалдары, яғни импорты азық-түлік тауарларынан кейінгі орынды алатын тауарлардың өндірістері қосылуда.

Қазақстан ДСҰ-ға кіру жолында негізгі фактор болып осы халықаралық ұйымға қатысудың тәуекелі мен кері жағдайында айналымыздағы өлеменнен бөлектену мәселесін қарастыра отырып, қолдампаздық саясат пен өнеркәсіп арасында оңтайлы шешім қабылдау жатады. Еліміз сыртқы дербес саясатты әзірлеу барысында халықаралық тәжірибені міндетті түрде ескеруіміз керек. Жақын көршілеріміз Қытайдың,

Қырғызстанның, Моңғолияның, Болгария мен Латвияның ұйымға кіру тәртіптемелері мен шарттары Қазақстан үшін жақсы үміт береді. Осы орайда атапмыз елдердің қандай іс-қимыл жасағанын үйрену мақсат емес, олардың оң тәжірибесін ескеріп, келеңсіз жағдайларға жол бермеуді ойластыру қажет. Кездескен қиындықтарға қарамастан, Қазақстан жеңіске жетер жолда өзінің мүддесін соғына дейін қорғау құқығы бар. Саясат келешектің қамын ойлап, ұзақ мерзімді мәселелерді шешуге бағытталады.

Басқаша айтқанда, отандық әзірге ішкі нарықты тауарлардың кең асортименттерімен толтыра алмайды. Қазірде кейбір тамақ өнеркәсібінің салалары сапасы жағынан импорттық өнімдерден кем түспейтінін атауға болады, алайда бағалық бәсекелестікте олардың жоғарғы өзіндік құны қиындық тудырып отыр.

Дегенмен де, біздің агро саламыз төменгі қолайлы климаттық жағдайда жұмыс істейтін ескеретін болсақ та, ЕО мен АҚШқа қарағанда біршама төмен болып тұрған ауыл шаруашылығын мемлекеттік қолдаудың ДСҰдағы ұйғарынды көлемі жөніндегі сұрақ негізгі болып келеді. Егерде шекарамызды толық ашатын болсақ, онда отандық ауыл шаруашылық өнімдерін өндірушілеріміз күйзеліске ұшырауы әбден мүмкін. Бұдан барып бізге шет елдік сатушылар бағаларын көтеруі мүмкін болатын өз өнімдерін еш экспорттық субсидисіз жеткізуі болады. Бұдан айттарымыз, ДСҰ-ға мүше болғанның өзінде де қысқа мерзімдік болашақта отандық тауар өндірушілердің шет елдік өндірушілермен бәсекелестігі салдарынан жұмыс орындарының қысқаруының анық екендігін мойындау ойы да туындайды.

ДСҰ-ға қосылуды жақтайтындардың ұстанымы бір-ақ пікірге саяды: сөзсіз артықшылыққа ие болу үшін, әлемдік сауда жүйесіне интеграциялану керек. Осыған орай атап айтатын болсақ, ДСҰ-ға кірген сәтте мөлшері тіркелетін кеден баждары тарифтік және тарифтік емес кедергілер, сондай-ақ экспорт пен импорттың кеден тарифтерін бірте-бірте төмендету бойынша міндеттеме қабылдау қажет. Әдетте ДСҰ баждар мен тарифтердің ставкалары 2-3 жылдан жиі емес өзгеруін талап етеді. Макроэкономика теориясына сәйкес бағаны бұрмалау экспорт салаларындағы қысқарту есебінен халықаралық саудаға қатыспайтын импорт алмастыратын өнімдер мен

тауарлардың өндірісіне ресурстардың ағынын көбейтеді. Ал мұның өзінде импортта тариф, квота, лицензия қолданылса да импортқа жұмсалатын шығынды жабу үшін экспортқа өнім шығаруға қарағанда импорт алмастыратын өнім өндірісі кең ресурс тартуды қажет етеді, осының салдарынан ұлттың әл-ауқатының деңгейі төмендейді. Тариф ішкі және әлемдік баға арасындағы байланысты дағдылы тағайындайды, нақты айтқанда – ішкі бағалардың жоғарғы шегін өзінен-өзі белгілеуіне байланысты тарифке артықшылық беріледі. Тарифтің көмегімен шетелден жеткізу кездері кемсітілмейтініне көпіндік беру оңай болады. Сауда кедергілері жойылса да Қазақстан мүмкін болған орайда қолдампаздық шараларды қолдануға құқылы болады. Мәселен, өндірісі ауа-райы жағдайына өте тәуелді және мемлекеттік қолдауды қажет ететін, сонымен бірге қазақстандық экспорттың маңызды бабының бірі болып саналатын аграрлық сектордың тауарларына қолдампаздық саясаттың таратылуы тиіс. Ауыл шаруашылығында экспорттық субсидиялардың сақталуы даму қажетімен байланысты болуы тиіс.

