

Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі 2020 жылға дейінгі бағдарламаны бекіту туралы

Күшін жойған

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 24 желтоқсандағы № 1378 қаулысы. Күші жойылды - Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2018 жылғы 14 маусымдағы № 347 қаулысымен.

Ескерту. Күші жойылды – ҚР Үкіметінің 14.06.2018 № 347 қаулысымен.

Қазақстан Республикасының Үкіметі **ҚАУЛЫ ЕТЕДІ:**

1. Қоса беріліп отырған Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі бағдарламасы 2020 жылға дейінгі (бұдан әрі – Бағдарлама) бекітілсін.

2. Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі орталық және жергілікті атқарушы органдармен бірлесіп, Бағдарламада көзделген іс-шаралардың тиісінше және уақтылы орындалуын қамтамасыз етсін.

3. Жауапты орталық және жергілікті атқарушы органдар Қазақстан Республикасы Президентінің 2010 жылғы 4 наурыздағы № 931 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының Стратегиялық даму жоспарын, мемлекеттік және үкіметтік бағдарламаларды, мемлекеттік органдардың стратегиялық жоспарларын, аумақтарды дамыту бағдарламаларын әзірлеу, іске асыру, мониторинг жүргізу, бағалау және бақылау, сондай-ақ Елді аумақтық кеңістікте дамытудың болжамды схемасын әзірлеу, іске асыру және бақылау қағидалары ережесіне сәйкес Бағдарламаның іске асырылу барысы туралы ақпарат берсін.

Ескерту. 3-тармақ жаңа редакцияда - ҚР Үкіметінің 14.07.2016 № 400 қаулысымен.

4. Осы қаулының орындалуын бақылау Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің бірінші орынбасары Б.Ә. Сағынтаевқа жүктелсін.

5. Осы қаулы қол қойылған күнінен бастап қолданысқа енгізіледі.

Қазақстан Республикасының
Премьер-Министрі

К. Мәсімов

Қазақстан Республикасы
Үкіметінің
2014 жылғы 24 желтоқсандағы
№ 1378 қаулысымен
бекітілген

Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі 2020 жылға дейінгі бағдарлама

1. Бағдарлама паспорты

Ескерту. Бағдарлама паспортына өзгеріс енгізілді - ҚР Үкіметінің 14.07.2016 № 400 қаулысымен.

Атауы	Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі 2020 жылға дейінгі бағдарлама
Әзірлеу үшін негіздеме	Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 6 тамыздағы № 01-7.9 (ХТ) тапсырмасы (3.1.3-тармақ); "Қазақстан – 2050" стратегиясы: қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты; Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 17 қаңтардағы № 732 Жарлығымен бекітілген Әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіру жөніндегі тұжырымдама.
Бағдарламаны әзірлеуге және іске асыруға жауапты мемлекеттік орган	Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі
Мақсаттар	Көрсетілетін қызметтер сапасын, қолжетімділігін арттыру, өнімділігі мен экспортын ұлғайту арқылы көрсетілетін қызметтердің бәсекеге қабілетті саласын қалыптастыру
Нысаналы индикаторлар	1. Көрсетілетін қызметтер саласындағы еңбек өнімділігі, сағатына теңге 2. ЖІӨ-дегі көрсетілетін қызметтер саласының үлесі, % 3. Көрсетілетін қызметтер саласында жұмыспен қамтылғандар саны, мың адам 4. Көрсетілетін қызметтер экспортының өсуі, 2013 жылғы деңгейге %-бен
Міндеттер	1. Көрсетілетін қызметтер саласының сауда секторын дамыту 2. Көлік және логистика секторындағы көрсетілетін қызметтерді дамыту 3. Туристік қызметтердің нарығын дамыту 4. Жылжымайтын мүлік операциялары бойынша көрсетілетін қызметтерді дамыту 5. Кәсіби көрсетілетін қызметтерді дамыту 6. Ақпарат және байланыс секторының көрсетілетін қызметтерін дамыту 7. Қаржы көрсетілетін қызметтерін дамыту 8. Білім беру секторындағы көрсетілетін қызметтерді дамыту 9. Денсаулық сақтау секторындағы көрсетілетін қызметтерді дамыту 10. Көрсетілетін қызметтер саласын реттеудің институционалдық негіздерін жетілдіру
Іске асыру мерзімдері	2015 – 2019 жылдар
Қаржыландыру көздері және көлемдері	Бағдарламаны іске асыруға жұмсалатын қаржы шығындары республикалық бюджет есебінен, сондай-ақ меншікті қаржы есебінен көзделеді. Бағдарламаны республикалық бюджет есебінен қаржыландыру көлемдері Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес тиісті қаржы жылдарына арналған республикалық бюджетті бекіту кезінде нақтыланады.

2. Кіріспе

Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі 2020 жылға дейінгі бағдарламасы (бұдан әрі – Бағдарлама) Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 6 тамыздағы кеңейтілген отырысында берілген Мемлекет басшысының тапсырмасын орындау үшін әзірленді.

Елдің әл-ауқатының өсуіне қарай, сервистік экономика экономикалық өсу мен жұмыспен қамтамасыз етуде шешуші рөл атқара бастайды. Соңғы уақытта көрсетілетін қызметтер саласы дамыған және дамушы елдердің экономикалық серпініне шешуші ықпалын тигізеді. Көрсетілетін қызметтер саласының экономикалық өсуге қосатын үлесі нақты сектор салаларының үлесін басып озады.

Экономиканың басқа салаларына қарағанда, жоғары білікті жұмыс орындары көрсетілетін қызметтер саласында көбірек құрылады. Шағын және орта бизнестің басым бөлігі өз қызметін көрсетілетін қызметтер саласында жүзеге асырады. Өнеркәсіп пен ауыл шаруашылығының дәстүрлі салаларында жұмыспен қамту азайған кезде көрсетілетін қызметтер саласы өтемдік рөлін атқарады.

Адами капиталды тиімділігі аз секторлардан көрсетілетін қызметтер саласына қайта бөлу экономиканың өнімділігін, халықтың табысы мен өнімді жұмыспен қамтуды арттырады. Халықты көрсетілетін қызметтер секторы шеңберінде экономикалық өсу генерациясына тарту инклюзивтілік қағидатын қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Қазақстанда көрсетілетін қызметтер саласы бүгінде жалпы ішкі өнімнің (бұдан әрі – ЖІӨ) шамамен 54 %-ын құрайды, бірақ бұл дамыған елдердің көрсеткіштерінен біршама төмен.

"Қазақстан – 2050": қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты" стратегиясында Мемлекет басшысы 2050 жылға қарай әлемнің ең дамыған 30 мемлекетінің қатарына кіру мақсатын қойды. "Қазақстан – 2050" стратегиясы шеңберінде көрсетілетін қызметтер саласы ЖІӨ-нің шамамен 70 %-ын құрауға тиіс.

Көрсетілетін қызметтер саласын дамыту экономиканың нақты секторына, бәсекеге қабілеттілікті арттыруға және тұтастай алғанда, экономиканың экспортқа бағытталуына мультипликативтік әсерін тигізеді.

Бағдарламада көрсетілетін қызметтер саласының секторларын дамыту, сондай-ақ тұтастай алғанда, көрсетілетін қызметтер саласын институционалдық дамыту бойынша кешенді іс-шаралар көзделген.

Бағдарлама ЖІӨ-ге негізгі үлес қосатын мынадай 9 секторды дамытуға бағытталған: сауда (15,4 %), көлік және логистика (7,8 %), туризм (1,6 %), жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар (8,6 %), кәсіби көрсетілетін қызметтер (4,3 %), ақпарат және байланыс (2,7 %), қаржылық және сақтандыру қызметі (2,8 %), білім беру (2,9 %), денсаулық сақтау (1,6 %).

Осылайша, Бағдарлама қолданыстағы бағдарламалар ("Нұрлы жол" инфрақұрылымды дамытудың, көлік жүйесінің инфрақұрылымын дамытудың және ықпалдастырудың, білім беруді, денсаулық сақтауды дамытудың мемлекеттік бағдарламалары, қаржы секторын дамытудың, туристік саланы дамыту тұжырымдамалары, Бизнестің жол картасы 2020 және басқасы) шеңберінде қабылданатын шараларды толықтырады.

3. Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамытудың ағымдағы жағдайын талдау

Көрсетілетін қызметтер саласы Қазақстанда соңғы 20 жыл ішінде өнеркәсіптің өсуін шамамен 3 %-ға озып отырып және қазіргі уақытта ЖІӨ-нің 54,2 %-ын құрайды (2014 жылдың бірінші жартыжылдығында өсу 0,6 %). Бұл ретте ЖІӨ-нің 5,8 % деңгейінде жоспарланған орташа жылдық өсу қарқынына қол жеткізу үшін көрсетілетін қызметтер саласының көлемі 2020 жылға қарай екі еселенеді, ол 7 % орташа жылдық өсу қарқынына сәйкес келеді.

2013 жылдың деректері бойынша Қазақстанға импорттың жиынтық көлемі 62,8 млрд. АҚШ¹ долларын құрады, мұнымен бірге 19 %-ы көрсетілетін қызметтер үлесіне тиесілі. Көрсетілетін қызметтер импорты былайша бөлінді: көрсетілетін кәсіби қызметтер – 54 %; көліктік және туристік көрсетілетін қызметтер – 38 %; қаржы және сақтандыру көрсетілетін қызметтері – 2,7 %; ақпараттық және компьютерлік технология саласында көрсетілетін қызметтерді қоса алғанда, телекоммуникациялық көрсетілетін қызметтер – 3,75 %; мемлекеттік басқару, білім беру мен денсаулық сақтау саласындағы көрсетілетін қызметтер – 1 %.

1-сурет. Қазақстанға көрсетілетін қызметтер импорты, млрд АҚШ доллары, 2013 жыл



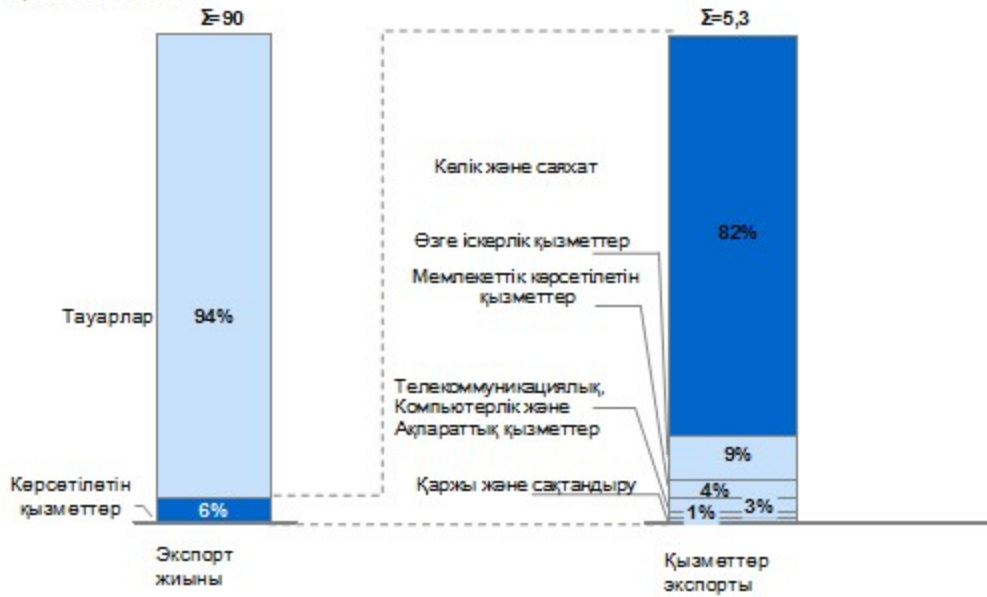
¹Мұндағы және кейінгі мәліметтер АҚШ доллары үшін 152,13 теңге бағамы бойынша ұсынылған

Дереккөз: Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі ҰЭМ СК деректері бойынша 2013 жылы елден жалпы сомасы 89972 млн АҚШ долларына тауарлар мен көрсетілетін қызметтер экспортталды, мұнымен қоса көрсетілетін қызметтер үлесі 6 %-ды құрады.

Көрсетілетін қызметтер үлесі былайша бөлінді: көліктік және туристік көрсетілетін қызметтер – 82 %, өзге іскерлік көрсетілетін қызметтер – 9 %, мемлекеттік көрсетілетін қызметтер – 4 %, ақпараттық технология саласында көрсетілетін қызметтерді қоса алғанда, телекоммуникациялық көрсетілетін қызметтер – 3 %, қаржы және сақтандыру қызметтері – 1 %, өзге көрсетілетін қызметтер – 1 %.

2-сурет. Қазақстанға тауарлар экспорты млрд. АҚШ долл. 2013 жыл

Қазақстан экспорты
млрд АҚШ долл, 2013 ж.



Дереккөз: ҰЭМ СК

Білім беру секторын қоспағанда, көрсетілетін қызметтер секторларының орташа жылдық өсу қарқыны көрсетілетін қызметтер саласына жатпайтын басқа салаларға қарағанда жоғары.

Көрсетілетін қызметтер саласы Қазақстанның ЖІӨ-де ең жоғары үлесті қамтиды және жақын арадағы перспективада жетекші өсу факторы болып табылады. Қазірдің өзінде көрсетілетін қызметтер саласына ЖІӨ-нің жоғары үлесі тиесілі. Алайда 2050 жылға қарай әлемнің ең дамыған 30 елінің қатарына кіру үшін көрсетілетін қызметтер саласы 2020 жылға қарай 1,7 есе артып, ЖІӨ өсуіне негізгі үлес қосады. 2020 жылға қарай елдің ЖІӨ көлемі 369,9 млрд. АҚШ долларына дейін өсуі болжанады, көрсетілетін қызметтер саласының көлемі 231,9 млрд. АҚШ долларын құрайды.

3-сурет. Қазақстанның ЖІӨ құрылымы



Көрсеткіш	Тарихи өсу ОЖӨҚ 2010- 13 жж., %	Болжамды өсу ОЖӨҚ 2013- 20 жж., %	Нысаналы өсу ОЖӨҚ 2013- 20 жж., %
ЖІӨ-нің нәтижелі өсуі	6,2	5,7	6,9
Көрсетілетін қызметтер саласының жиынтық өсуі	8,7	7,1	8,1
Ақпарат және байланыс	18	7,6	9,5
Қаржы және сақтандыру қызметі	7,8	7,4	9,8
Көлік және логистика	7,3	7,3	7,3
Сауда	13,6	9,9	8,4
Туризм	9,2	5,0	8,5
Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар	5,2	4,9	7,6
Кәсіби қызметтер	4,9	5,8	8,9
Білім беру	3,7	4,1	7,5
Денсаулық сақтау	3,4	3,8	8,0
Көрсетілетін қызметтер саласына жатпайтын салалар	3,0	3,4	5,4
Өзге де қызметтер және таза салықтар			

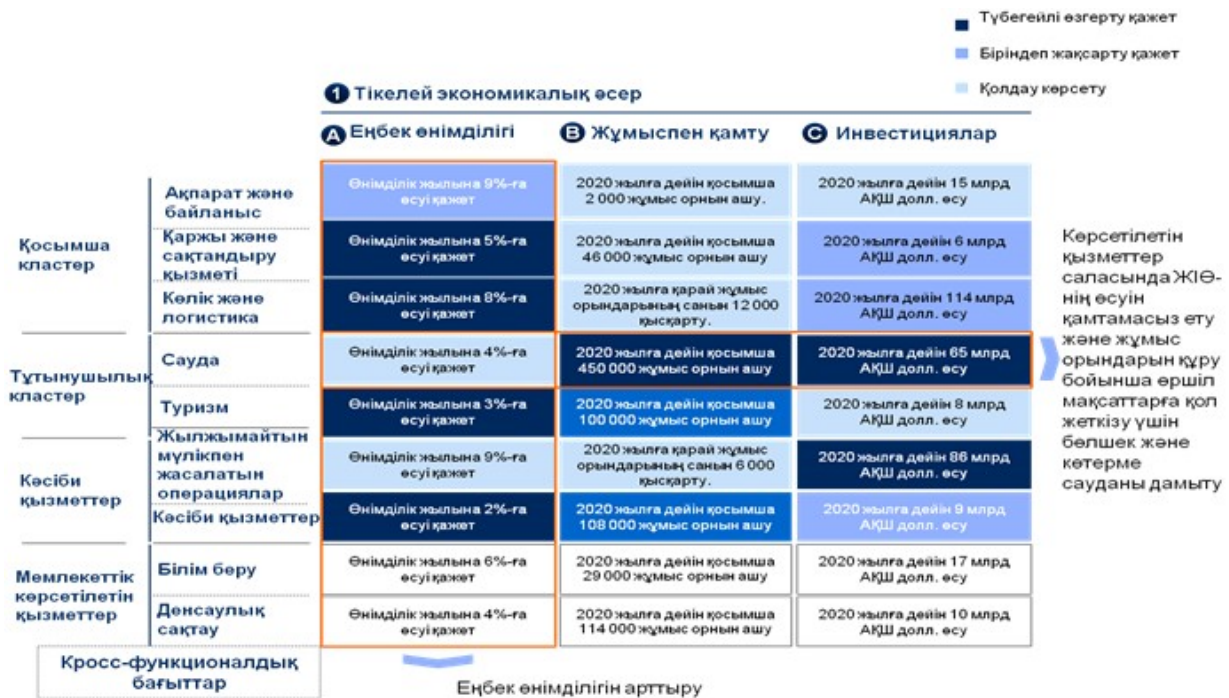
Дереккөз: ҰЭМ СК

Өсу әлеуетін айқындау үшін көрсетілетін қызметтер саласы секторларының әрқайсысы көрсетілетін қызметтер саласының стратегиялық маңызды параметрлері тұрғысынан талданды:

1. Көрсетілетін қызметтер саласының еңбек өнімділігі;
2. Жұмыспен қамту (жұмыс орындарының саны);
3. Көрсетілетін қызметтер саласына инвестициялар;
4. Көрсетілетін қызметтердің сапасы;
5. Қолжетімділік;
6. Көрсетілетін қызметтер құны.

Еңбек өнімділігі, жұмыспен қамту және инвестициялар тікелей экономикалық әсерді көрсететін параметрлер болып табылады. Талдау бойынша ең басым сектор сауда болып табылуы тиіс, 2013 жылдың нәтижелері бойынша оның ЖІӨ-ге үлесі 15,4 %-ды құрады. 2020 жылға дейін аталған сектор бойынша 450 мың қосымша жұмыс орны және инвестициялардың 65 млрд. АҚШ долларына өсуі күтіледі.

4-сурет. Тікелей экономикалық әсер тұрғысынан секторлар бойынша ағымдағы және нысаналы көрсеткіштердің арасындағы айырмашылық және оны жақсарту үшін мүмкіндіктер



Дереккөз: McKinsey & Company халықаралық консалтингтік компаниясы, "Экономикалық зерттеулер институты" АҚ талдауы

9 сектордың 5-уі (қаржы және сақтандыру қызметі, көлік және логистика, кәсіби қызметтер, білім беру, денсаулық сақтау) 2020 жылға қарай мақсаттарға қол жеткізу үшін еңбек өнімділігінің барынша өсуін талап ететінін талдау көрсетіп отыр.

5-сурет. Секторлар бойынша еңбек өнімділігін толық талдау нәтижелері

Сектор	Еңбек өнімділігі		ЖІӨ				Мақсатқа қол жеткізуге бола ма? ³
	2013 жылы қосылған құн мен жұмыс орындары санының арақатынасы ¹ мың АҚШ долл.	Өнімділіктің нысаналы жоЕҚ, пайыздар	2010-2013 жж нақты жоЕҚ, пайыздар ²	Нысаналы жоЕҚ, пайыздар	2010-2013 жж нақты жоЕҚ, пайыздар		
Ақпарат және байланыс	47 40	9	< 11	9,5	< 18	Қолдау көрсету	
Қаржы және сақтандыру қызметі	47 21	5	> -2	9,8	> 7,8	Түбегейлі өзгерту	
Көлік және логистика	32 21	8	> 4	7,3	= 7,3	Түбегейлі өзгерту	
Бөлшек және көтерме сауда	28 8	4	< 13	8,4	< 13,6	Қолдау көрсету	
Туризм	15 4	3	> 1	8,5	< 9,2	Біріндеп жақсарту	
Жылжымайтын мүлік	189 148	9	< 15	7,6	> 5,2	Қолдау көрсету	
Кәсіби қызметтер	55 8	2	> -2	8,9	> 4,9	Түбегейлі өзгерту	
Білім беру	7 4	7	> 0	7,5	> 3,7	Түбегейлі өзгерту	
Денсаулық сақтау	9 3	4	> -1	8	> 3,4	Түбегейлі өзгерту	

¹ Әрбір секторда ЖІӨ мен жұмыс істейтін халық санының арақатынасы ретінде есептелген
² Өсу туралы нақты деректер негізінде, басталқы деңгейі – 2010 ж.
³ Егер өнімділіктің орташа жылдық өсу қарқыны өткен кезеңдегі нысаналы көрсеткіштен төмен немесе оған тең болса, мақсат қолжетімді; егер 0–3% жоғары болса – бірте-бірте жақсарту қажет. Кері жағдайда түбегейлі өзгерту қажет

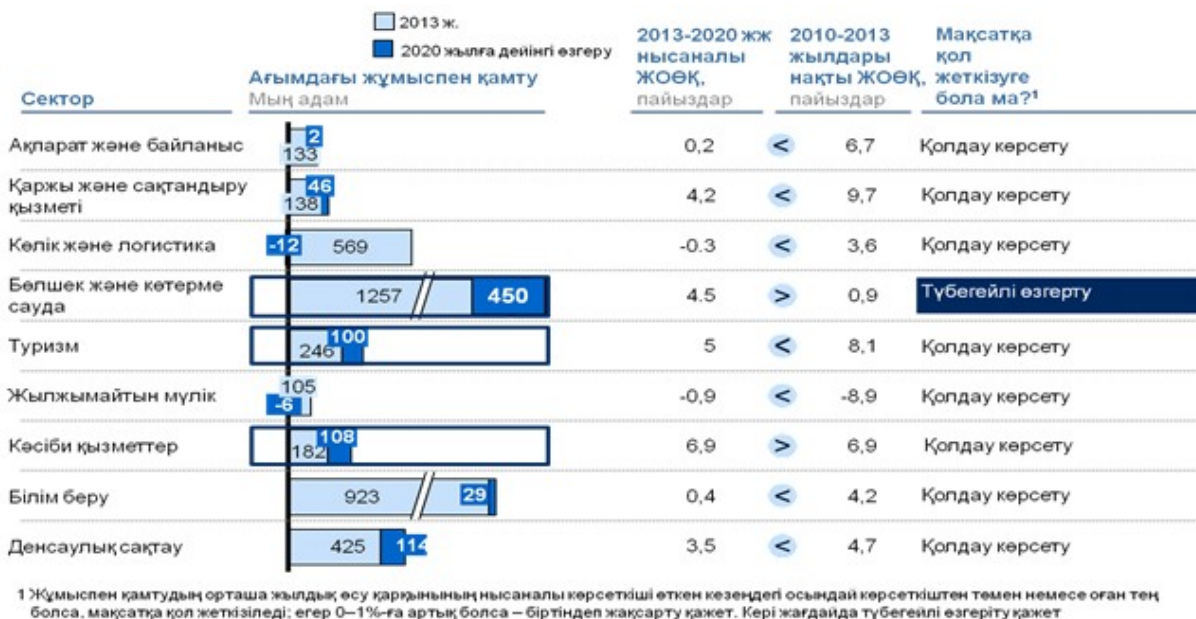
Дереккөз: McKinsey & Company халықаралық консалтинг компаниясы, "Экономикалық зерттеулер институты" АҚ талдауы

Қазақстанда еңбек нарығы реттеудің жоғары дәрежесімен сипатталады, шарттарды жасау процесі егжей-тегжейлі реттеледі.

Еңбек нарығының тиімділігін қамтамасыз ету, кәсіптік кадрларды дамыту мен білікті ресурстардың көші-қоны көрсетілетін қызметтер саласындағы еңбек өнімділігін арттыру бойынша негізгі бағыттар болады.

Талдау нәтижелері бойынша көрсетілетін қызметтер саласын 2020 жылға дейін дамыту есебінен 831 мың жұмыс орны құрылатын болады.

6-сурет. Секторлар бойынша жұмыспен қамтуды толық талдау нәтижелері



Дереккөз: McKinsey & Company халықаралық консалтинг компаниясы, "Экономикалық зерттеулер институты" АҚ талдауы

Көрсетілетін қызметтер саласы дамуының нысаналы мәндеріне қол жеткізу үшін 2020 жылға дейін көрсетілетін қызмет саласының барлық секторларының инвестицияларға жалпы қажеттілігі 330 млрд. АҚШ долларын құрайды. Атап айтқанда, көлік-логистика инфрақұрылымына, сондай-ақ жылжымайтын мүлік пен сауда объектілеріне қомақты инвестициялар қажет (265 млрд. доллардан астам).

7-сурет. Секторлар бойынша инвестицияларға қажеттіліктерді толық талдау

Сектор	2013-2020 жылғы инвестициялық қажеттіліктер, ¹ Млрд. АҚШ долл., нәтижемен жиналған	Сектор инвестициялары/сектор ЖІӨ (2020 ж.) ²	Сектор инвестициялары/сектор ЖІӨ (2013 ж.)	Мақсатқа қол жеткізуге бола ма? ³	
Ақпарат және байланыс	15	18%	>	12%	Біртіндеп жақсарту
Қаржы және сақтандыру қызметі	6	7%	>	5%	Біртіндеп жақсарту
Көлік және логистика	114	55%	>	53%	Біртіндеп жақсарту
Бөлшек және көтерме сауда	65	15%	>	2%	Түбегейлі өзгерту
Туризм	8	18%	<	24%	Қолдау көрсету
Жылжымайтын мүлік	86	37%	>	17%	Түбегейлі өзгерту
Кәсіби қызметтер	9	7%	>	4%	Біртіндеп жақсарту
Білім беру	17	22%	>	15%	Түбегейлі өзгерту
Денсаулық сақтау	10	22%	>	18%	Біртіндеп жақсарту

1 ЖІӨ есу қаржыны жылына 6,9%-ға тең болжам негізінде есептелген

2 2020 жылғы сектордың инвестициялары мен ЖІӨ-де орташа жылдық қажеттілігінің арақатынасы ретінде есептелген

3 Егер 2013 жылы инвестициялар көлемі мен ЖІӨ мөлшерінің қатынасы 2020 жылғы осындай көрсеткіштен жоғары немесе оған тең болса, мақсатқа қосымша шараларсыз қол жеткізіледі; егер ол ең жоғары 6%-ға артық болса, біріндеп жақсарту қажет; кері жағдайда түбегейлі өзгерістер қажет

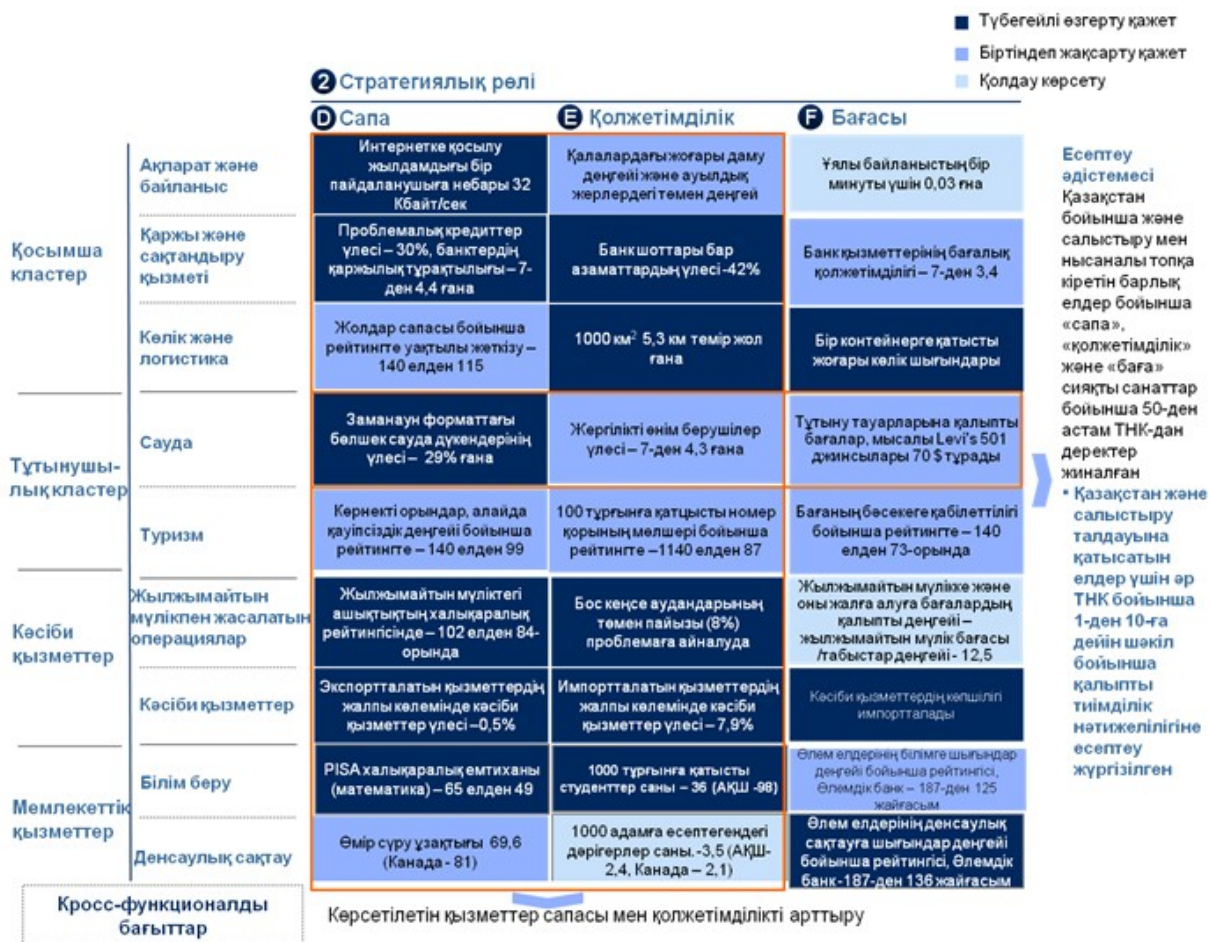
Дереккөз: McKinsey & Company халықаралық консалтинг компаниясы, "Экономикалық зерттеулер институты" АҚ талдауы

Көрсетілетін қызметтердің сапасы, қолжетімділігі мен құны (бағасы) стратегиялық маңызды параметрлерге жатады.

Аталған параметрлер бойынша жүргізілген талдау аталған секторлар бойынша жағдайдың жақсаруы белсенді шаралар қабылдауды және түбегейлі немесе бірте-бірте жақсартуды талап ететінін көрсетіп отыр.

Осылайша, сапа параметрі бойынша тоғыз сектордың алтыда (ақпарат және байланыс, қаржы қызметтері, сауда, жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар, кәсіби қызметтер, білім беру) түбегейлі өзгерістер қажет.

8-сурет. Стратегиялық маңызды параметрлер тұрғысынан секторлар бойынша ағымдағы және нысаналы көрсеткіштердің арасындағы айырмашылық және оны жақсарту үшін мүмкіндіктер

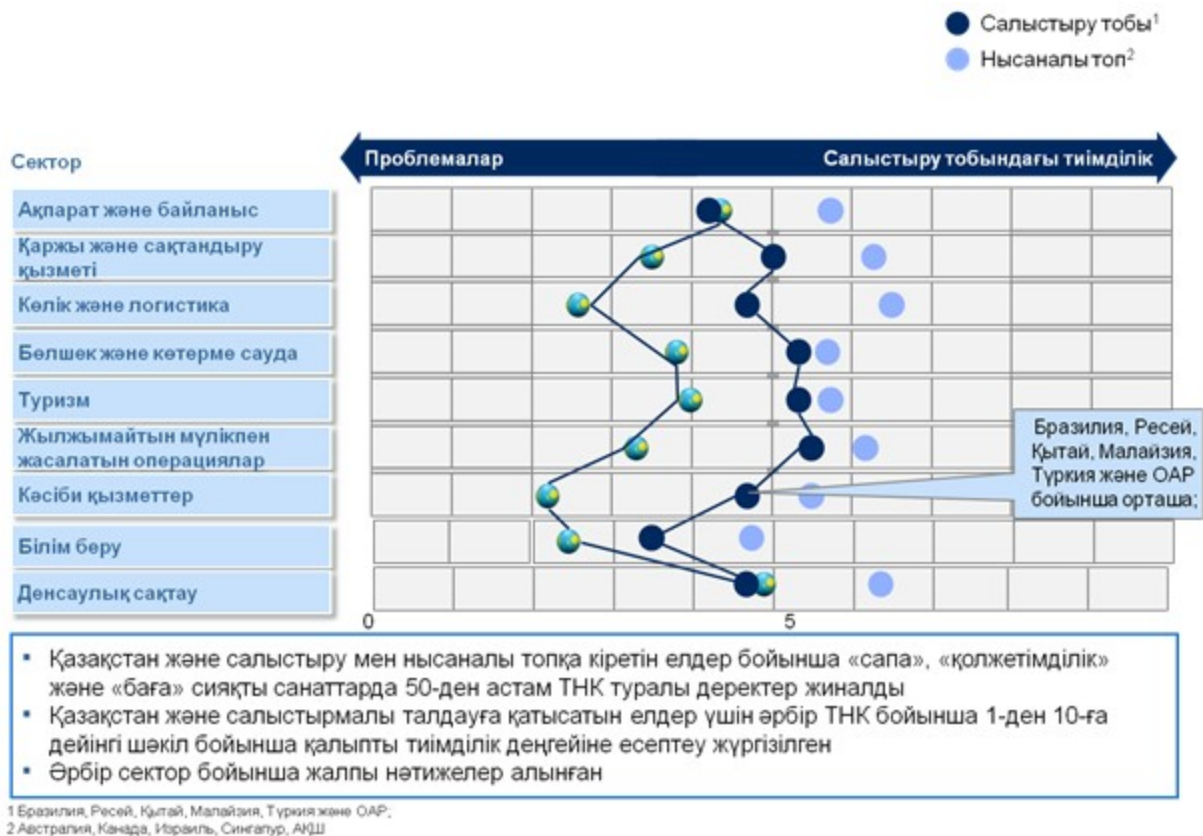


Дереккөз: McKinsey & Company халықаралық консалтинг компаниясы, " Экономикалық зерттеулер институты" АҚ талдауы

Бразилия, Ресей, Қытай, Малайзия, Түркия және Оңтүстік Африка Республикасы сияқты елдермен және көрсетілетін қызметтердің сапасы, қолжетімділігі және бағасы критерийлері бойынша Қазақстанды салыстырмалы талдау көрсетілетін қызметтердің барлық талданатын секторлары бойынша Қазақстанның артта қалғанын көрсетіп отыр.

Сондай-ақ, денсаулық сақтауды және телекоммуникацияларды қоспағанда, көрсетілетін қызметтердің барлық талданатын секторлары бойынша салыстыру топтарынан артта қалу байқалады. Осылайша, барлық дерлік секторлар салыстырылатын елдер тобымен салыстырғанда сапа, қолжетімділік және баға параметрлерін едәуір өсіруді талап етеді.

9-сурет. Қазақстанды секторлар бойынша көрсетілетін қызметтер сапасы, қолжетімділігі және бағасы критерийлері бойынша салыстырылатын елдермен және нысаналы топпен салыстыру



Дереккөз: McKinsey & Company халықаралық консалтинг компаниясы, "Экономикалық зерттеулер институты" АҚ талдауы

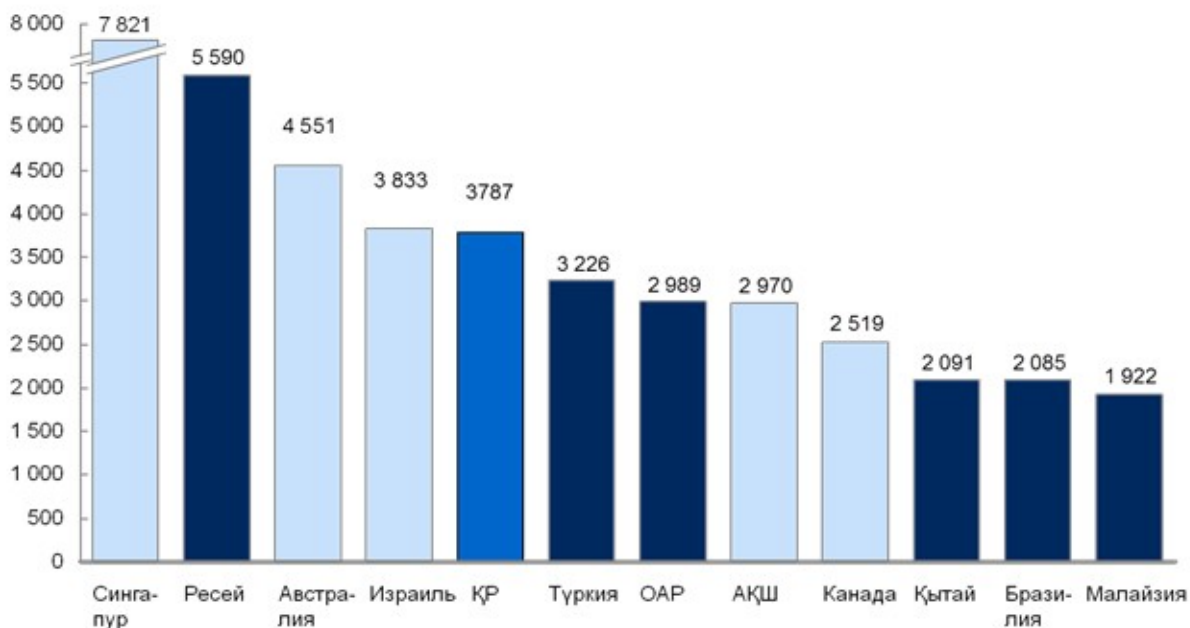
Осылайша, Қазақстанды Бразилия, Қытай, Малайзия, Ресей, Түркия және ОАР сияқты елдермен сапа, қолжетімділік және баға критерийлері бойынша көрсетілетін қызметтерді салыстырмалы талдау Қазақстанда тоғыз сектордың жетеуінің (қаржы қызметтері, көлік және логистика, сауда, туризм, жылжымайтын мүлікпен операциялар, кәсіби қызметтер, білім беру) нәтижелері салыстыру тобымен салыстырғанда әлдеқайда төмен екенін көрсетті.

1. Сауда

Сауда секторына жасалған талдау, көтерме және бөлшек сауда секторында еңбек өнімділігі 28 мың АҚШ долларын құрағанын және қолданыстағы үрдіс сақталған жағдайда, 2020 жылы 8 мың АҚШ долларына дейін артуы мүмкін екенін көрсетті. Өткен кезеңде орташа жылдық өсу қарқыны 13 %-ды құрады. Еңбек өнімділігінің жылдық орташа өсу қарқынының нысаналы деңгейі 4 % құрайды.

Бұл ретте, Қазақстанда 1 шаршы метрден алынатын пайда деңгейі Қазақстанда елдердің нысаналы тобының көрсеткіштерімен бірдей.

10-сурет. 1 ш.м. сауда алаңдарынан түсетін пайда, АҚШ доллары, 2013 жыл².

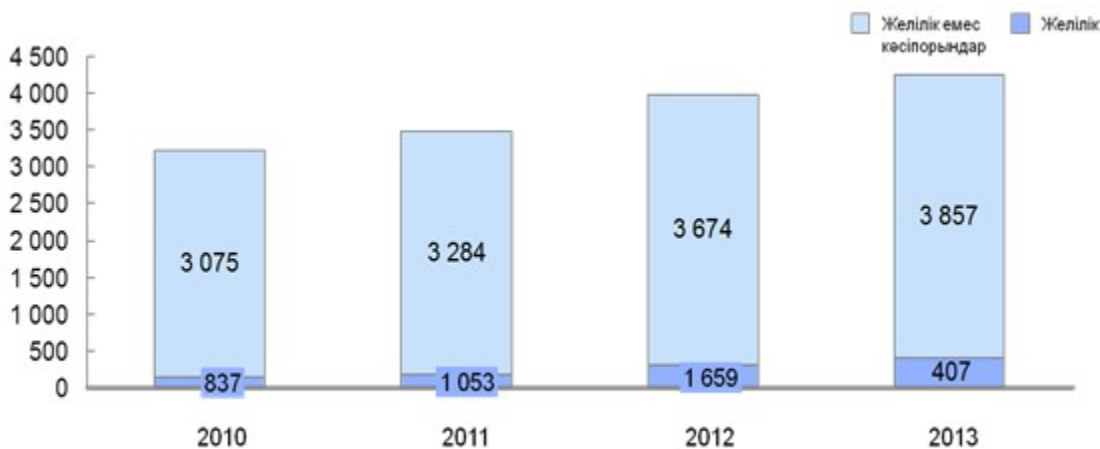


Дереккөз: ҰЭМ СК, www.euromonitor.com

²ҚР үшін көрсеткіш дүкендердің сауда алаңына бөлшек сауданың жалпы көлемінің (нарықтардағы сауданы есепке алмағанда) қатынасы ретінде есептелген

Қазақстанның бөлшек сауда нарығында жұмыс істейтін сауда желілерінің саны елеусіз болады. Айталық, 4264 сауда объектісінің 407-сі ғана желілік объектілерге жатады.