Ұлттықтан жоғарғы бағдарламада тұрғындардың қорғалмаған топтарын қорғауға және ұлттық тауарлардың әлемдік нарықта бәсекеге жарамдылығы болуы үшін қорғауға бағытталатын білім беретін, әлеуметтік, экономикалық ұсыныстар енгізілуі тиіс [5].

Ал біз, қазіргі уақытта күш-жігерімізді төменде аталғандарға бағыттауымыз қажет:

- 1) консалтингтік – маркетингтік орталықтар құруға;
- 2) экономиканың өнеркәсіп секторында, ірі де, сонымен бірге шағын және орта бизнесте де озық технологиялардың негізінде технологиялық қайта құруға, жоғары технологиялық өндірісті игеруге;
- 3) өнімнің сапасы мен бәсекеге қабілеттілігін арттыруға;
- 4) шикізат өндіруден бастап жоғары даяр өнім өндірісіне дейінгі аяқталған өндірістік циклдарды қалыптастыруға;
- 5) өндірісті, инновациялар мен менеджментті дамыту тұрғысында тиімді корпоративтік құрылымдарды қалыптастыруға;
- 6) ақпараттық технологияларды ауқымды енгізу, осының негізінде өзара байланысты тауарлар мен қызметтер нарықтарын құру [6].

Сонымен бірге экономиканың келесі секторларында келесі бірқатар

жұмыстарды еңсеру қажет:

- жер қойнауын пайдалану саласындағы заңнаманы ТРИМС-ке сәйкестікке келтіру. Жер қойнауын пайдаланушылар тауарлар мен қызметтерді сатып алуға теңдер жүргізілгенде, қызметкерлерді жалдағанда, олар қазақстандық тауарларға, қызмет өндірушілер мен ұлттық кадрларға артықшылық берулері тиіс. Алайда тауарларға қатысты бұл ДСҰ ережесіне қайшылық етеді, сондықтан біз өз тауарларымыз үшін жасанды преференциалдық режим жасай алмаймыз.

- Жүктерді теміржолмен тасымалдау тарифтерінің қатынас түріне бойынша саралауды жою. Магистральдік темір жол желісінің қызметтері табиғи монополиялар объектісіне жатады, сондықтан «Қазақстан темір жолы» ҰК магистральдік темір жолы желісін пайдаланудың тарифтердің жоғарғы шегін мемлекет реттейді, сол себептен бұл бағаны мемлекеттік реттеу болып табылады.

Отандық және импорттық тауарлардың акциздер ставкасын сәйкестендіру. Бүгінгі күні акцизделетін өнім қатысында әр түрлі тарифтер, акциз салықтарының әр түрлері қолданылады. Этил спиртінің, алкоголь өнімінің, темекі өнімінің тарифін алатын болсақ, отандық тауар өндірушілер үшін төмен, ал импортталатын төнім үшін жоғарырақ акциз салығының бір ставкасы бар. Бұл норма импортты кемсітетін норма. Мысалы, Ресей осы тарифтерді баяғыда теңестірді, және мұндай талапты ДСҰ ғана емес ЕурАзЭҚ та қояды.

Пайдаланған әдебиеттер

1. //www.wto.ru
2. Назарбаев Н.Ә. Қазақстан халқына Жолдау «Жаңа онжылдық-жаңа экономикалық өрлеу-Қазақстанның жаңа мүмкіндіктері» //Президент және Халық газеті.- 2010. - №05-06 (231-232)
3. Назарбаев Н.Ә. 2002 жылғы 10 сәуірдегі мәжілістің сөзі
4. Статистикалық жылнамалар. ҚР статистика жөніндегі Агенстігі Астана, 2007ж., 2008 ж., 2009 ж.
5. Тастандиева Н.Б. Интеграция как фактор усиления конкурентоспособности. //Научные труды экономистов Казахстана о развитии конкурентоспособности местного бизнеса: сборник научных трудов. - Астана, 2003.- Б.2-23-234
6. Туржанов С. О вступлении Казахстана в ВТО. - Алматы, 2002

Принимаются статьи на казахском, русском и английском языках.
Требования к статьям:
– краткое резюме на двух других языках;
– объем не более 12 машинописных страниц;
– электронный вариант в формате RTF, названный по фамилии автора с нумерацией страниц;
– номера телефонов и эл. почты для обратной связи;
– для авторов г. Алматы – 1 экземпляр в печатном виде (кеглем 14, межстрочный интервал 1,5).