11-сурет. Тәуелсіз кәсіпорындар мен желілердің сауда алаңдарының өсу серпіні, мың ш.м.



Дереккөз: "ДАМУ" зерттеу тобы, Маркетингтік және әлеуметтік зерттеулер агенттігі

Сонымен бірге, сауда секторы қомақты инвестицияларды талап етеді, бөлшек және көтерме сауда секторларының инвестицияларға жалпы қажеттілігі 65 млрд. АҚШ долларын құрайды. Секторға инвестициялар мен ЖІӨ секторы арақатынасының ағымдағы деңгейі (2013 жыл) небәрі 2 %-ды құрайтынын, бұл ретте 2020 жылға арналған нысаналы деңгей 15 %-ды құрайтынын талдау көрсетіп отыр. Осылайша, мақсатқа қол жеткізу үшін аталған секторға инвестицияларды арттыру бойынша түбегейлі өзгерістер қажет.

Үлкен айналымға қарамастан, бюджетке сауда нүктелері қызметінен салық түсімдері аз болып отыр. Бір сауда нарығынан пайда көлемі салық салынбайтын сома шеңберінде бола алады. Басқа үлгідегі сауда кәсіпорындары (мысалы, сауда желілері) тиісінше тіркелген және бір дүкенге қатысты пайданың үлкен көлеміне ие.

12-сурет. Қазақстанда бөлшек сауда көрсеткіштері: айналым мен салық түсімдері, млрд теңге

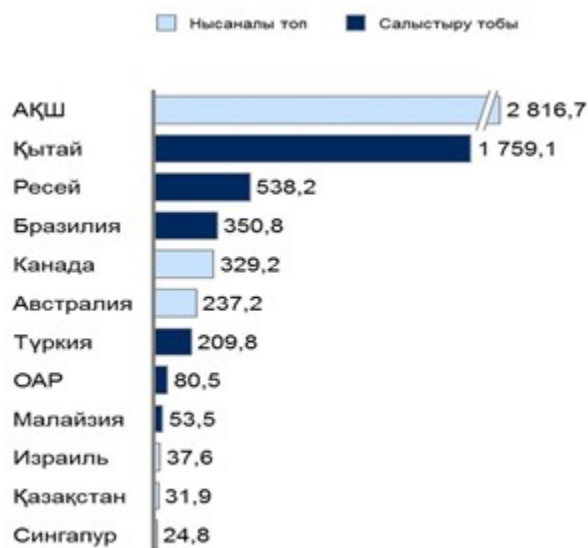


Дереккөз: McKinsey & Company халықаралық консалтинг компаниясы, ҰЭМ СК

Бөлшек сауда нарығының мамандандырылуы салық түсімдерін арттырады, алайда жұмыспен қамтудың қысқаруына алып келеді.

Қазақстанның бөлшек сауда нарығының көлемі абсолютті көрінісінде үлкен емес, алайда оның ролі бірте-бірте артуда.

13-сурет. Бөлшек сауда нарығының көлемі, млрд. АҚШ долл., 2013 жыл



Дереккөз: ҰЭМ СК, www.euromonitor.com

Әлемдік стандарттарға сәйкес келетін сауда секторы едәуір жұмыс орындарын жасайды және кәсіби машық пен инновациялық дамуға жағдай жасайды. Бөлшек сауда дамыған, сонымен қатар дамушы нарықтағы жұмыс орындарының негізгі көзі болып табылады. Euromonitor International сараптамалық компаниясының мәліметтері бойынша, Қазақстанда жұмысқа жарамды халықтың жалпы санындағы бөлшек сауда саласында жұмыс істейтіндердің үлесі 14,5 %, ал салыстырылатын Түркияда – 9,5 % құрайды. АҚШ-тың, Канада мен Австралияның дамыған нарығында бұл көрсеткіш 8,6 % бен 11,3 % шегінде.

Бүгінгі күні бөлшек саудада қызметкерлердің кәсіби өсуіне жағдай жасалған. Алайда, бөлшек сауданың көлеңкелі сегментіндегі немесе ашық базарлардағы қызметкерлерде мұндай мансаптық мүмкіндіктер жоқ.

Walmart ірі бөлшек желісінің мәліметі бойынша, жылына 50000 – 170000 АҚШ долларын табатын дүкендер директорларының 75 %-ы ақысы сағатына төленетін көмекші лауазымынан бастаған. Жыл сайын компанияның 170000 қызметкері жауаптылық аясы кеңірек және еңбекақысы неғұрлым жоғары лауазымдарға ауысады.

Соңғы жылдары Қазақстан нарығына, ең алдымен Алматы және Астана сияқты қалалардағы нарыққа шығу халықаралық бөлшек сауда кәсіпорындары үшін негізгі басымдықтың бірі болды. Жетекші брендтер орта таптың жылдам өсуімен және елімізде инфрақұрылымды дамытумен байланысты артықшылықтарды ұтымды пайдалануға тырысады. Өйткені FawazAlhokair франчайзинг компаниясы ел нарығына Zara брендин және InditexGroup басқа да брендтерін шығарған 2010 жыл маңызды болды. Бөлшек сауда секторын

дамытуға жаңа сауда орталықтарының салынуы және Қазақстанның Ресеймен және Беларусь Республикасымен Кедендік одаққа кіруі ықпал етті. Халықаралық бренд үшін негізгі мәселе бизнесті жүргізу үшін жергілікті серіктестер мен жеткізушілерді іздеу болып табылады.

Сауда базарлары бұрынғыша Қазақстанның бөлшек сауда нарығында өте маңызды рөл атқарады.

14-сурет. Азық-түлікті сатудағы заманауи форматтар үлесі, жалпы көлемнің пайызы, 2013 жыл



Дереккөз: www.euromonitor.com

Қазақстандағы бөлшек сауданың заманауи пішімдерінің үлесі біршама төмен сипатталады салыстырмалы түрде жалпы көлемнің 29 %-ы, ал АҚШ-та ұқсас көрсеткіш – 85 %, Қытайда – 64 %, Ресейде – 61 % құрайды.

Euromonitor International деректері бойынша Қазақстандағы электрондық коммерция нарығы әлсіз дамыған: оның көлемі 130 млн. АҚШ долл. құрайды. Бұл халық арасында интернеттің жеткіліксіз таралуымен байланысты – елімізде тұрғындардың 54 %-ы интернетті пайдаланады (салыстыру үшін Малайзияда – 67 %). Бірақ бұл көрсеткіш серпінді өсуде, ол электрондық коммерцияны дамыту үшін мүмкіндіктер ашады.

15-сурет. Интернет арқылы бөлшек сауда, жалпы көлемдегі пайызы, 2013 жыл



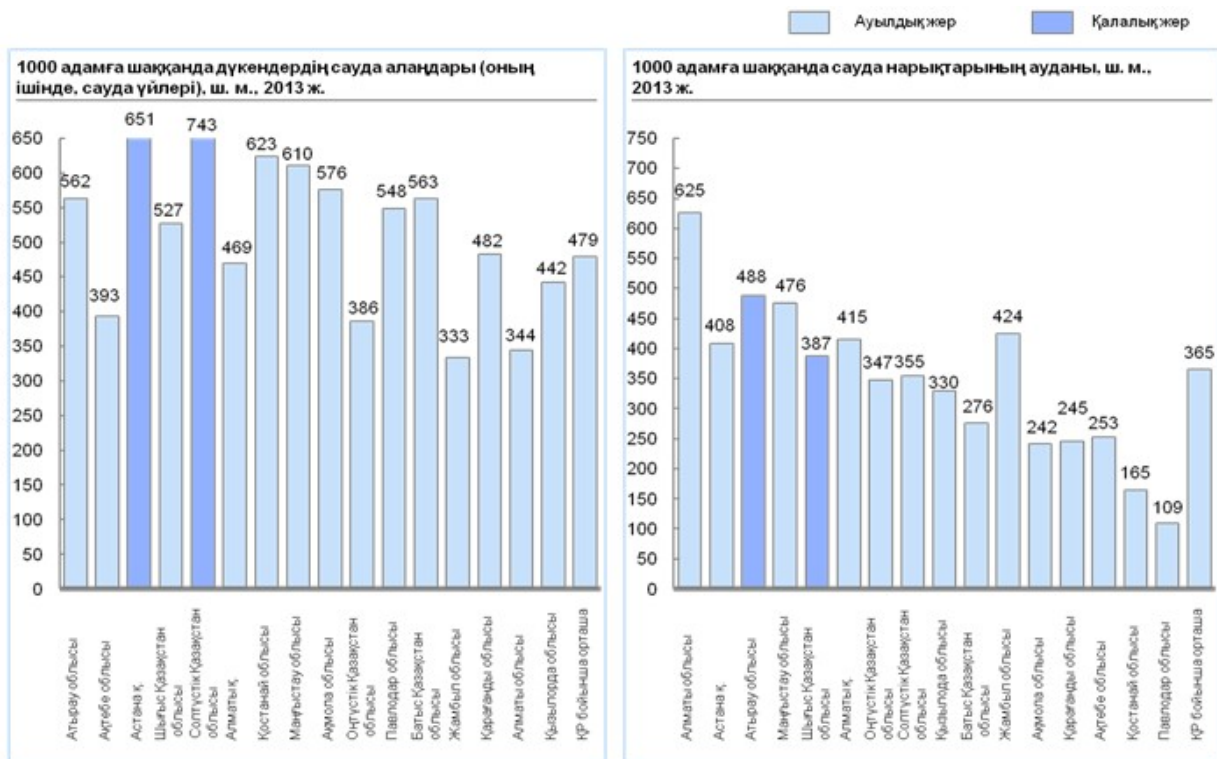
Дереккөз: ҰЭМ СК, www.euromonitor.com

2012 жылы Қазақстанда зияткерлік меншік құқықтарының 447 бұзушылығы тіркелген. Жыл сайын контрафактілік өнім шамамен 430 млн. АҚШ долларына экономикалық залал келтіреді, бұл ретте ол тұтынушылардың денсаулығымен және қауіпсіздігімен байланысты елеулі проблемалардың көзі болып келеді, әсіресе ол ойыншықтарды, алкоголь өнімдері мен дәрілік құралдарды қолдан жасау кезінде байқалады. Салық аударымдарының түспеуі елеулі проблема болып табылады. Елде электрондық сауданың дамуы интернеттен тауар алуға қорқақтайтын тұтынушылардың діліне байланысты қиындап отыр.

Интернет арқылы сауданың төмен деңгейі байқалады – жалпы көлемнен 0,4 % (Қытайда – 5,6 %, АҚШ-та – 7,4 %).

Халықты бөлшек сауда қызметтерімен қамту Қазақстанда өңірге байланысты ерекшеленеді. Орташа алғанда ел бойынша мың тұрғынға осындай алаңдардың 479 ш.м. келеді, ал өңірлердің ең үлкен және ең төменгі көрсеткіштері арасындағы арақатынас 2,5 асады: мың тұрғынға есептегенде 333 ш.м. бастап (Жамбыл облысы) 743 ш.м. дейін (Астана қ.). Сауда нарықтарының алаңдарымен орташа қамтамасыз етілу шамамен елдің мың тұрғынына 365 ш.м. деңгейінде болып отыр, бірақ көрсеткіштердің алшақтығы үлкен: мың тұрғынға есептегенде 109 ш.м. бастап (Павлодар облысы) 625 ш.м. дейін (Алматы облысы).

16-сурет. Қазақстан өңірлеріндегі сауда алаңдары



Дереккөз: ҰЭМ СК

Базарларда, жақын дүкендерде және Астана мен Мәскеудің әмбебап дүкендерінде бағаларға салыстырмалы талдау жүргізу нәтижесінде, оның ішінде сауалнама жүргізу жолымен Астанада әмбебап дүкендерге қарағанда, базарларда тауарлар арзан тұрады, ал Мәскеуде базарлар басым түрде қосымша канал болып есептелетіні анықталды.

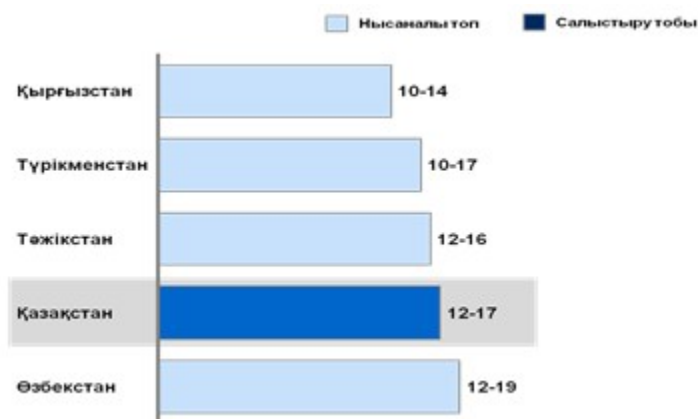
Мысалы, Астанадағы базарларда тамақ өнімдері бағаларының өте төмендігі, ал әмбебап дүкендердегі бағалардың аса жоғары екендігі байқалады. Мәскеуде қарама-қайшы жағдай – талданған тамақ өнімдерінің басым бөлігі әмбебап дүкендерде арзан тұрады.

2. Көлік және логистика

2013 жылы көлік және логистика секторындағы еңбек өнімділігі 32 мың АҚШ долларын құрады. Ахуал сақталған жағдайда, 2020 жылы аталған секторда еңбек өнімділігі 21 мың АҚШ долларына ұлғаятынын талдау көрсетіп отыр. 2010 – 2013 жылдары ЖІӨ-нің орташа жылдық өсу қарқыны 4 %-ды құрады. Дегенмен, орташа жылдық өсу қарқынының нысаналы деңгейіне (8 %) жету үшін ЖІӨ орташа жылдық өсу қарқынын 7 %-ға дейін арттыру талап етіледі. Бұл өз кезегінде түбегейлі шаралар қабылдауды қажет етеді.

Көлік және логистика секторындағы өнімділік деңгейін көрсететін негізгі көрсеткіш тасымалдаудың ұзақтығы болып табылады. Қазақстанда тауарларды тасымалдау ұзақтығы бәсекеге қабілетті деңгейге әлі жетпегенін талдау көрсетіп отыр.

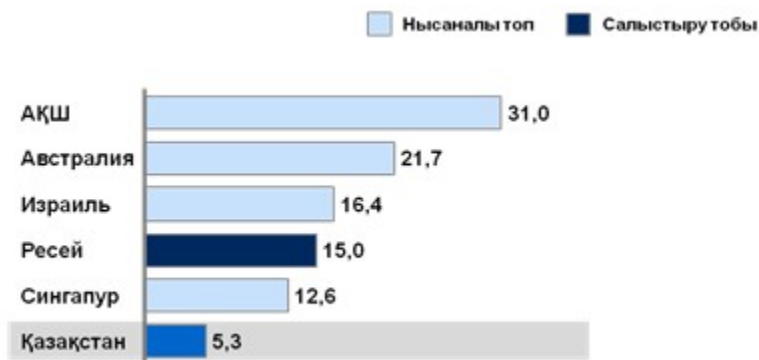
17-сурет. Amazon дүкенінен Орта Азия елдеріне тауарларды тасымалдау ұзақтығы: экспресс-жеткізу, жұмыс күндерінің саны, 2013 жыл



Дереккөз: www.amazon.com

Қоршаған ортаға көлік секторының жүктемесі елеусіз болатынын атап өткен жөн. "Жасыл" экономиканы дамыту стратегиясында Қазақстан "жасыл" көлік пен логистиканы танымал етеді. Атап айтқанда, "жасыл" қоғамдық көлік жүйесі қазірдің өзінде енгізілді – мысалы, Қызылорда облысында "жасыл" автобустар жүйесі енгізілді.

18-сурет. Отынның жану нәтижесінде пайда болатын қалдықтардың жалпы көлемінде көмірқышқыл газының көліктік шығарындыларының пайыздық үлесі



Дереккөз: Дүниежүзілік банк, 2011 жыл

Көлік және логистика секторындағы еңбек өнімділігін арттыру үшін жұмыс орындарының санын 12 мың адамға қысқарту талап етілетінін талдау нәтижелері көрсетті. Тиісінше, бұл секторда жұмыс орнын құруға қосымша шаралар қабылдау қажеттігі жоқ.

Қазақстанда теміржол қатынасының желісі жақсы дамыған. 2030 жылға дейін көлік және логистикалық инфрақұрылымды дамытуға Қазақстан 25 млрд. АҚШ долларын инвестициялауды жоспарлауда. Инфрақұрылымға инвестициялар

бойынша Қазақстан әлемдік көшбасшылардан әлі де артта қалып отырса да, салымдар деңгейін осыған ұқсас деңгейдегі елдердің көрсеткіштерімен салыстыруға әбден болады. Қазақстан теміржолдардың тығыздығы 1000 ш.км-ге 5,3 км келетін салыстырмалы түрде тығыздығы төмен ел ретінде сипатталады.

Мәселен, саяхаттар мен туризм саласындағы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі туралы 2013 жылғы есепке сәйкес Қазақстан жиынтық мемлекеттік шығыстар үлесі бойынша 140 елден 50-орынға ие болды.

19-сурет. Инфрақұрылымға мемлекеттік шығыстар (2013 жылы жиынтық мемлекеттік шығыстар үлесі).



Дереккөз: саяхаттар мен туризм саласындағы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі туралы 2013 жылғы есеп, nas.gov.kz

Бұдан әрі көлік инфрақұрылымын дамыту үшін ең үлкен қаражатты теміржол желісін және автомагистральдарды дамытуға – тиісінше 40 % және 23 % жұмсау болжанып отыр.

20-сурет. 2030 жылға дейін көлік-логистикалық инфрақұрылымды дамытуға жоспарланған инвестициялар құрылымы (жалпы сомасы 25 млрд. АҚШ долл.)



Дереккөз: Дүниежүзілік экономикалық форум

Көлік және логистика секторының инвестицияларына жалпы қажеттілік 114 млрд. АҚШ долларын құрайтынын болжамдар көрсетіп отыр. Бұл ретте секторға инвестициялар мен сектор ЖІӨ-нің ағымдағы арақатынасының деңгейі (2013 жылға) 53 % құрайды, 2020 жылға арналған нысаналы деңгей – 55 %. Даму мақсаттарына жету үшін аталған секторға инвестицияларды біртіндеп ұлғайту қажет.

Осы секторда жеткізу жеделдігін арттыру бойынша белсенді шаралар қабылдануда. Алайда, жолдардың сапасы төмен болып отыр, Дүниежүзілік экономикалық форумның Жаһандық бәсекеге қабілеттілігі (бұдан әрі – ДЭФ ЖБИ) рейтингінде жолдардың сапасы бойынша Қазақстан 140 елден 115-орын алады.

Қазақстанда көліктік логистиканың даму деңгейі жоғары емес. Дүниежүзілік банктің LPI тиімділік индексіне Қазақстанның логистикалық жүйесі 2012 жылмен салыстырғанда 2 позицияға төмен түсіп, 155 елден 88-орын алады. "Кеден тиімділігі" (121-орын), "Инфрақұрылым сапасы" (106-орын), "Халықаралық тасымалдарды ұйымдастыру қарапайымдылығы" (100-орын) әлсіз звенолар болып табылады.

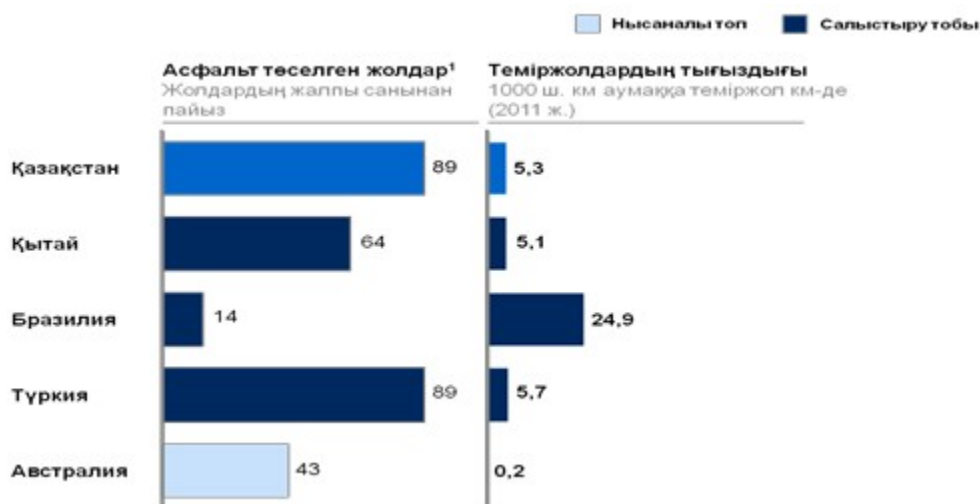
21-сурет. Дүниежүзілік банктің логистика тиімділігі индексі, 2014 жыл

Рейтинг	Ел	Жыл	Балл	Кеден қызметі	Инфрақұрылым	Халықаралық тасымалдар	Логистика саласындағы білім және дағдылар	Жүктерді қадағалау және іздеу	Уақтылық
1	Германия	2014	4,12	4,10	4,32	3,74	4,12	4,17	4,36
2	Нидерланды	2014	4,05	3,96	4,23	3,64	4,13	4,07	4,34
...									
9	АҚШ	2014	3,92	3,73	4,18	3,45	3,97	4,14	4,14
...									
12	Канада	2014	3,86	3,61	4,05	3,46	3,94	3,97	4,18
...									
16	Австралия	2014	3,81	3,85	4,00	3,52	3,75	2,81	4,00
...									
88	Қазақстан	2014	2,70	2,33	2,38	2,68	2,72	2,83	3,24
...									
90	Ресей	2014	2,69	2,20	2,59	2,64	2,74	2,85	3,14
...									
159	Конго	2014	1,88	1,78	1,83	1,70	1,84	2,10	2,04
160	Сомали	2014	1,77	2,00	1,50	1,75	1,75	1,75	1,88

Дереккөз: Дүниежүзілік банк

Қазақстанда автомобиль жолдарының көпшілігі асфальтталған, теміржолдар тығыздығы салыстыру тобына кіретін елдердің көрсеткіштерімен салыстырғанда айтарлықтай жоғары.

22-сурет. Асфальтталған жолдар үлесі мен теміржолдар тығыздығы



Дереккөз: Дүниежүзілік банк

Теміржолдардың салыстырмалы түрде сапасы жақсы болған кезде автомобиль жолдары мен порттарды жаңғыртуды жүргізу қажет. Негізгі тас жолдар қазірдің өзінде жаңғыртылып жатыр. Жол құрылысының басым жобаларына Батыс Еуропа – Батыс Қытай, Орталық – Оңтүстік, Орталық – Шығыс, Орталық – Батыс, Астана – Өскемен, Астана – Алматы, Астана – Ақтау автомагистральдары жатады.

Елді көліктік-логистикалық торап ретінде дамыту үшін Атырау, Ақтау порттарын, Қорғас өткелі мен Алматыдағы Сауда-логистика орталығын (бұдан әрі – СЛО) жаңғырту қажет.

23-сурет. Автомобиль, теміржолдар мен порттардың сапасы³



Дереккөз: Дүниежүзілік банк

³Саяхат және туризм саласындағы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі туралы 2013 жылғы есепке сәйкес

Сонымен қатар, елде әуежайлар тығыздығы жеткілікті деңгейде жоғары, бұл әуежайлар арасындағы қатынасты жақсартуды талап етеді. Халықтың миллион адамына шаққандағы әуежайлар саны бойынша Қазақстан АҚШ, Канада, Австралияны басып озады, мұндағы көрсеткіштердің төмендігі алыс орналасқан елді мекендер санының көп болуына байланысты. Қазақстанда бұл көрсеткіш шамамен 0,9 құрайды, мұны ара қатынасы шамамен 1,0 жететін Ресей Федерациясымен салыстыруға болады. Канада мен Австралияда көрсеткіштер біршама төмен – 1 млн. адамға тиісінше шамамен 0,1 және 0,2 әуежай келеді. Ара қатынасы 0,5 деңгейіндегі АҚШ аралық орынға ие.

Алайда Астана әуежайының басқа әуежайлармен қатынасы басқа экономикалық орталықтармен салыстырғанда төмен деңгейде.

24-сурет. Өңірдегі межелі пункттер саны, 2014 жылғы шілде



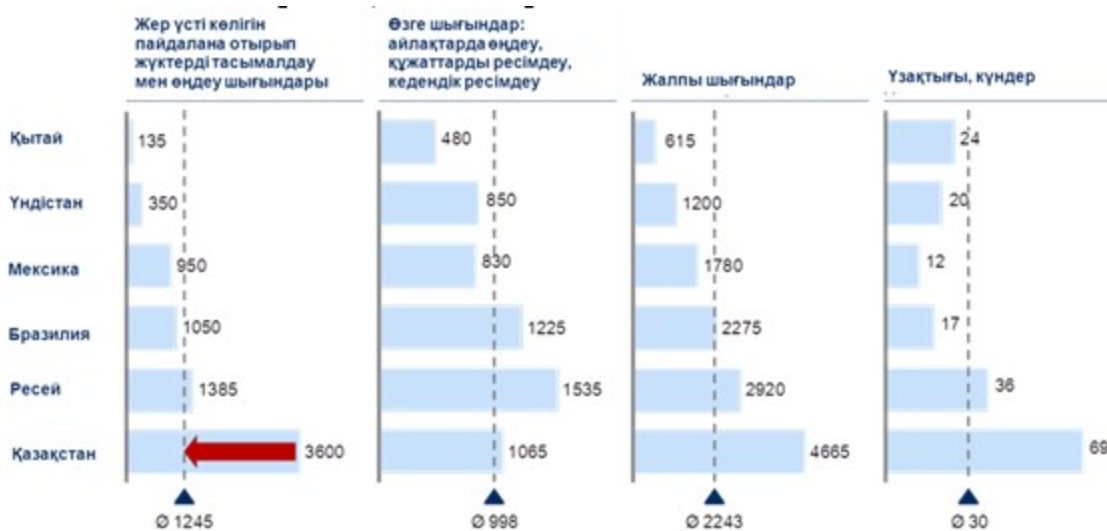
Дереккөз: www.iata.org

Басқа әуежайлармен қатынасты жақсарту үшін жаңа объектілер құрылысы жүріп жатыр. 2017 жылы ЭКСПО-2017-ге дайындық шеңберінде Қазақстан Алматы мен Астана әуежайларының өткізу қабілеттігін екі есеге арттыруды жоспарлап отыр.

Бұдан басқа, Қазақстандағы көлік және логистика секторы көрсетілетін қызметтер бағасының жоғары болуымен ерекшеленеді.

Географиялық орналасуына қарай бір контейнерді жеткізуге арналған көліктік шығыстар бағасының жоғары болуымен сипатталады. Қазақстанда 20 футтық контейнерді импорттаудың құны 4865 АҚШ долларын құрайды (Ресейде – 2810 АҚШ доллары, Қытайда – 615 АҚШ доллары, Сингапурде – 440 АҚШ доллары).

25-сурет. 20-футтық контейнерді тасымалдауға есептегенде импортқа жұмсалатын шығындар, АҚШ доллары, 2013 жыл



Дереккөз: Дүниежүзілік банк

Жоғары көліктік шығындар, оның ішінде бөлшек және көтерме сауда перспективаларына теріс әсер ете отырып, экономиканың бәсекеге қабілеттілігін төмендетеді, ол нәтижесінде тұтынушылар үшін бағалардың өсуіне әкеледі. Экономика мен сауда салаларын дамытуға теріс әсерін тигізетін жоғары көліктік шығыстар Қазақстан аумағының мөлшеріне және теңізге шығу жолының болмауына байланысты. Бұл мақсатта көлік инфрақұрылымын жетілдіре отырып, көліктік шығындарды азайту қажет.

3. Туризм

Қазақстандағы туризмді дамыту тұжырымдамасы 2020 жылға дейін Астана мен Алматы қалалары, Шығыс, Оңтүстік және Батыс Қазақстан аудандарында – бес жаңа туристік кластер салуды көздейді. Бұдан басқа, дамыған және тұрақты елдердің азаматтары үшін визалық режимді алып тастау, сондай-ақ көлікті қолдауды кеңейту жоспарланып отыр.

Қазақстанда туризм саласына мемлекеттік инвестициялар деңгейі WCIS деректері бойынша жеткілікті деңгейде жоғары – осы көрсеткіш бойынша Қазақстан 140 елден тұратын рейтингте 50-орында. Алайда туристерді тарту бойынша маркетингтік іс-шаралар жалпы тиімділігі аз болып отыр (140 ел ішінде 125-орын). Елдің қолда бар тартымды туристік әлеуеті туралы ақпараттық кампания жеткілікті деңгейде тиімсіз деп сипатталады.

26-сурет. Мемлекеттің туризмді дамытуға арналған шығындары мен Қазақстандағы туристік маркетингтің тиімділігі



Дереккөз: Саяхат және туризм саласындағы кәсіпорындардың бәсекеге қабілеттілігі туралы 2013 жылғы есеп, nac.gov.kz

2013 жылы туризм секторында еңбек өнімділігінің деңгейі 15 мың АҚШ долларын құрады. Сонымен қатар, 2020 жылға қарай еңбек өнімділігі деңгейін 4 мың АҚШ долларына ұлғайту болжанып отыр.

Талдау, өткен кезеңде туризм секторында орташа жылдық өсу қарқыны 1 % деңгейінде байқалғанын көрсетті. Осыған байланысты аталған секторда еңбек өнімділігін арттыру біртіндеп жақсарту үшін шаралар қабылдауды қажет етеді.

2013 жылғы жұмыспен қамту деңгейі туризмде 246 мың адамды, кәсіби қызметтерде 182 мың адамды құрады. Туризм секторында 100000 жұмыс орнын құру қажет, ол орташа жылдық өсу қарқынын 5 %-ға дейін арттыруды талап етеді. Бұл өз кезегіне екі секторда біртіндеп жақсартуды талап етеді, өйткені ағымдағы орташа жылдық өсу қарқынының деңгейі нысаналыдан төмен.

2020 жылға дейінгі инвестицияларға жалпы қажеттілік 8 млрд. АҚШ долларына бағаланып отыр. Сектор мен сектордың ЖІӨ-ге инвестициялар қатынасының ағымдағы деңгейі 24 % құрайды, бұл 2020 жылға арналған нысаналы деңгейден елеулі жоғары – 18 %. Нысаналы деңгейден ағымдағы деңгейдің осы артуы мақсатқа қолданыстағы деңгейді қолдаған кезде қол жеткізуге болатынын көрсетеді.

Қазіргі кезде Қазақстанға келетін туристер саны бойынша Бразилия, ОАР, Малайзия және Ресей сияқты салыстырмалы топ ішіндегі елдерден кейін келеді, алайда сектор елеулі өсу үрдісін көрсетіп отыр.

Егер 2009 жылы Қазақстанға келген туристер саны 2,9 млн адамды құраған болса, 2012 жылы ол 4,8 млн адамға жеткен. 2013 жылдың қорытындысы бойынша кіру туризмі бойынша келушілер саны 2012 жылдың ұқсас кезеңімен салыстырғанда 6841,1 мың адамды құраған.

27-сурет. Қазақстанға келетін туристер саны

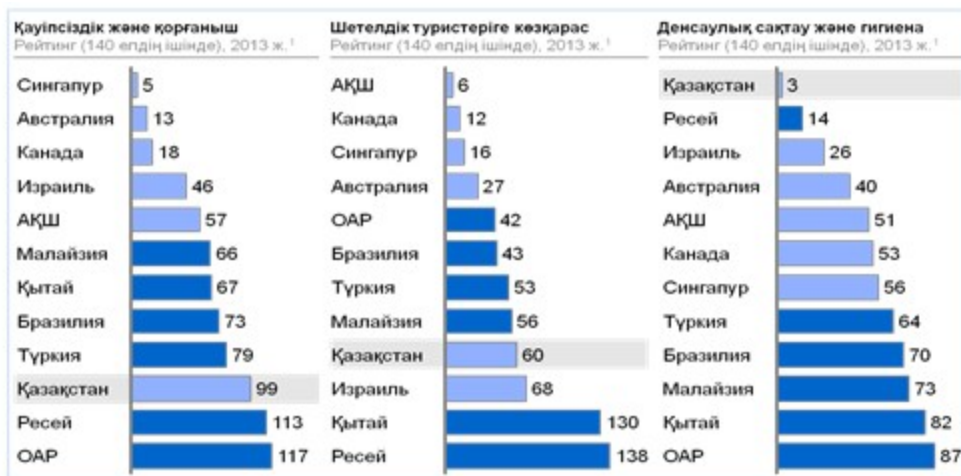


¹ Бір түнге болса да қалатын туристер есептеледі

Дереккөз: Дүниежүзілік банк

Қауіпсіздік және қорғаныш, сондай-ақ шетелдік туристерге көзқарас сияқты аспектілер бойынша Қазақстан – Түркия, Бразилия, Қытай мен Малайзия елдерінен кейін қалып отыр. Алайда денсаулықты сақтау мен гигиена саласында Қазақстан 140 елдің ішінен үшінші орынды ала отырып көшбасшылар қатарында тұр.

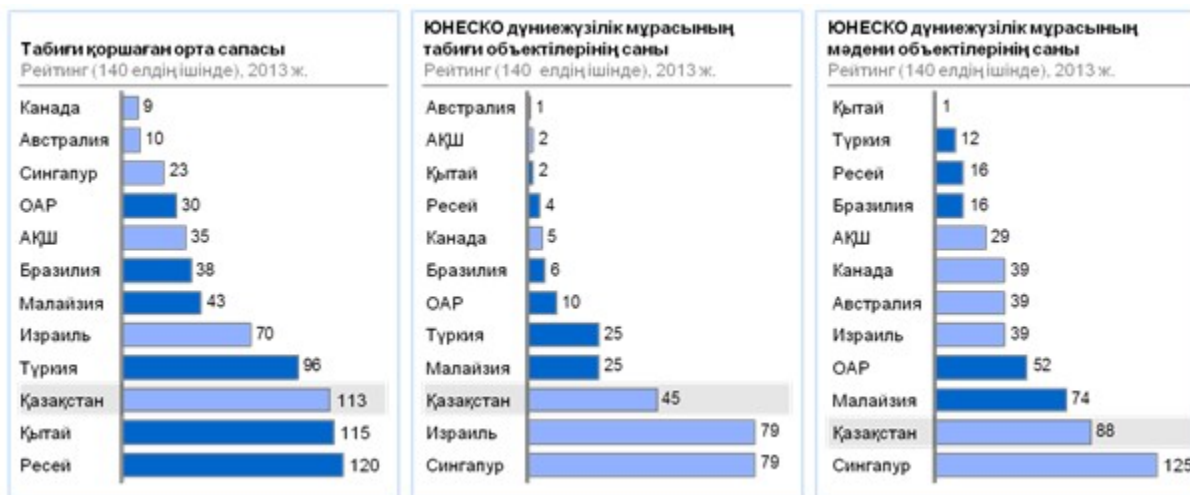
28-сурет. Қауіпсіздік пен қорғаныш, шетелдік туристерге көзқарас, денсаулық сақтау және Қазақстандағы санитариялық-гигиеналық жағдай.



Дереккөз: Дүниежүзілік Экономикалық Форумның Travel and Tourism Competitiveness есебінің деректері бойынша, 2013 жыл

Қоршаған табиғи ортаны қорғау сапасы бойынша Қазақстан рейтингтің 140 мемлекеті арасында 113-орында ғана тұр. Сонымен қатар елде көптеген туристік әлеуеті толыққанды іске асырылмаған тамаша табиғи және мәдени объектілер бар.

29-сурет. Табиғи орта, табиғи және мәдени объектілердің сапасы тұрғысынан Қазақстанның туристік әлеуеті



Дереккөз: Дүниежүзілік Экономикалық Форумның Travel and Tourism Competitiveness есебі, 2013 жыл

Туризм инфрақұрылымын дамыту баяу қарқынмен жүзеге асырылуда, бұл қонақүй бизнесін кеңейту әлеуетін төмендетеді. Атап айтқанда, Қазақстан қонақүй нөмірлерімен қамтамасыз ету деңгейі бойынша 140 елден тұратын рейтингіде 87-орында ғана тұр.

30-сурет. Туризм инфрақұрылымы және Қазақстанда қонақүй нөмірлерімен қамтамасыз етілу



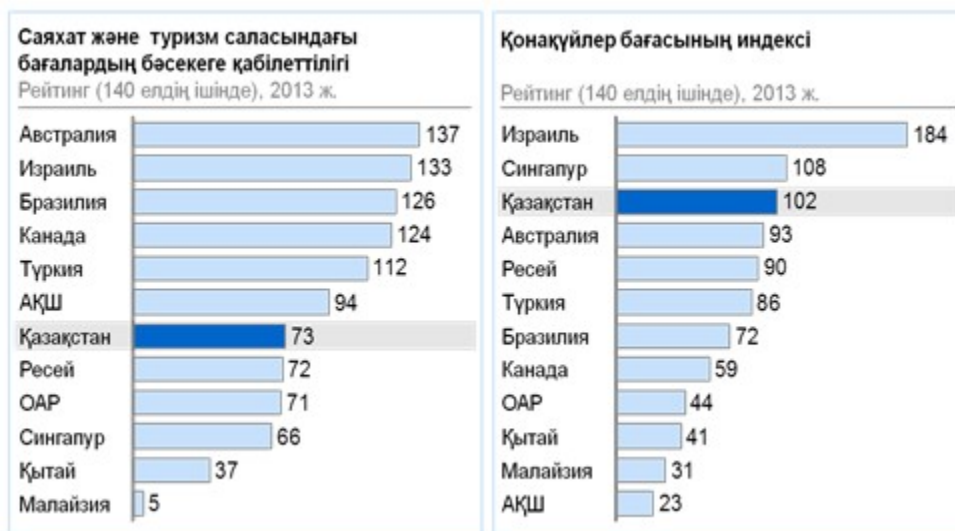
Дереккөз: Дүниежүзілік Экономикалық Форумның Travel and Tourism Competitiveness есебі, 2013 жыл

Туризм саласында бағалардың бәсекеге қабілеттігі рейтингінде Қазақстан 140 елдің ішінен 73-орында тұр. Қонақ үй нөмірлерінің қолжетімділігі деңгейінің

жоғары болмауы қонақүй қызметтеріне бағаның артуына әкеледі. Мәселен, халықаралық рейтингте қонақүйге орналастыру құны бойынша Қазақстан 160 елдің ішінде 102-орында (АҚШ – 23-орында, Қытай – 41-орында, Ресей – 90-орында).

Жалпы Қазақстан едәуір қымбат туристік бағыт болып қалып отыр. Бұл ретте Қазақстан бәсекелестерден кейін қалуының негізгі себебі – бұл туристерге көрсетілетін қызметтер бағасының неғұрлым жоғары болуы.

31-сурет. Туристік сектордағы Қазақстанның бағалық бәсекеге қабілеттілігі



Дереккөз: Дүниежүзілік Экономикалық Форумның Travel and Tourism Competitiveness есебі, 2013 жыл

4. Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар

Қазақстандағы жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар ЖІӨ көлемі бойынша екінші позицияны алып отыр, алайда операциялардың жартысынан көбі көлеңкеде қалып отыр. Мәселен, жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар қызметтер көрсету секторының бөлінісінде 16 % пайызды құрайды және ЖІӨ-нің 8,6 % пайызын алады, бұл әлемдік көрсеткіштерден аз ғана төмен.

Соңғы жылдары Қазақстанда тұрғын үй құрылысына жеке инвестициялар көлемі шектеулі. Бұл қаржы дағдарысынан кейін банк секторының төмен ипотекалық белсенділігіне байланысты.

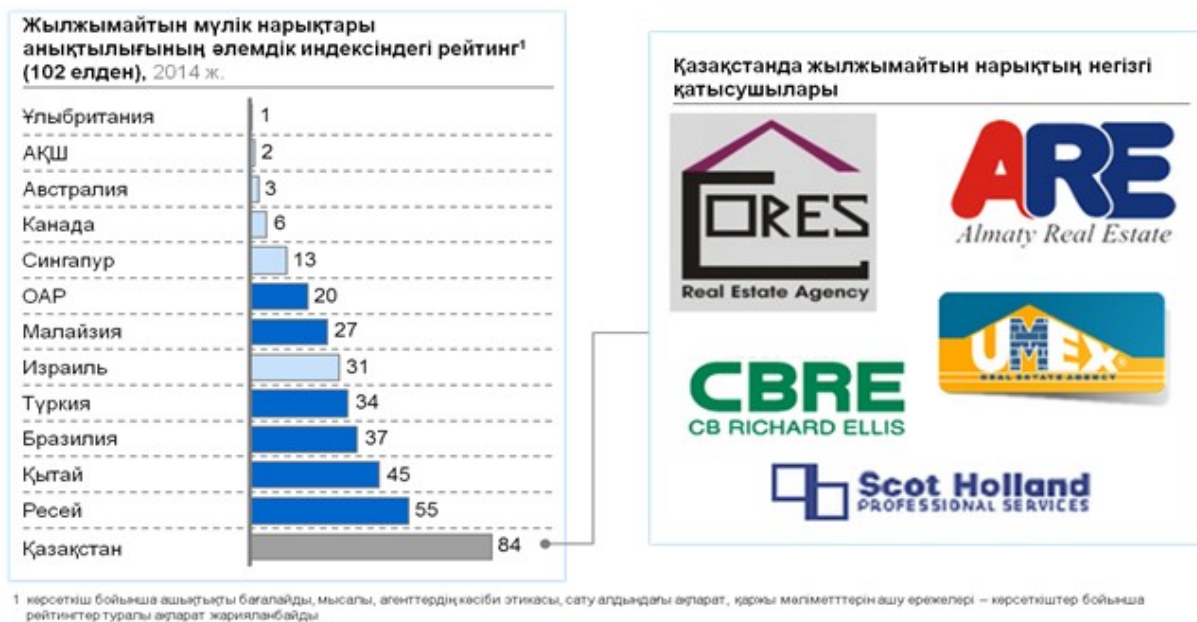
2013 жылдың қорытындысы бойынша жылжымайтын мүлік секторындағы еңбек өнімділігі 189 мың АҚШ долларын құрады, 2020 жылға қарай еңбек өнімділігінің 148 мың АҚШ долларына өсуі күтіледі. Бұл ретте еңбек өнімділігінің орташа жылдық өсу қарқынының қолданыстағы деңгейі 15 % болған жағдайда, оның нысаналы деңгейі 9 % құрайды. Осыған байланысты 2020 жылы қосымша шаралар қабылдамай еңбек өнімділігінің нысаналы деңгейіне қол жеткізуге болады.