Опубликованные материалы не всегда отражают точку зрения редакции. Ответственность за достоверность фактов и сведений, содержащихся в публикациях, несут авторы. Ответственность за содержание рекламы несут рекламодатели.

Дата первичной регистрации Национальным агентством по делам печати и массовой информации Республики Казахстан 23.12.1996 г.
Перерегистрирован 24.04.2001 г.
Регистрационное свидетельство №1930-Ж
Общий тираж 2400 экз.
Формат 60 x 90/8.
Бумага офсетная №1.
Печать офсетная.
Уч.- изд. л. 22,75

Журнал сверстан и отпечатан в типографии «Идан»
Тел.: +7 (727) 328 16 47
e-mail: info@idan.kz
Распространяется по подписке
Подписной индекс 75620

Tyrone Adams The Significance of Audience Analysis.	114
A. Abdrasilov Governance and Planning is the method of achieving the strategic goals and objectives.	117

ЗАРУБЕЖНАЯ ЭКОНОМИКА И ВНЕШНЕЭКОНОМИЧЕСКИЕ ОТНОШЕНИЯ

Слаптев В.С. Иссык-Кульская рекреационная рента: загадка.	121
Шамшидинов У.Т. Организация и рациональное использование земельных ресурсов Кыргызстана на современном этапе.	125
Шамырлатиев Ж. Д., Черикова Д. С. Налоговое консультирование как современный способ обеспечения интересов государства и налогоплательщиков.	128
Алкадырова Ч.М. Корпоративное управление в акционерных обществах с доминирующей долей государства в капитале: проблемы и перспективы развития.	132

ИНВЕСТИЦИИ И ФИНАНСЫ

Мырзакенова М.К. Коммерциялык банктердин активтеринин сапасы жэне огап ыкнал етушү факторлар.	135
Маер О.И. Стабильное состояние банковского сектора – залог успешного функционирования кредитной системы Республики Казахстан.	138
Товма Н. А. Учетная политика компаний малого и среднего бизнеса.	141
Имаралиева Т.С. Виды и источники финансирования предпринимательства.	144
Сапарова Г.Т. Региональный финансовый центр г. Алматы: состояние и потенциал развития.	147
Касенова Г. Е. Управление клиентской базой коммерческого банка.	149
Серикбаева Ж.Д. Проблемы капитализации казахстанских банков.	152
Мурзахметова Г. Пенсионный фонд пародного банка: аналогия успеха.	153
Жакиббеков Д.С., Абибаева М.Д. Приоритетные направления дивинговой деятельности.	156

СОЦИАЛЬНАЯ, ОТРАСЛЕВАЯ И РЕГИОНАЛЬНАЯ ПОЛИТИКА

Сейтепов М.Е. Пенсионная реформа в Республике Казахстан.	159
Калиева Г.К. Экономические предпосылки развития туризма в Казахстане.	164
Идирисова Б.Ш. Қазақстанның жоғары оқу орындарында білікті мамандар даярлау мақсатында қазіргі заманғы оқу жүйесін қайта құру.	166
Буркитбаева Ж. Г. Форма и система оплаты труда в Казахстане.	169
Абдрахманова Г.Т. Развитие деятельности коллективных инвесторов на рынке ценных бумаг.	171
Акпанов А. К. Банк қызметінде тауекел-менеджментті жетілдірудің жолдары.	175
Кошкына О.В. Проблемы развития банковской системы в Казахстане.	177
Мауленов А.О. Анализ доходности собственного капитала (ROE) с помощью системы Du Pont.	181
Сатыбалдиева Ж.Ш. Формирование единого страхового рынка в СНГ.	182
Сигаев Е.А. Страхование катастрофических рисков: зарубежный опыт и необходимость для Казахстана.	186
Тусаева А.К. Государственные финансовые резервы – необходимое условие развития экономики.	190
Адиева Д., Абибаева М.Д. Проблемы развития малого бизнеса Казахстана.	192
S.B Seitzhanov, M.D. Abikayeva Marketing activity at the Oil Industry in Kazakhstan.	195
Тастандиева Н.Б. Қазақстанның ДСҰ-на кіру салдарының аграрлық сфераға әсері.	197
Джумабаева Г.Б. О качестве обслуживания налогоплательщиков на современном этапе.	201
А. Нурсент Радцвет Казахстана за 20 лет Независимости.	204