Жылжымайтын мүлік секторында еңбек өнімділігін арттыру үшін жұмыс орындарының санын 6 мың адамға қысқарту қажет.

2020 жылға дейін жылжымайтын мүлік секторын дамыту үшін 86 млрд. АҚШ доллары көлемінде инвестиция қажет. Сектор мен сектордың ЖІӨ арақатынасының ағымдағы деңгейі (2013 жыл) нысаналыдан 2 есе төмен, атап айтқанда, тиісінше 17 % және 37 %. Осыған байланысты жылжымайтын мүлік секторын сәтті дамыту мен қойылған мақсатқа қол жеткізу үшін түбегейлі өзгерістер қажет.

Елде көптеген ұлттық және халықаралық риэлторлық агенттіктердің болуына қарамастан Қазақстан жылжымайтын мүлік нарықтарының әлемдік ашықтық индексіне Ресейден, Қытайдан, Бразилиядан, Түркиядан, Малайзиядан және ОАР-дан елеулі кейін қала отырып, соңғы орындардың бірін алады (Global Real Estate Transparency).

32-сурет. Қазақстандағы жылжымайтын мүлік нарығындағы жалпы ахуал



Дереккөз: JonesLangLaSalle жылжымайтын мүлік нарықтарының әлемдік ашықтық индексі

Жылжымайтын мүлік нарықтарының әлемдік ашықтық рейтингінде Қазақстан 102 елдің ішінен 84 орында. 2014 жылы 2012 жылдың рейтингімен салыстырғанда ашықтықтың елеусіз жақсарғаны байқалады. Алайда Қазақстан әлі де жылжымайтын мүлік нарықтарының "ашық емес" тобында қалып отыр.

Жылжымайтын мүлік секторында бос кеңсе алаңдары үлесінің төмендігі байқалады. Осы көрсеткіш 8 % құрайды, ал Қытайда бұл көрсеткіш 9 %-ға жетеді, Ресейде – 14 %, Бразилияда – 20 %. Сонымен қатар сауда орталықтары жаңа жалға алушыларды тартуда қиыншылықтарға ұшырап отыр және толтырудың

қолайлы көрсеткішін қамтамасыз ету үшін жалға беру жағдайларын талқылау кезінде көнуге мәжбүр. 2012 жылғы жағдай бойынша Қазақстанда сауда орталықтарының жалпы ауданы шамамен 345 мың ш.м. құрады, қазіргі кезде тоқсан сайын пайдалануға шамамен 5 мың ш.м. жаңа сауда алаңдары енгізіледі. Осылайша Қазақстанда бос кеңсе алаңдарының үлесін ұлғайту әлеуеті бар.

33-сурет. Қазақстанда бос кеңсе алаңдарының үлесі



Дереккөз: www.cbre.com, ҰЭМ СК

Жылжымайтын мүлік және оны жалға беру бағасының бірқалыпты деңгейі байқалады. Numbeo деректері бойынша жылжымайтын мүлік бағасының халық табысының деңгейіне қатынасы 12,5 құрайды, ал Қытайда бұл көрсеткіш 29, Сингапурда – 22 тең. Қазақстанда орташа жалдау ақысы біршама төмен – айына 552 АҚШ доллары (Ресейде – айына 813 АҚШ доллары, Қытайда – айына 622 АҚШ доллары).

Алайда соңғы жылдары Қазақстанда тұрғын үй бағасы біршама өсті. Бүгінгі күні Қазақстанда жылжымайтын мүлік бағасы мен табыстар деңгейінің арақатынасы шамамен 13 құрайды, бұл Малайзия, Түркия, ОАР қарағанда жоғары, алайда Ресей, Бразилия, Қытайға қарағанда төмен. Ағымдағы серпінді ескере отырып, жылжымайтын мүлік нарығында "көпіршіктің" пайда болу мүмкіндігі жоққа шығарылмайды.

34-сурет. Қазақстанда тұрғын үй бағасының серпіні



■ Нысаналы топ ■ Салыстыру тобы

Жылжымайтын мүліктің бағасы мен кірістің арақатынасы, индекс, 2014 ж.

АҚШ	2,42
ОАР	3,32
Канада	5,41
Түркия	7,24
Австралия	7,4
Малайзия	8,37
Израиль	11,58
Қазақстан	12,49
Ресей	14,63
Бразилия	16,48
Сингапур	21,65
Қытай	28,54

Дереккөз: www.cbre.com

5. Кәсіби көрсетілетін қызметтер

2013 жылдың қорытындысы бойынша кәсіби көрсетілетін қызметтердің үлесі ЖІӨ-нің 4,3 %-ын құрады. Кәсіби көрсетілетін қызметтердің негізгі түрлеріне инжиниринг, бухгалтерлік, аудиторлық, консалтингтік қызметтері, геологиялық барлау және басқалар жатады.

ҰЭМ СК деректері бойынша 2013 жылы кәсіби көрсетілетін қызметтер секторында еңбек өнімділігі 55,2 мың АҚШ долларын құрады. Бұл ретте, 2020 жылы кәсіби көрсетілетін қызметтер секторында еңбек өнімділігі 8 мың АҚШ долларына дейін артуы мүмкін.

2010–2013 жылдары кәсіби көрсетілетін қызметтер бойынша орташа жылдық өсу қарқыны – 2 % құрады. Мұнымен бірге орташа жылдық өсу қарқынының нысаналы деңгейі 2 % деңгейде болжанған, бұл аталған секторда орташа жылдық өсу қарқынын 9 % дейін арттыруды қажет етеді. ҰЭМ СК деректері бойынша 2013 жылы сектордың орташа жылдық өсу қарқыны 4,9 % құрады. Демек, еңбек өнімділігін арттыру бойынша мақсатқа қол жеткізу үшін түбегейлі шаралар қолдану қажет.

2013 жылы кәсіби көрсетілетін қызметтер секторында жұмыс істейтіндер саны 182 мың адамды құрады. Дегенмен, талдау аталған секторда қосымша 108 000 жұмыс орнын құру жоспарланып отырғанын көрсетіп отыр, ол орташа жылдық өсу қарқынын 6,9 %-ға арттыруды талап етеді. Бұл өз кезегінде секторды бірте-бірте жақсартуды талап етеді, өйткені орташа жылдық өсу қарқынының ағымдағы деңгейі нысаналы деңгейден төмен болып отыр.

2020 жылға дейін инвестицияларға қажеттілік кәсіби көрсетілетін қызметтер секторында 9 млрд. АҚШ долларын құрайды. Сонымен қатар, осы секторға инвестициялар мен сектордың ЖІӨ-і арақатынасының ағымдағы деңгейі 2020

жылға арналған нысаналы мәндерден 3 %-дан астамға, ал ағымдағы деңгейі (2013 ж.) 4 %-ға төмен. Осылайша, даму мақсаттарына қол жеткізу үшін кәсіби көрсетілетін қызметтер секторына инвестицияларды бірте-бірте ұлғайту қажет.

Кәсіби көрсетілетін қызметтер сапасының жоғары болмауы экспортталатын қызметтердің төмен үлесімен расталады. Мәселен, экспортталатын қызметтердің жалпы көлемінде кәсіби көрсетілетін қызметтердің үлесі 0,5 % пайызды ғана құрайды (Ресейде – 3,4 %, Қытайда – 3,6 %, АҚШ – 11,9 %).

Кәсіби көрсетілетін қызметтер секторында көрсетілетін қызметтер бағасының жоғары екені байқалады. Осыған байланысты, кәсіби көрсетілетін қызметтерге қолжетімділік деңгейі орташа екені байқалады.

Импорттың жалпы көлемінде бизнес-қызметтер импортының үлесі 7,9 % құрайды (Қытайда – 3 %, Канадада – 5,4 %), осыған байланысты кәсіби көрсетілетін қызметтерде қызметтер бағасын төмендетуге ықпал ету қиын.

6. Ақпарат және байланыс

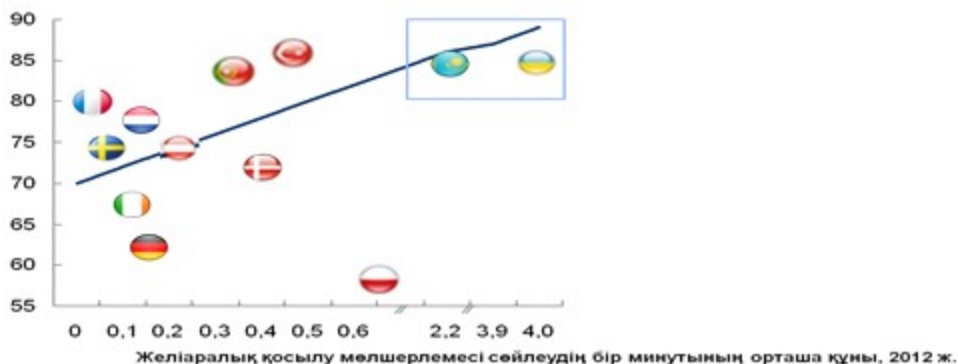
2013 жыл қорытындысы бойынша ақпарат және байланыс секторының ЖІӨ-гі үлесі 2,7 % құрады. Ақпарат және байланыс секторындағы еңбек өнімділігінің ағымдағы деңгейі 47 мың АҚШ долларын құрады, 2020 жылы еңбек өнімділігі 40 мың АҚШ долларына ұлғаюы мүмкін. Бұл ретте, 2010 – 2013 жылдардағы орташа жылдық өсу қарқыны 11 % құрады, бұл нысаналы деңгейден 3 % кем. Осыған байланысты еңбек өнімділігі бойынша қойылған мақсатқа қосымша шаралар қабылдамай қол жеткізуге болады.

Бұдан басқа, талдау дейін ақпарат және байланыс секторында 2020 жылға жаңа жұмыс орнын құру күтіледі - 2 мың адам.

2020 жылға дейін ақпарат және байланыс секторында инвестициялар қажеттілігі – 15 млрд. АҚШ долларын құрайды. Бұл ретте аталған секторда секторға инвестициялар мен елдің ЖІӨ-сі арақатынасының ағымдағы деңгейі 12 % тең, нысаналыда – 18 %.

Қазақстанда ақпарат және байланыс секторын дамытуға нарықты одан әрі ырықтандыру ықпал етуі мүмкін.

35-сурет. Әртүрлі елдерде екі ірі ойыншы нарығының үлесі, пайыздар, 2012 жыл



Дереккөз: telecoms.com; World Cellular Information Service

Телекоммуникациялардың ұтқыр байланысының қазақстандық нарығының көшбасшысы Kcell компаниясында – инвестицияланған капиталға пайда алу үшін баға өсіру (капиталды тартуға орташа өлшемді шығындар ескеріле отырып) 44,3 % құрайды⁴. Осы компания Қазақстанда үлкендігі бойынша 17-ші болып табылатынын атап өткен жөн.

Бұл ретте нарықтың қалған қатысушылары біртіндеп белсенді болып келеді. Барлығы Қазақстанда ұтқыр байланыс нарығында төрт негізгі ойыншы бар.

⁴telecoms.com ақпараттық портал деректеріне сәйкес

36-сурет. Әр түрлі елдерде ұтқыр байланыс нарығындағы негізгі ойыншылар саны.

Негізгі нарыққа қатысушылар, саны	Жетекші ойыншы нарығының үлесі, пайыздар	
АҚШ	6	33
Бразилия	5	28
Қазақстан	4	46
Канада	4	34
Австралия	4	52
Израиль	4	34
Ресей	4	30
ОАРР	4	43
Малайзия	4	35
Сингапур	3	47
Қытай	3	62
Түркия	3	51

Дереккөз: telecoms.com; World Cellular Information Service, 2013 жыл

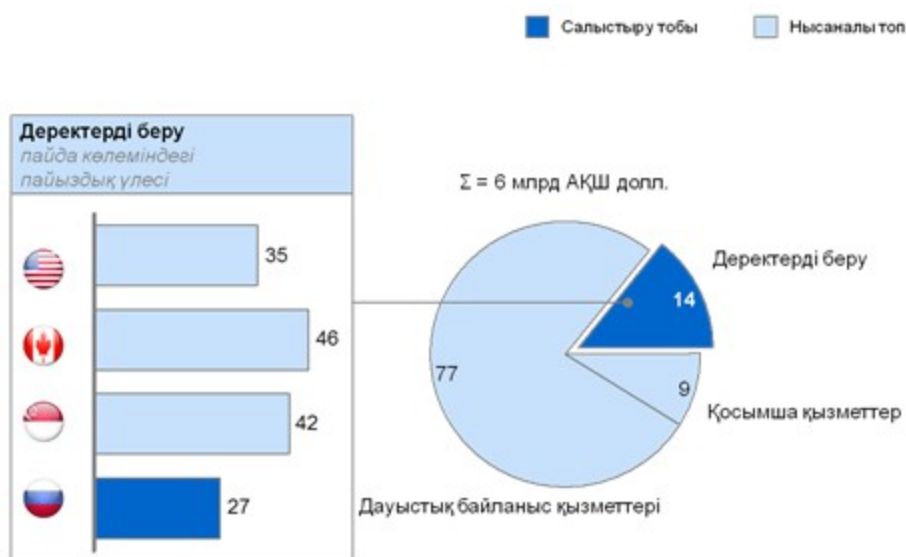
Нарықтың негізгі үлесін екі жетекші компания бақылайды – Kcell (50 %) және Veeline (32 %). Тағы 5 % "Алтел" АҚ-ға тиесілі. 2011 жылы нарықта қазіргі уақытта 12 %-ды бақылайтын, алайда нарықта өз үлесін 30 % дейін кеңейтуге бағытталған Теле2 компаниясы пайда болды.

2011 – 2013 жылдары Қазақстанда ақпараттық кеңістік саласында жаңа тауаша арналар құруды және телеарналардың бағдарламалық желісін кеңейтуді қамтитын бірқатар жобалар іске асырылды. Мемлекеттік телеарналар эфирі негізінен жеке қазақстандық контент негізінде құрылған. Олардың "Хабар" эфиріндегі үлесі 80 %-ды, "Қазақстан" телеарнасында 71 %-ды, "ҚазақТВ" 95 %-ды, "ҚазСпорт" 98 %-ды, "24.КЗ" 100 %-ды құрайды.

Интернет желісінің қазақстандық сегментін қалыптастыру мен дамыту саласында "Қазконтент" АҚ құрылды.

Қазақстандық байланыс операторларының кірістер құрылымында бұрынғыдай дауыстық байланыс қызметтері басым, өйткені смартфондар құны әлі жоғары. Бұл ретте, Ресейде деректерді беру қызметтерінен түсетін пайданың үлесі 27 %, ал нысаналы топ елдерінде 40 % және одан астамға жетеді.

37-сурет. Ақпарат және байланыс секторы кірістерінің құрылымы, 2013 жыл



Дереккөз: telecoms.com; World Cellular Information Service, McKinsey & Company халықаралық консалтинг компаниясының талдауы

Қазіргі кезде деректерді беру кезінде бір абонентке орташа табыс 1 АҚШ долларын құрайды, ал Ресейде осы көрсеткіш шамамен 2,5 АҚШ долларына жетті. Ұтқыр интернетті пайдалану деңгейі Қазақстанда төмен – айына шамамен бір абонентке 20 мБ. Компания ресейлік көрсеткіштерге жетуге мүмкіндік беретін әрекеттерді жоспарлап отыр (Ресейде ол айына бір абонентке 600 МБ асты).

Соңғы жылдары Қазақстанда ұтқыр байланыстың таралу көрсеткіші тез арта бастады. Қазақстанда ұтқыр байланыс абоненттерінің саны 100 адамға 166 құрайды. Осы көрсеткіш бойынша ел Ресейден артта қалып отырса да, Сингапур, Австралия, АҚШ пен Қытайдан алда келеді. Қазақстан телефон сөйлесулері

көлемі бойынша басқа елдер арасында неғұрлым төмен позицияда – бір пайдаланушыға айына 206 минут. Бұл АҚШ-қа (625 минут) немесе Қытайға (415 минут) қарағанда біршама аз, бірақ Австралия, Бразилия мен ОАР қарағанда көп.

38-сурет. Қазақстандағы ұтқыр байланыс абоненттерінің саны мен телефонмен сөйлесулер көлемі, 2013 жыл



Дереккөз: World Cellular Information Service; www.telegeography.com

2013 жылы 4G (LTE) желісі барлық облыс орталықтарында ашылған, оның ішінде 6 облыс орталығында Ақтау, Атырау, Қарағанды, Ақтөбе, Шымкент, Өскемен, Жезқазған мен Теміртау қаласы, Алматы мен Астана қалаларының маңындағы қалаларда коммерциялық пайдалануға енгізілген.

Соңғы онжылдықта Қазақстанда ұтқыр байланыс нарығының тез кеңеюі экономиканың өсуі мен телекоммуникация нарығының ырықтандырылуына байланысты.

Қазақстанда интернетті пайдалану көрсеткішін басқа елдердің ұқсас көрсеткіштерімен салыстыруға болады. Интернетті пайдаланушылар саны халықтың 54 % құрайды. Бұл Канадаға, АҚШ-қа және бірқатар басқа елдерге қарағанда біршама кем, бірақ Бразилия, ОАР, Түркия мен Қытайға қарағанда артық.

Смартфондар саны бойынша жан басына шаққанда, Қазақстан артта қалған елдер қатарында. Егер орташа әлемдік көрсеткіш 21 %-ға жетсе, ал көшбасшы елдерде ол 50,13 % бастап (Ресей) 70,42 % дейін (Сингапур) өзгеріп отырса, ал Қазақстанда смартфондарға халықтың 15,7 %-ы ғана ие.

39-сурет. Интернетті пайдаланушылар саны мен смартфондардың нарықты қамтуы, 2013 жыл



Дереккөз: World Cellular Information Service, www.telegeography.com

Сарапшылардың пікірі бойынша бұл ұтқыр құрылғылардың бағасымен түсіндіріледі.

Бұдан басқа, қалалар мен ауылдық жерлерде телекоммуникациялар қызметінің даму деңгейі арасында үлкен айырмашылық бар.

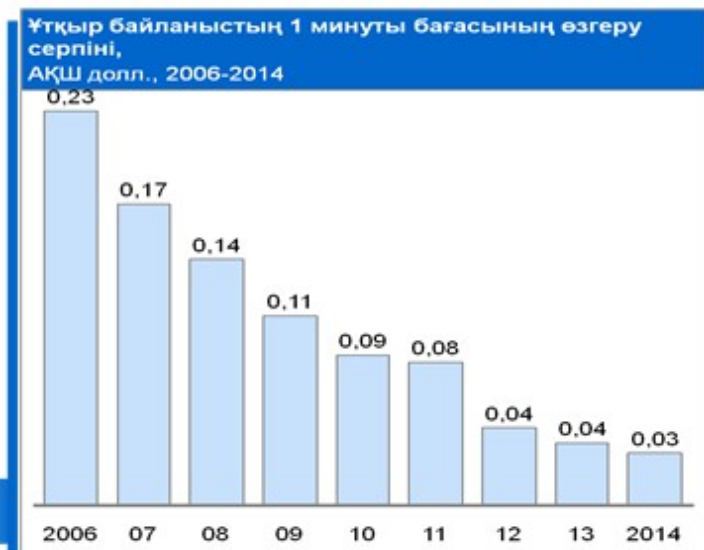
2013 жылы барлық облыс орталықтарының, Астана, Алматы, Жезқазған қалалары мен олардың жанындағы елді мекендердің және толығымен Маңғыстау облысының тұрғындарына цифрлық форматтағы отандық телеарналар қолжетімді болды, бұл ретте халықты қамту 51 %-ды құрады⁵.

34 радиотеледидар станцияларын (бұдан әрі – РТС) жаңғырту мен салу бойынша жұмыстар жүргізіліп жатыр. Бұл ретте 13 РТС облыс орталықтарында, 19 РТС Маңғыстау облысында, 2 РТС Ақмола облысында орналасқан.

Осы секторда орташа әлемдік деңгеймен салыстырғанда төмен бағалар деңгейі байқалады. Дауыстық байланыс бағасы барлығы минутына 0,03 АҚШ долларын құрайды, ал Канадада ол минутына 0,2 АҚШ долларын құрайды.

Телекоммуникациялар нарығының ырықтандырылуына байланысты дауыстық байланыстың 1 минутының бағасы Қазақстанда соңғы жылдары халықаралық көрсеткіштермен салыстыруға болатын деңгейге дейін төмендеген. Егер 2006 жылы дауыстық байланыстың минуты 0,23 АҚШ долларын тұрса, 2014 жылы – 0,03 АҚШ доллары ғана.

40-сурет. Қазақстанда және басқа елдердегі 1 минут дауыстық байланыс бағасы



Дереккөз: WorldCellularInformationService

⁵ИДМ Байланыс және ақпарат комитетінің мәліметтері

7. Қаржы қызметтері

Соңғы жылдары Қазақстанның банк секторындағы бәсекелестік күшейді. Raiffeisenresearch және GBP деректері бойынша 2007 жылы Қазақстанның 5 ірі банкі жергілікті нарықтың 78 % бақылады, бірақ 2012 жылы бұл үлес 60 %-ға дейін қысқарды. Мұндай шама салыстыру тобы бойынша орташа деңгейге сәйкес келеді, бірақ Еуропалық одақтың (бұдан әрі – ЕО) ірі елдеріндегі ұқсас көрсеткіштің мәнінен асады, онда ол 37 % құрайды.

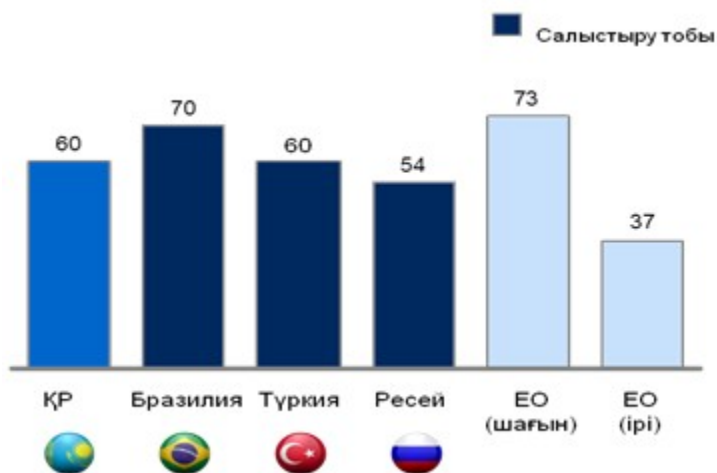
41-сурет. 2012 жылғы Қазақстанның бес ең ірі банктері нарығының үлесі, пайыздар



Дереккөз: Raiffeisen research және GBP (Global Banking Pool)

Банк секторында көп ойыншылар саны бәсекелеседі (2014 жылғы жағдай бойынша 38 банк). Әдетте, мұндай бәсекелестік секторда өнімділіктің жалпы артуына ықпал етеді, демек, салымдар бойынша пайыздық мөлшерлеме артады, клиенттерге қызмет көрсету жақсарады.

42-сурет. Түрлі елдердегі бес ең ірі банктер нарығының үлесі, 2012 жыл (Түркия бойынша деректер 2010 жылға берілген)



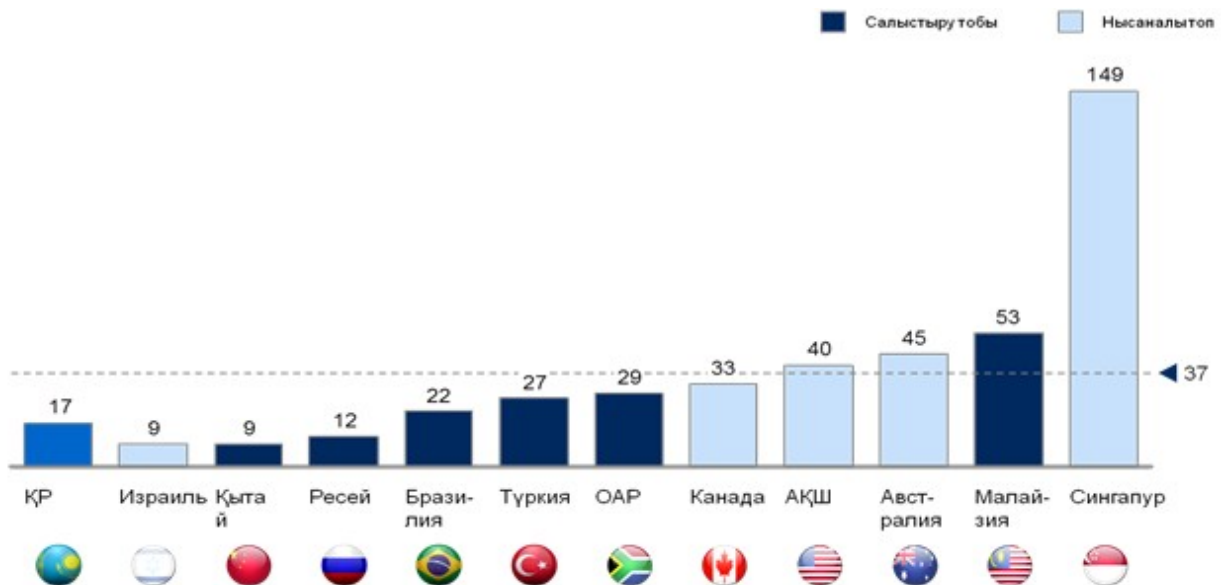
Дереккөз: Raiffeisen research және GBP

2013 жылы орташа жылдық өсу қарқыны (-2 %) теріс болған кезде, осы секторда еңбек өнімділігі 47 мың АҚШ долларын құрады. 2020 жылға қарай ахуал сақталған кезде еңбек өнімділігі аталған секторда 21 мың АҚШ долларына дейін өседі. Осыған байланысты деңгейде орташа жылдық өсу қарқынын нысаналы деңгейін 5 % деңгейіне жеткізу үшін сектордың орташа жылдық өсу қарқынын 10 %-ға дейін арттыру талап етіледі, бұл түбегейлі шараларды қолдануды талап етеді.

Қаржылық және сақтандыру қызметінде 2010 – 2013 жылдары жұмыс орны санының орташа жылдық өсу қарқыны 9,7 % құрады. Жұмыс орындары санының орташа жылдық өсу қарқынының нысаналы деңгейі 4,2 құрады. Демек, аталған мақсатқа қосымша шаралар қабылдамай қол жеткізуге болады. 2020 жылға дейін орташа жылдық өсу қарқынын арттыру процесінде қосымша 46 мың жұмыс орны құрылатын болады.

Қазақстанда шетелдік банктер активтерінің үлесі Ресей, Бразилия, Түркия сияқты салыстырылатын елдердің көрсеткіштеріне сәйкес келеді.

43-сурет. Банк активтерінің жиынтық көлемінде шетелдік банктер активтерінің үлесі, пайыздар, 2009 жыл



Дереккөз: Stijn Claessens, Neeltje van Horen. "Шетелдік банктер: үрдістер, әсер мен қаржылық тұрақтылық"

Ағымдағы деңгей 5 % құраған кезде қаржылық және сақтандыру қызметін көрсету секторында 2020 жылға дейінгі инвестицияларға қажеттілік 6 млрд. АҚШ долларын құрайды. Талдау инвестициялардың өсуінің нысаналы деңгейі 7 % құрайтынын көрсетіп отыр. Демек, секторды дамыту мақсатына қол жеткізу үшін инвестицияларды біртіндеп ұлғайту.

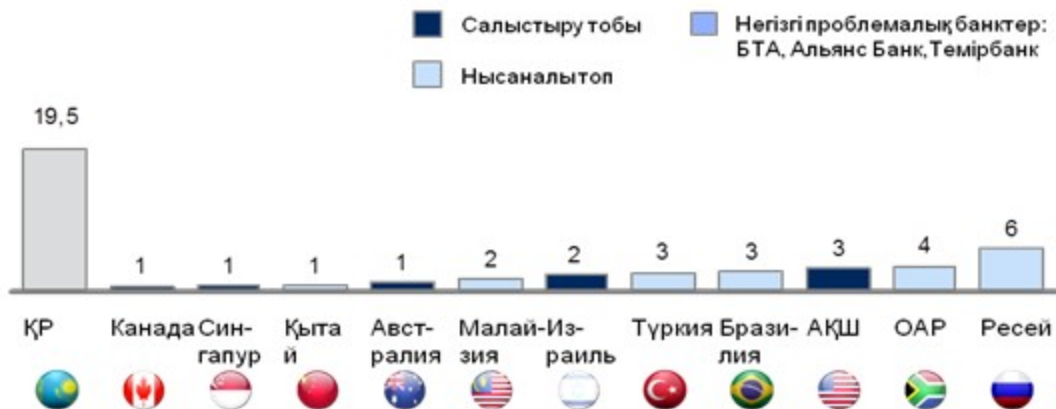
Қазақстан Республикасы Ұлттық Банкінің деректері бойынша 2014 жылдың басында қазақстандық банктер мен "Қазпошта" АҚ эмиссиялаған және таратқан төлем карточкаларының саны 16,5 млн. бірлікті құрады. Бұл ретте, аталған карточкаларды ұстаушылар саны 14,4 млн. адамды құрады.

Қазақстанда халықтың осындай өніммен қамтылу деңгейі 85 % құрайды. Бұл ретте айналымдағы төлем карточкаларының 40 % белсенді пайдаланылады.

Қаржылық көрсетілетін қызметтер секторы проблемалық кредиттер үлесінің көп болуымен сипатталады – 30 %⁶, бұл барлық салыстырылатын елдермен салыстырғанда бірнеше есе артық. Қазақстан банктерінің қаржылық тұрақтылығы жеті балдық шәкіл бойынша 4,6 баға алды⁷.

Кредиттер сапасы Қазақстанда салыстырмалы елдерге қарағанда біршама төмен. Елде проблемалық кредиттер (төлем мерзімі 90 күннен астам өткен) көлемі қаржы дағдарысынан кейін біршама өсті. Егер 2008 жылы проблемалық кредиттер көлемі кредиттердің жалпы көлемінен 5 % құраса, 2014 жылғы 1 қыркүйекте олардың үлесі 30 % құрады.

44-сурет. 2013 жылғы проблемалық кредиттер, кредиттердің жалпы көлеміндегі пайыздық үлесі



Дереккөз: Дүниежүзілік банк, 2013 жыл

Fitch агенттігінің бағалауы бойынша Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі 2015 жыл соңына белгілеген проблемалық кредиттер бойынша ағымдағы нысаналы көрсеткішке (10 %) қол жеткізу үшін Қазақстанның неғұрлым зардап шеккен бес банкіне 841 млрд. теңге сомасына таза проблемалық кредиттерді аудару жүргізу қажет.

Әлемдік қаржы дағдарысынан кейін Қазақстан банктері заңды тұлғаларды, оның ішінде шағын және орта бизнес кәсіпорындарын кредиттеу көлемін біршама азайтты. Егер 2006 жылы елдің ЖІӨ-ге кредиттердің жалпы көлемінің арақатынасы 59 % құраса, 2012 жылы осы көрсеткіш 39 % дейін азайды. Бұл ретте заңды тұлғаларды кредиттеу көлемі тез қарқынмен қысқарды: заңды тұлғаларға ЖІӨ-ге кредиттер көлемінің арақатынасы 2007 жылдан бастап 2012 жылға дейінгі кезеңде 36 % бастап 23 % дейін азайды. Заңды тұлғаларды кредиттеудің жалпы көлемінде шағын және орта бизнес кәсіпорындарына кредиттер үлесі біршама азайды: 32 % бастап (2007 – 2009 жылдары) 23 % дейін (2010 – 2012 жылдары)⁸

EIU деректері бойынша ЖІӨ-ге бөлшек және ипотекалық кредиттеу көлемдерінің арақатынасының көрсеткіші бойынша Қазақстан салыстырылатын елдерден артта қалып отыр.

⁶Дүниежүзілік банктің 2013 жылғы деректері бойынша

⁷2013 жылы Қазақстан банктерінің қаржылық тұрақтылығы USAID азаматтық қоғам ұйымдарының тұрақтылық индексінің жеті балдық шкаласы бойынша 4,6 бағасына ие болды.

⁸Global Banking Pool

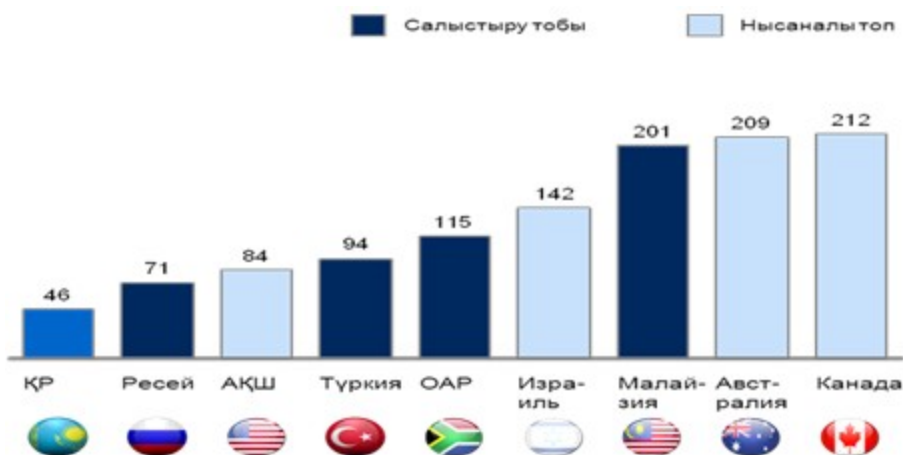
45-сурет. Бөлшек және ипотекалық кредиттеу көлемдері



Дереккөз: www.eiu.com

Жалпы банк секторын дамыту деңгейі бойынша Қазақстан салыстырылатын елдерден айтарлықтай артта қалады. Бірнеше жылдар бойы елде ЖІӨ-ге банк активтері көлемінің қатынасы ретінде мұндай көрсеткіштің төмендеуі байқалды. Жыл сайынғы төмендеу қарқындары 11 % құрады: егер 2008 және 2009 жылдары осы көрсеткіш тиісінше 73 %-ды және 70 %-ды құраса, 2010 жылы – 58 %, 2011 жылы – 48 %, ал 2012 жылы – 46 %-ды құрады.

46-сурет. Банк активтері көлемінің ЖІӨ-ге қатынасы, пайыздар, 2011 жыл



Дереккөз: Moody's; McKinseyGlobalBankingPool; Орталық банктер; "Экономист" британдық журналының талдамалық бөлімі; АҒ

ЖІӨ-ге банк активтері қатынасының төмендеуі банк секторындағы жағдайдың қолайсыздығын растайды. Бұл банктердің проблемалық кредиттер көлемін ұлғайтуға байланысты көтерген елеулі шығындарына негізделеді.

Қаржылық қызметтердің баға қолжетімділігі жеті балдық шкала бойынша 3,4 балмен бағаланады. Банктердің қарыз алушыларға сенімсіздігінен қамтамасыз етуді талап ететін кредиттер пайызы өте жоғары – 94 %.

Жалпы, EIU деректері бойынша үй шаруашылықтары берешегінің деңгейі Қазақстанда өте төмен.

47-сурет. Үй шаруашылықтарының банктер алдындағы берешегі⁹, 2013 жыл



Дереккөз: McKinsey Global Banking Pool

Менеджменттің, көрсетілетін қызметтер сапасының төмен деңгейі, қызметкерлердің төмен инвестициялық сауаттылығы елдің ірі банктерінде жүйелі проблемалардың негізгі себептеріне айналды.

Қазақстанда кепілге қойылатын талаптар деңгейі пропорционалды емес жоғары. Мұндай ахуал нарықта проблемалық кредиттердің көптігіне байланысты

⁹Банк талаптарына сәйкес келетін үй шаруашылықтарына кредиттің орташа мөлшері және үй шаруашылығының қолда бар табысы арасындағы арақатынас

8. Білім беру

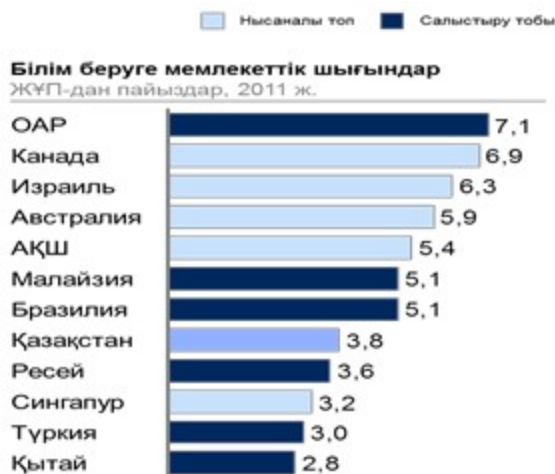
2013 жылдың қорытындысы бойынша білім беру секторы еңбек өнімділігінің ең төмен деңгейі байқалған секторлардың бірі болды (ҰЭМ СК деректері бойынша 7,3 мың АҚШ доллары). Сонымен қатар, 2020 жылға қарай аталған секторда еңбек өнімділігі деңгейінің 4 мың АҚШ долларына дейін ұлғаюы болжанады. Білім беруде жеке секторды ескере отырып өсудің орташа жылдық қарқынының нысаналы деңгейі 7 %-ды құрайды. Бұл секторда 2020 жылға дейін түбегейлі жақсарту жүргізу қажет.

Білім беру секторында 2020 жылға дейін жеткілікті жұмыс орындарының негізгі бөлігі құрылды. Айталық 2010 - 2013 жылдары білім беру саласында жұмыс орындары санының орташа жылдық өсу қарқыны 4 %-ды құрады.

2020 жылға дейін білім беру қызметтерін дамыту үшін қосымша 29 мың маман тарту талап етіледі. Ол үшін мемлекет тиісті шаралар қабылдауда.

Қазақстанда білім беруге жұмсалатын мемлекеттік шығыстар деңгейі Бразилия, Малайзия мен ОАР қарағанда төмен, алайда Ресей, Сингапур мен Түркия, Қытайға қарағанда жоғары болады. Сонымен қатар Сингапур мен Түркияда Қазақстанға қарағанда білім беру жүйелері анағұрлым тиімді дамыған.

48-сурет. Білім беруге мемлекеттік шығыстар, 2011 жыл



Дереккөз: Дүниежүзілік банк

2020 жылға дейін инвестицияларға қажеттілік аталған секторда 17 млрд. АҚШ долларын құрады. Сонымен бірге, осы секторда секторға инвестициялар мен сектордың ЖІӨ-нің арақатынасының ағымдағы деңгейі (2013 жылға) 2020 жылға арналған нысаналы мәндерден 6 %-ға төмен және нысаналы деңгейі 22 % болған кезде 15 % құрайды.

Аталған жағдай секторға инвестициялар ағымын арттыру бойынша түбегейлі өзгерістер қабылдау қажет екенін көрсетеді.

Осы мақсатта қаражатты жұмсау тиімділігіне егжей-тегжейлі талдау жүргізген маңызды. Білім беру сапасын арттыруға ықпал ететін факторлардың бірі оқытушылық құрамды білікті кадрлармен нығайту болып табылады.

Білім беру сапасында да проблемалар бар – мәселен, Қазақстан 65 елдің ішінде PISA (математика) халықаралық емтиханы бойынша 49-орынды иеленді. Орта мектепте оқыту сапасы бойынша Қазақстан салыстырылып отырған елдерден, ең алдымен, Ресей және Қытайдан біршама артта қалып отыр. Әсіресе қазақстандық оқушылардың оқылым бойынша дайындық деңгейлері төмен келеді, ал математика мен жаратылыстану бойынша тиісті көрсеткіштер біршама жоғары. Орта мектептегі оқытудың әлсіз нәтижелерін адам өмірінің кейінгі білім

алу және кәсіби кезеңдерінде түзету қиын болғандықтан, қалыптасып отырған жағдай өнімділікке кері әсерін тигізеді және елдің экономикалық дамуын жеделдетуге кедергі келтіреді.

49-сурет. Қазақстандағы орта білім сапасы

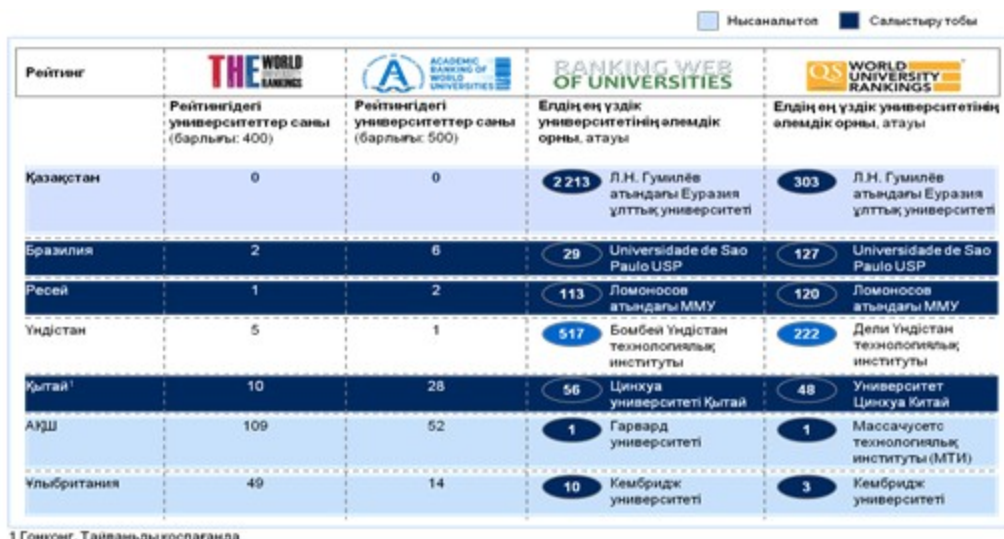


Дереккөз: Экономикалық ынтымақтастық және даму ұйымы (бұдан әрі – ЭЫДҰ), ЮНЕСКО

Қазақстандық жоғары білім жүйесі халықаралық рейтингілерде салыстырмалы түрде жоғары емес орындарда және өңдеу өнеркәсібі, көлік пен логистика, кәсіби көрсетілген қызметтер секілді экономиканың перспективалы секторларын дамытуға шамалы әсер етеді.

1000 тұрғынға шаққандағы студенттер саны 36 адамды, ал АҚШ-та 98 адамды құрайды.

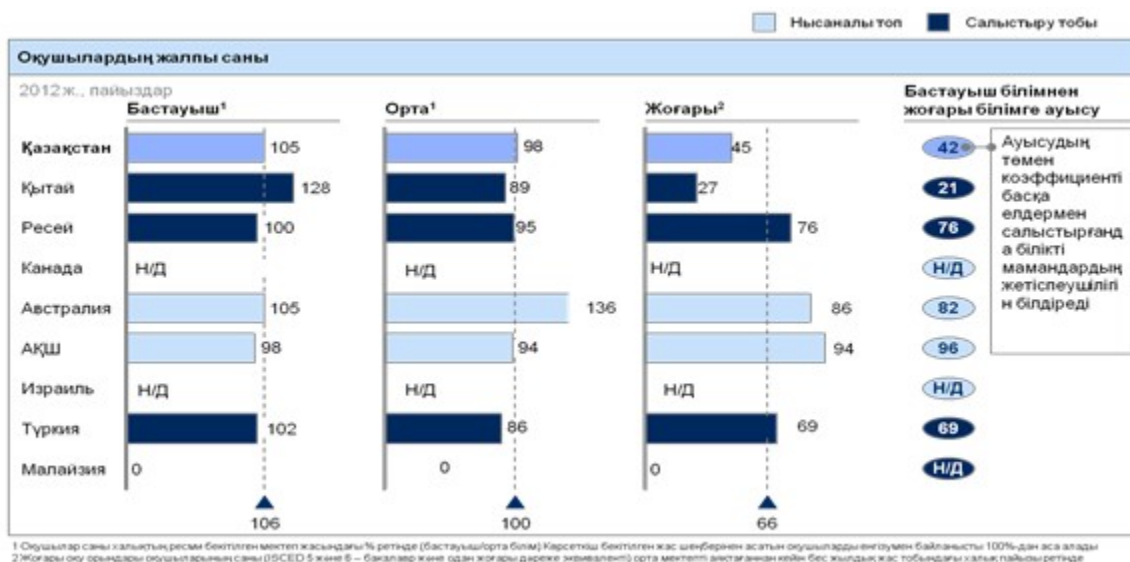
50-сурет. Қазақстандағы жоғары білім сапасы



Дереккөз: Әлемнің үздік университеттер рейтингі¹⁰, ЭЫДҰ және ЮНЕСКО

Қазақстанда халықты бастауыш және орта біліммен қамту көрсеткіштері жоғары, алайда мектеп түлектері арасында жоғары оқу орындары студенттерінің үлесі көп емес. Сонымен, Қазақстанда бастауыш мектеп оқушыларының 40 %-ы орта білімін алған соң, ЖОО-ға оқуға түседі, ал мысалы, Түркияда осы көрсеткіш 59 %-ға, Ресейде – 76 %-ға жетеді. Нәтижесінде Қазақстан басқа елдермен салыстырғанда білікті мамандардың жетіспеушілігін бастан кешуі мүмкін.

¹⁰ Әлем университеттерінің, Шанхай Цзяо Тун университетінің, QS жетекші университеттердің академиялық рейтингісі, университеттерді ранжирлеу желісі 51-сурет. Халықты Қазақстанда бастауыш, орта және жоғары біліммен қамту



Дереккөз: Дүниежүзілік банк

Білім беру секторының тағы бір проблемасы білім беруге жұмсалатын шығыстардың төмен деңгейі болып табылады. Дүниежүзілік банктің білім беруге жұмсалатын шығыстар деңгейі бойынша рейтингілерде Қазақстан 125-орынға ие.

9. Денсаулық сақтау

Денсаулық сақтау секторында еңбек өнімділігінің ең төмен деңгейі (ҰЭМ СК мәліметтері бойынша 8,9 мың АҚШ долл.) байқалады. Сонымен қатар, 2020 жылға қарай секторда еңбек өнімділігінің 3 мың АҚШ долларына дейін ұлғаюы болжанады. Жеке секторды ескере отырып, орташа жылдық өсу қарқынының нысаналы деңгейі 4 %-ды құрайды.

Талдау өткен кезеңде денсаулық сақтау секторында өсудің теріс серпіні (-1 %) байқалғанын көрсетіп отыр. Тиісінше, денсаулық сақтау секторын түбегейлі жақсарту қажет.

Денсаулық сақтау секторында 2020 жылға дейін жеткілікті болатын жұмыс орындарының негізгі бөлігі құрылған. Осылайша, 2010-2013 жылдары денсаулық сақтауда жұмыс орындары санының орташа жылдық өсуі 5 %-ды құрады.

2020 жылға дейін инвестицияларға қажеттілік денсаулық сақтау секторында 10 млрд. АҚШ долларын құрайды. Бұл ретте аталған секторда секторға инвестициялар мен елдің ЖІӨ-нің арақатынасының деңгейі 18 %-ды, ал нысаналы мәні - 22 %-ды құрады. Осылайша, даму мақсаттарына қол жеткізу үшін секторға инвестицияларды бірте-бірте арттыру қажет.

Өмір сүру ұзақтығы секілді көрсеткіш ерекше назар аударуды талап етеді, айталық әлем елдерінің рейтингінде Біріккен Ұлттар Ұйымының (бұдан әрі – БҰҰ) өмір сүру ұзақтығы деңгейі бойынша Қазақстан 138 позицияға ие болады.

Бұл ретте, Қазақстанда дәрігерлер саны жеткілікті деңгейде, мысалы бір дәрігерге 267 тұрғыннан келеді.

Білім беру мен денсаулық сақтауға шығыстар деңгейі бойынша Дүниежүзілік банк рейтингінде Қазақстан тиісінше 125 және 136-орындарды иеленді.

10. Әлемде көрсетілетін қызметтер саласын дамытудағы үрдістерді талдау

Әлемде көрсетілетін қызметтер саласының маңыздылығы өсуде, бұл ретте аталған саланың неғұрлым өсуі жақын уақытта Азияның дамушы елдерінде болжанады. Көрсетілетін қызметтер саласының үлесі әлемдік экономиканың шамамен 2/3 бөлігін құрай отыра, басым болып қалады.

Соңғы 20 жылда жан басына шаққандағы орташа табысты елдер ЖІӨ өсуінің 50 %-дан астамы көрсетілетін қызметтер саласы есебінен байқалған. Бұл нәтиже көрсетілетін қызметтер саласында жұмыс істейтіндер есебінен де (аталған елдерде қызметкерлердің барлық өсімінің шамамен 85 %-ы), сол сияқты көрсетілетін қызметтер саласында еңбек өнімділігін арттыру есебінен де байқалған.

Жан басына шаққандағы табысы жоғары елдерде ЖІӨ-де көрсетілетін қызметтер саласының үлесі 80 %-дан асады.

Сонымен қатар, әлемдік экономикада көрсетілетін қызметтер саласы үлесінде түбегейлі өзгерістер күтілмейді. Елеулі абсолютті өсу кезінде 2030 жылға қарай көрсетілетін қызметтер саласының үлесі шамамен ағымдағы деңгейде сақталады.

Көрсетілетін қызметтер саласының құрылымында елеулі өзгерістер болжанбайды. Бүгінде әлемде мемлекеттік сектор мен сауда қызметтерінің үлесі ең жоғары. Сонымен, мемлекеттік секторда көрсетілетін қызметтер үлесі орташа есеппен 20 %-ды, саудада – 23 %-ды құрайды. Әлемдік экономикада ең төменгі үлесті қаржылық қызметтер алады, олардың үлесі орташа алғанда 4-5 %-ды құрайды.

2030 жылға дейінгі кезеңде сауда және қаржылық қызметтер салаларының елеусіз өсуі болжанады, ал бизнес үшін жылжымайтын мүлік пен көрсетілетін қызметтер секторларында үлесі елеусіз қысқарады.

Экономиканың және халықтың әл-ауқаты деңгейінің өсуімен бірге халықтың көрсетілетін қызметтерге сұранысының өсуі күтіледі. Сондықтан көрсетілетін қызметтер саласында табыс деңгейі орташа елдерде және дамыған елдерде жұмыс орындарын құруға ықпал ететін негізгі факторға айналады.

Сауда секторында ірі бөлшек сауда компанияларының халықаралық нарықтарға шоғырлануының өсуі байқалады. Бұл процесс дәстүрлі бөлшек сауда дүкендері мен жергілікті компанияларды біртіндеп ығыстырумен. Дамушы елдерде сұраныстың өсуі орта таптың қалыптасуымен байланысты болғандықтан, сауданың заманауи форматтарының қарқынды дамуы байқалады.

Жұмыс істеудің төмен құны мөлшері, сауда алаңдары, орналасқан жері, уақыт шектері бойынша шектеулері болмайтын интернет-дүкендер мен онлайн алаңдардың (Ebay) кең таралуына ықпалын тигізді.

Дүкендердің дәстүрлі тұжырымдамалары өзгеруде. Көрсетілетін қызметтердің жаңа түрлері (ұялы төлемдер, сандық купондар, орналасу жеріне байланысты көрсетілетін қызметтер) пайда болады, ал жеткізудің тізбегін тиімді басқару (сол күні жеткізу) табыстың шешуші факторына айналады. Дүкендердің жаңа форматтарының пайда болуы мен сатып алу сипатының өзгеруі сауданың дәстүрлі модельдерінің жұмыс істеуін біршама қиындатты, бұл осы салада түбегейлі өзгерістерге әкелуі мүмкін.

Жаңа стратегияларға онлайн-дүкендер, "шексіз сөрелер" құру (дүкенде жоқ тауарды алу үшін шешімдер) және "жүре отыра сатып алулар" (сатып алушылар машинадан шықпай, интернет арқылы тапсырыс бере алатын және тауарды алатын кезде) секілді көп арналы ұсыныстар жатқызылады. Жаңа сауда алаңдарын құру бөлшек сауда компаниялары көп арналы мүмкіндіктерді пайдаланатын сатып алушыларды анағұрлым белсенді тартатынын және интернет желілердің өсуін ынталандыратынын болжайды, бұл дәстүрлі дүкендердің пайдасының төмендеуіне әкеледі.

Оларға бәсеке жасау үшін дәстүрлі дүкендерге дағдысын жетілдіру және олардың тәжірибесін алу қажет. Кейбір бөлшек сауда дүкендері "геймификациялаумен" тәжірибе жасайды – сатып алушының тартылуы мен қызығушылығын арттыру үшін сатып алуды жасау процесінде компьютерлік ойындарға тән тәсілдерді қолданады.

Өндірушілер құн жасау тізбегін бақылау мүмкіндігіне ие болу үшін жеке бөлшек сауда дүкендерін құрады. Қазіргі жоғары ұтқырлықпен және уақыт тапшылығымен сипатталатын жағдайларда қолайлылықтың маңызы зор. Дәстүрлі түрде екі полярлық қарсы бағыт байқалатын бөлшек сауда нарығында –

дисконттық және мәртебелі дүкендерде – бірінің не басқасының басымдықтарын қиыстырған гибридтік форматтар пайда болады. Жұмыстың тиімділігі мен жеткізу тізбегін ұйымдастыру ұқыпты қағидаттарға сәйкес барлық форматтар үшін шешуші факторлар болып табылады.

Тұтынушылар өндіру кезінде экологиялық тұрақтылық пен әділ сауда қағидаттары сақталатын тауарларға көп қызығушылық білдіреді, сондай-ақ органикалық және өңірлік өнімге сұраныс өсуде. Бөлшек сауда кәсіпорындары ресурстарды тұтынуды қысқарту және сонымен бір мезгілде қоршаған ортаға қамқорлық көрсететін компаниялар ретінде өз имиджін жақсарту үшін тұрақты дамыту бағдарламаларына қаражат салады. Тік интеграция бөлшек сауда кәсіпорындарына жоғары сапалы ресурстар мен өнімдерге қолжетімділікті қамтамасыз етуге және бағаның ауытқуын азайтуға көмектеседі.

Баға мен сапаның арақатынасы сатып алушылар үшін негіз қалаушы фактор болады. Жеке сауда таңбаларының үлесі артып келеді – олар бренд тауарларына қолайлы балама ретінде ұсынылады немесе орта деңгейдегі дербес брендтер ретінде шығады. Тиімді баға белгілеу мен алға жылжыту бойынша іс-шаралар сатып алушыларды тарту және пайданы қамтамасыз ету тұрғысынан анағұрлым маңызды болады.

Одан басқа, CRM¹¹ жүйелерін жетілдіру бойынша шаралар қабылданады. Ұялы және онлайн-технологияларды пайдалана отырып, бөлшек сатушылар клиент бұрын жасаған сатып алулар туралы деректер негізінде дайындалған дербес купондар ұсынуы мүмкін. Осындай тәсіл сатып алушымен жеке өзара іс-қимылды қамтамасыз етеді және сатып алушылар дүкенде сауда жасаған кезде нақты уақыт режимінде оларды ұсына отырып, купондарды нақты демографиялық топтарға бағыттауға мүмкіндік береді. Groupon, Besmart және LivingSocial сияқты сервистердің өсуі байқалады.

Сонымен бірге, бөлшек сауда кәсіпорындары мен сатып алушылар арасында белсенді өзара іс-қимыл ерекше маңызға ие болады, ал компаниялар өз клиенттерімен түрлі мәселелер бойынша онлайн-арналар арқылы сөйлеседі.

Бөлшек сауда кәсіпорындары дүкенде сатып алуды ресімдеу процесін тездету мен тиімділігін арттыру үшін смартфондарды, қол сканерлері мен планшеттерін пайдалануды ұсынады. Бұл сатып алушылардың қанағаттану деңгейін арттыруға септігін тигізеді, еңбек өнімділігі артады және компания шығындары қысқарады. "Электрондық әмияндар" технологиясын қолдану сатып алу процесін қосымша жеңілдету мен сервис сапасын жақсартуға мүмкіндік береді.

Планшеттер немесе смартфондарды пайдалана отырып, дүкен қызметкерлері тауарлар, қорлар деңгейі және бәсекелестердің бағалары туралы егжей-тегжейлі ақпаратқа тұрақты қолжетімділікке ие болу арқылы қызмет көрсетуді жақсартуы

мүмкін. Бұл оларға жұмыс тиімділігін арттыруға және дүкеннің қызметтік үй-жайында жұмыс үстелінде аз уақыт өткізуге мүмкіндік береді. Сатып алушылар дүкендегі тауар туралы толық көлемде қосымша ақпарат алу үшін дүкендерде орнатылған планшеттерді пайдалана алады.

Онлайн-дүкендер тарапынан қысымның күшеюіне қарай, ал қосымшалар бағаны салыстыру үшін анағұрлым танымал болуына қарай, бөлшек сауданың дәстүрлі кәсіпорындары бір күн ішінде бағаның жедел өзгеруі үшін талдамалық мүмкіндіктерді жетілдіреді. Мұндай өзгерістер бөлшек сауда кәсіпорындарына онлайн-қарсыластармен табысты бәсекелесуге мүмкіндік береді. Шынайы уақыт режимінде бағалардың өзгеруін "тыныштық" кезінде сатуды ұлғайту үшін немесе сатып алушылар ағымын оңтайландыру үшін бөлшек сауда дүкендері пайдалануы мүмкін. Бұл міндет электрондық бағаларды пайдаланған кезде жеңілдетіледі.

Көлік және логистика саласында сауда ағындарының ұлғайғаны байқалады. Жұмыс күшінің құнындағы айырмашылыққа байланысты басымдықтар өндіріс үшін шетел ресурстарын анағұрлым белсенді тартуды қамтамасыз етеді, бұл сауда мен тасымал көлемінің өсуіне ықпал етеді. Болжамдар бойынша Азия аутсорсингтің негізгі үлесі тиесілі өңір мәртебесін сақтайды. 2015 жылы бүкіл әлем бойынша клиенттер саны екі еседен астам артады, бұл ретте өсу Қытай мен Үндістан есебінен қамтамасыз етіледі, бұл Азияның шегінде сауданың көлемін ұлғайтуға мүмкіндік береді.

Талдау бойынша көптеген өңірлерде инфрақұрылым объектілеріне қажеттілік ұсынысты айтарлықтай арттыратын болады. Жеке инвесторлар қаржыландыру көлемдері мен инфрақұрылымды пайдалану қарқындылығын арттыруды жалғастыруда. Мемлекеттер тарапынан инфрақұрылымды дамытуды қолдау көлемдеріндегі айырмашылық анағұрлым маңызды болып келеді: дамушы елдер қаражатты көптеп инвестициялайды және дамыған елдерге қарағанда осы салада жобаларды іске асыруға белсенді жәрдемдеседі.

Логистиканың табыстылығын ұлғайтуға ұмтылыс байқалады. Жүк жөнелтушілер көптеген логистикалық функцияларды, әсіресе логистиканы басқаруды (мысалы, жүктерді жөнелту бойынша көрсетілетін қызметтер) аутсорсингке тапсырады. Логистикалық желіде масштабтың елеулі әсерін туғызатын тасымалдарды шоғырландыру халықаралық және өңірлік деңгейлерде бірнеше ойыншылардың пайда болуына әкеледі. Иеленудің жаңа нысаны (мысалы, тікелей инвестициялар) туындайды және функционалды ойыншылар (мысалы, көрсетілетін қызметтердің кеңейтілген ұсынысы бар интеграторлар) пайда болады.

Бұл ретте, нормативтік талаптар көліктік қызметтердің өнім берушілерін тасымалданатын тауарларға жауапкершілігін арттыруға міндеттейді.

Нормативтік талаптар күшеюде, атмосфераға зиянды қалдықтар шығарғаны үшін төлемдер өсу үстінде. Клиенттер мен жүк жөнелтушілер тарапынан "жеткізілімдердің экологиялық тізбегі" шеңберінде әзірленген тауарларға сұраныс өсуде.

Жүк жөнелтушілер көрсетілетін қызметтерге сұраныс туғызады, олар анағұрлым жоғары қосылған құнды құрайтын көрсетілетін қызметтерге сұраныс (мысалы, өндіріс, ақпараттандыру, "белсенді" қорлар үшін шешімдер) туғызады. Клиенттердің тез өзгертін қажеттіліктері жүк жөнелтушілерді өнімдерді өмірлік циклдің ерекшеліктерін ескере отырып, жеткізілімдер тізбегінің моделін әртараптандыруға мәжбүрлейді. Ірі тәжірибелі жүк жөнелтушілер жетекші өнім берушілерге аз тәуелді болады, сонымен қатар ұсақ және орта жүк жөнелтушілердің әмбебап шешімдерге деген қажеттілігі одан әрі өсіп отырады.

Жүк теміржол тасымалдары саласындағы көлемдердің өсуі байқалады. Теміржол тасымалдарының өсуі бұрынғыдай негізінен вагонды жүктердің тасымалдары мен экономикалық тасымалдар есебінен қамтамасыз етіледі. Алайда тасымалдардың өсу қарқынына экономиканың баяу қалпына келтірілуі ықпалын тигізеді.

Теміржол тасымалдары орта қашықтықтарға тасымалдардың маңызды сегменті болып қалады. Оларға сұраныс сенімділікпен және үнемділікпен сипатталатын мультимодальдік қызмет көрсету басымдықтарына байланысты. Алайда осы салада әлі де игерілмеген қиындықтар бар. Мәселен, мультимодальдік тасымалдар есебінен қосалқы нарықтарға қызмет көрсету кезінде 1-эшелондағы жүк жөнелтушілерге мультимодальдік терминалдан 200-250 миль қашықтықта орналасқан алушыларға жүктерді жеткізген кезде тиісті деңгейді қамтамасыз ету қиынға соғады. Табыстарды басқаруда, қашықтықтарды қысқартуда да қиындықтар пайда болады. Анағұрлым қысқа қашықтықтарға тасымалдардың өсуін ескере отырып, табыстар төмен болады, бұл мультимодальдік тасымалдар инфрақұрылымын құру мен қолдауға арналған шығыстарды жабуға мүмкіндік бермейді. Рельссіз тасымалдау егер оған тасымалдың барлық қашықтығынан 1/4-нен аспайтын жағдайда табысты болуы ықтимал. Бұдан басқа, автомобиль тасымалдарын артық көретін және мультимодальдік тасымалды пайдаланбайтын жүк жөнелтушілер үшін маркетинг шараларын жүргізу қажет.

Талдау 2025 жылға қарай қалалық қоғамдық көліктің үлесі 2 есе артатынын көрсетеді. Қоғамдық көлік жүйесін дамытуға инвестициялар көлемі бойынша жолдар немесе автомагистральдар құрылысының капитал салымдарына қарағанда, жұмыс орындарын көптеп құруға мүмкіндік береді. Қоғамдық көліктің, жаяу жүргіншілер мен велосипед жолдарының дамыған жүйесі бар қалаларда көліктік қызмет көрсету құны осындай мүмкіндіктер әлсіз дамыған

қалаларға қарағанда, жартылай төмен болады. Осыған байланысты қалалық билік қала құрылысын жоспарлаған кезде қоғамдық көлік жүйесінің интеграциясына арналған мүмкіндіктерді көздейді.

Қалалық көлік экологиялық тұрғыдан жеке автокөлік басымдығына ие болады: оған жол көлігінен барлық CO₂ шығарындыларының 40 %-ы және көлік құралдарынан өзге шығарындылардың шамамен 70 %-ы келеді. Орташа есеппен қоғамдық көлік құралдары жеке автокөлікке қарағанда, бір жолаушыға 1 км есебімен энергияны 3,4 есе кем тұтынады.

Қалаларда зияткерлік көлік жүйелерінің (бұдан әрі – ЗКЖ) өсуі көлік жүйесінің жұмысын біршама жақсартуға мүмкіндік береді (кептелістерді азайту, жолаушылар үшін қауіпсіздік пен қолайлылықты арттыру). ЗКЖ мына шешімдерді қамтиды: шынайы уақыт режимінде ақпарат ұсынатын құралдар (қалалық көліктің қозғалыс бағыттары мен кестелері, навигациялық көрсеткіштер, кешігулер туралы ақпарат), қозғалысты реттеудің техникалық құралдары (сигналды құрылғылар, көліктің жылдамдықты тас жолға кіруін реттейтін бағдаршамдар, ауыспалы ақпараты бар жол белгілері), жол баж салығын жинаудың электрондық жүйелері, кептеліс үшін төлем алу, белгіленген жолақтар бойымен өтіп кеткені үшін төлем алу, КҚ-инфрақұрылымының интеграция құралдары/КҚ, объектілер арасында коммуникация құралдары (КҚ және жол маңы қадалары, бағдаршамдар мен өзге КҚ арасында). ЗКЖ дамыту елеулі экономикалық әсерді, ауқым әсерін көрсетеді, көлік жүйесіне қызмет көрсету шығыстарын азайтады.

Қалалық логистиканы басқарудың жаңа жүйелері енгізіледі. Жолдарда қауіпсіздікті арттыру, ауаның ластану деңгейін, шуылды ластану мен электр энергиясын тұтынуды азайту, көліктің қолжетімділігін, қауіпсіздікті және қалалардың эстетикалық сипаттамаларын жақсарту мақсатында көліктік шешімдерді әзірлеу жүргізіледі. Қалалық логистика саласындағы іс-шаралар кептелістерді, қоршаған ортаға келеңсіз әсерді, энергияны тұтынуды азайтуға бағытталған.

Жүргізілген зерттеулер нәтижелері бойынша, көліктік кептелістерден болатын тікелей шығындар әлемдік ЖІӨ шамамен 2 %-ын құрайды, ал 2030 жылға қарай сарапшылардың болжамдарына сәйкес кептелістерден тікелей шығындар 890 млрд. АҚШ долларына дейін өседі. Осыған байланысты әртүрлі шаралар қабылданады: жұмыс берушілерді компания қызметкерлері үшін жұмысқа алып баратын және жұмыстан алып келетін қозғалыс жоспарларын әзірлеуге ынталандыру, адамдарға көліктің белгілі бір түрлерін таңдау салдары туралы хабарлау, ауыспалы бажды өндіру, сондай-ақ қалаларда тұрақ орындарын оңтайландыру бойынша шараларды іске асыру арқылы автомобильдерді пайдалануға бақылау жасау.

Жүк жөнелтушілердің ынтымақтастығы мен сыртқы логистикалық компаниялардың көрсетілетін қызметтеріне бөлінген назардың артуы байқалады. Сыртқы логистикалық компаниялар клиенттерді ынтымақтастыққа тартудың маңыздылығын сезінеді және ынтымақтастық желілерін құруға қаражат салады.

Болжамдарға сәйкес алдағы жылдары Азия Солтүстік Американы басып озып, авиатасымалдардың ірі нарығына айналады. Азия нарықтарында шамамен 50 төмен бюджеттік авиатасымалдаушылар жұмыс істейді – бұл басқа кез келген өңірге қарағанда көп бөлікті құрайды, мұны франшиза моделінің және/немесе бірлескен кәсіпорындардың тиімділігі растайды. Жуық арада ішкі авиатасымалдардың үнді нарығында елеулі құрылымсыздандыру күтіледі.

Негізінен ауысып отыратын тасымалдарға бағытталған авиакомпанияларды қарқынды дамыту байқалады. Мысал ретінде Emirates авиакомпаниясын және Парсы шығанағы елдерінен басқа тасымалдаушыларды, сондай-ақ Turkish Airlines компаниясын келтіруге болады. Осындай сызба бойынша жұмыс жасайтын компаниялар Еуропа – Азия, Еуропа – Таяу Шығыс, Еуропа – Африка бағыттарындағы басқа ойыншыларды ығыстырып шығады.

Мемлекеттер мүмкіндігінше авиасаланы дамытуды қолдауды жалғастырады. Мысалы, Japan Airlines компаниясы Enterprise Turnaround Initiative Corporation of Japan (ETIC) 300 млрд. йен және Жапония Даму Банкінен 600 млрд. йен көлемде несие желісін алды; итальяндық үкімет Alitalia компаниясына жеті жылға 700 млн. евро көлемінде қолдау көрсетті. Сонымен қатар трестіге қарсы заңнамаға қатысты қолдау көрсетудің бірқатар мысалдары бар (мысалы, трансатлантикалық ұшулар мен Тынық мұхиты арқылы ұшуларды орындаған кезде).

Сонымен қатар салада жаңа қиындықтар туындайды. Шығарындыларға квоталар саудасының еуропалық жүйесін енгізумен бірге шығарындылар деңгейіне қойылатын талаптар күшейтілді. Сондай-ақ, борыш дағдарысы жағдайларында Еуропада капитал ағындары бұзылды және маржиналдық тасымалдаушылардың әрекеті қауіп үстінде болды: Malev Hungarian (Венгрия) және Spanair (Испания) авиакомпаниялары осы елдердің үкіметтеріне субсидиялауды тоқтатуға тура келген соң өз қызметін тоқтатты.

Туризм секторында дамушы елдерде көлемдерді қалпына келтіру дамыған елдердегі баяу өсудің орнын жабуда. Мемлекеттер аталған сектордың бәсекеге қабілеттілігін арттыру бойынша шаралар қабылдайды (мысалы, виза алу рәсімін жеңілдету жолымен немесе тартымды туристік бағыт ретінде ел брендин әзірлеу). Азия және Латын Америкасы елдеріндегі туризм көлемі орта тапты арттыру және мемлекеттің туризм саласындағы шараларды қабылдауы аясында өсу үстінде. Компаниялар негізінен дамушы елдердегі қатысуды кеңейтуге бағытталған (мысалы, Қытай, Үндістан мен Бразилияда қонақүйлер саны өсіп келеді). Африкалық елдер анағұрлым баяу өсуде.

Соңғы жылдары туризм үшін мүмкіндіктер артты, туристік қызметтің жаңа форматтары пайда болды. Бүгінгі күні интернет арқылы туристер бағыттарды жоспарлай алады, билеттер мен қонақүй нөмірлерін броньдай алады, жаңа шешімдердің арқасында басымдық ала алады немесе үнемдеу мүмкіндігін, мысалы, авиарейстерге дербес тіркеу, анағұрлым оңтайлы бағыттарды таңдау мүмкіндігін алады. Әлеуметтік желілер мен ұялы құрылғылардың кең таралуы арқасында туристермен өзара іс-қимыл жасаудың жаңа мүмкіндіктері пайда болды, ұсынылатын туристік өнімдер қатары кеңейеді.

Жылжымайтын мүлікпен операциялар секторында халықаралық көлемде жылжымайтын мүлікке сұраныстың тұрақты өсуі байқалады. Жылжымайтын мүлік – бұл әсіресе институционалдық инвесторлар тарапынан инвестициялар үшін тартымды бағыт (зейнетақы қорлары мен ұлттық әл-ауқат қорлары).

Халық пен әл-ауқат деңгейінің өсуі дамушы елдерде қайта реттеуге үрдісті күшейте отырып және тұрғын үй инфрақұрылымы мен құрылыс саласында бағдарламалар әзірлеуге ықпал ете отырып жаңа мүмкіндіктер туғызады. Жекешелендіру, объектілердің тозуы, қалаларды реконструкциялау аясында дамыған елдерде жаңа мүмкіндіктер пайда болады.

Жылжымайтын мүлік нарығында бағалардың төмендеуі күтіледі. Көптеген нарықтарда жылжымайтын мүлікке және тиісінше мәмілелер көлемдерінің бағалары төмендейді. Болжамдарға сәйкес, нарық бойынша жалпы рентабельділік 10 %-дан аспайды. Бұл ретте, капитал құнының артуы жиынтық табыс құрылымының тек елеусіз үлесін қамтамасыз етеді.

Кәсіби қызметтер секторында инжинирингтік қызметтерді дамуы байқалады. Халықаралық практикада инжиниринг кең мәнінде құрылыс инжинирингі, консультациялық инжиниринг, технологиялық инжиниринг сияқты сегменттерден құралады.

Құрылыс инжинирингі инжинирингтің ең маңызды нарығы болып табылады, себебі EPS-ті – жобалауды және құрылыс-монтаж жұмыстарының өзге де түрлерін қамтиды.

Сондай-ақ, инжинирингтік қызметтердің тез өсетін нарығы компьютерлік инжиниринг, 3-D принтерлер болады, олардың орташа өсуі жылына шамамен 10-12 %-ды құрайды. Компьютерлік инжиниринг қызметтің екі негізгі бағытын: дизайн мен инжинирингті және модельдеу мен бизнес-процестерді оңтайландыруды қамтиды. Компьютерлік инжиниринг үшін бағдарламалық қамтамасыз (бұдан әрі – БҚ) студия әлемдік нарығының көшбасшылары Autodesk, SiemensPLMSoftware, PTC сияқты американдық компаниялар болып табылады.

Мұнай өндіру мен мұнай өңдеу салалары компьютерлік инжиниринг қызметтерінің негізгі пайдаланушыларына айналды. Соңғы жылдары орта және

шағын бизнес арасында да компьютерлік инжиниринг қызметтеріне сұраныс өсіп келеді.

Осыған байланысты жобалауды арзандату мен жеделдетуге, оған жаңа кадрлар тартуға мүмкіндік беретін "бұлыңғыр" технологиялар барынша жиі пайдаланылуда. Ақпараттық жүйелерге жұмсалатын шығындар өндіріс саласы үшін компания айналымынан 2 %-дан 5 %-ға дейін құрауға тиіс.

Мұнай-газ сервисі қызметтерінің нарығы әлемдік экономиканың неғұрлым қарқынды дамушы сегменттерінің бірі болып табылады. Мұнай-газ сервисінің қызметтері нарығының өсуі, сондай-ақ жаңа кен орындарын барлау мен игеруге деген қажеттілік мұнай-газ сервистік компанияларын дамытуға елеулі инвестициялауды талап етеді. Бұл шетелдік холдингтердің дамуын ынталандырумен, мұнай-газ сервисінің біртіндеп өркениетті әрі ашық нарығын қалыптастыра отырып, олардың орта және ұсақ кәсіпорындарға ие болуына алып келеді.

Бүгінгі күні оффшорлық бұрғылау әлемдік мұнай-газ сервисі нарығының ең ірі сегменті болып табылады. 2012 жылы оның көлемі шамамен 60 млрд. АҚШ долларына жетті (мұнай-газ сервисі қызметтерінің өндіріс көлемі 17,6 %). Мынадай факторлар негізгі себептер болып табылады: оффшорларда бұрғылау кезінде мұнай-газ сервисі қызметтерінің құны, жерүсті бұрғылауына қарағанда, жоғары. Құрлықта кен орындарының таусылуы мен қиын қолжетімділігі салдарынан көмірсутектерді оффшорлық өндіру экономикалық тұрғыдан неғұрлым тартымды болады. Алдағы кезеңде Бразилия, Норвегия, Мексика сияқты елдер оффшорлық бұрғылауды стратегиялық дамытуды жоспарлап отыр.

Сарапшылардың болжамдары бойынша 2030 жылға қарай теңізде мұнай өндіру әлемдік қажеттіліктерді шамамен үштен бір бөлігін қамтамасыз ететін болады. Бұл ретте, терең судан алынған шикізат үлесі әлемдік нарыққа мұнайдың барлық жеткізілімдерінің шамамен 10 % жетеді. Schlumberger бағалаулары бойынша таяу арадағы төрт жылда 200-ге жуық жаңа терең су кен орындарын игеру басталады.

Қазіргі уақытта бұрғылау қондырғысының орташа жұмыс істеу мөлшерлемесі тәулігіне 1 млн АҚШ долларын құрайды. Осылайша осы сегментте одан әрі өсуге барлық алғышарттар бар. EnSCO және PrideInternational бірігуі бойынша мәміле осы сектордағы шешуші оқиғаға айналды, соның арқасында әлемде оффшорлық бұрғылау қызметтерін ұсынуға мамандандырылған шамасы бойынша үшінші компания пайда болды.

Мұнай-газ сервисінің әлемдік нарығының қалған сегменттері арасында мұнай беруді арттыру бойынша көрсетілетін қызметтер секторы елеулі өсуді көрсетуде, оның үлесіне әлемдік нарықтың шамамен 20 % келеді. Аталған сектордағы ең ірі ойыншы – швейцарлық компания Weatherford.

АҚШ-та жер қыртысындағы газды игеру жөніндегі жобаларға инвестицияларды жаппай тарту мұнай-газ сервисі нарығындағы басты тренд болып қалуда. Еуропалық мұнай-газ сервистік корпорациялар да өзінің ғаламдық қатысуын мақсатты түрде өсіруде. Норвегиялық Statoil ұлттық компаниясы құны 1,9 млрд АҚШ долларын құрайтын континенттік қайраңдағы жұмыс туралы AkerSolutions компаниясымен сегіз жыл мерзімге (одан әрі – ұзарту мүмкіндігімен) келісім жасады, оның бірегей әзірлемелері мен жабдығы Баренцев теңізінің ресурстарын белсенді барлау мен игеру үшін пайдаланылатын болады.

Бұл ретте геологиялық барлау жұмыстарының күрделенуі мен оларға жұмсалатын шығындардың ұлғаюы әлеуетті тәуекелдерді азайтуға мүмкіндік беретін технологияларға сұранысты ынталандырады.

Ақпарат және байланыс секторында "Ауқымды деректер"¹², талдамалық құралдар мен "заттар интернеті" рөлінің өскені байқалуда. Қолжетімді деректер көлемдері тұрақты өсіп келеді, ал оларды сақтау құны төмендеп келеді. Осы екі фактордың қосындысы арқылы компанияларда бәсекеге қабілеттілікті арттыру мүмкіндігі пайда болады. Компанияларға клиенттермен қатынастарды жақсартуға және дербестендірілген маркетингті жүзеге асыруға жаңадан алған білімдер мүмкіндік береді.

Құнды қалыптастырудың барлық кезеңдерінде, әсіресе сатып алу тәртібін болжау мен ынталандыру саласында "ауқымды деректер" пайдалы болды. "Заттар интернеті" құрылғыларды неғұрлым көбірек біріктіреді, соның арқасында "ауқымды деректер" технологияларын қолданудың жаңа мүмкіндіктері пайда болады.

ОТТ¹³ бизнес-моделі де кеңінен таралуда. ОТТ бизнес-модельдерін тарату және бөгде қосымшаларды пайдалану байланыс операторларының қызметіне елеулі өзгерістер енгізеді: мысалы, Нидерландыда бір жылдағы хабарламалардан түсетін кіріс 26 %-ға қысқарды, ал Еуропада кейбір жас ерекшелік топтарында дауысты телефония қызметтерінің көлемі 23 %-ға азайды. Бейнеге қатысты ОТТ модельдерінің елеулі өсуі байқалады. Бұл салада АҚШ-та 37,6 млн. жазылушысы және әлемнің басқа елдерінде 7,75 млн. жазылушысы бар белгілі компания Netflix болып қалуда. Компанияның табысы бірегей жеке бағдарламалардың ұсынысына негізделген.

Телекоммуникация, медиа-бизнес пен жоғары технологиялар саласындағы дәстүрлі ойыншылар жауап шараларын қолданады: серіктестіктер құрады, ОТТ компанияларын сатып алады, басқа нарықтарда ОТТ-ты іске қосады, құнын қалыптастыру тізбегінің шеңберінде аралас кезеңдерді игереді.

Қазіргі заманғы жағдайларда телекоммуникация саласының дамуына ықпал ететін, сол сияқты экономиканың аралас салаларына, атап айтқанда сауда, туризм саласына ықпалын тигізетін әлеуметтік желілер дамудың маңызды факторына айналды.

Осыған байланысты ұтқыр платформаларда әлеуметтік желілерді кеңінен пайдалану көбейіп келе жатқаны байқалады. Олар өзара біліммен байытуға ықпалын тигізеді, озық тәжірибеге қолжетімділігін қамтамасыз етеді және ақпараттық ашықтықтың өсуіне ықпал етеді.

Нормативтік құқықтық база елеулі және тез өзгерістерге ұшырап отыр, бұл реттеу саласында сенімді стратегияны әзірлеуді талап етеді. Табысқа жету үшін сала компанияларына нормативтік құқықтық базаның өзгерістерін уақтылы қадағалау және жаңа жағдайларға бейімделу қажет. Бұл ретте аталған фактор жаңа құнды құру үшін негізгіге айналады.

Ақпараттық технологиялар сауданы дамытуға және тұтунышылық қатынастарға елеулі ықпал етеді. Егер бұрын ұтқыр технологиялар пассивті рөл атқарса (мысалы, сатып алушылар интернеттегі бағаларды тексерген және салыстырған), қазір олар тұтынушыға белсенді ықпал ету құралына (олар орналасу жерін ескере отырып, нысаналы маркетинг үшін пайдаланылады) айналып отыр.

Сандық контенттің ұлғаюымен бірге, сатып алынатын тауарлар құрылымында өзгерістер болады. Телекоммуникациялардың, медиа-бизнес пен жоғары технологиялардың жылдам өсуіне байланысты бүгінгі күннің өзінде бөлшек сауда арналары мен физикалық ақпарат жеткізгіштері (CD және DVD) өсуінің төмендеуі, ал нарықтың кейбір сегменттерінде елеулі қысқаруы байқалады.

Ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз етуге талаптар артып келеді. Стандартты шабуыл құралдары кең қолжетімді болып келеді және арнайы дағдыны талап етпейді. Мұндай іс-қимылдар неғұрлым әлсіреп келеді, нәтижесінде ақпараттық қауіпсіздікті қамтамасыз ету қиындайды. Сондықтан бұл мәселелер көптеген компаниялар басшылығында маңызды орынға ие болады.

Телекоммуникациялық компаниялар клиенттердің қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін "бұлыңғыр" сервистердің мүмкіндіктерін кеңейтуде. Ірі бірлестіктер мен сіңірулер, сондай-ақ жаңа ауқымды сервистердің іске қосылуы байқалады. Қызмет көрсетудің түрлі модельдері ұсынылады: "көрсетілетін қызмет ретіндегі инфрақұрылым", "көрсетілетін қызмет ретінде бағдарламалық қамсыздандыру", хостинг қосымшалар және деректерді өңдеу орталықтарының басқа мүмкіндіктері, пакеттік қызметтердің өсуі.

Дамушы елдер рөлінің артуы байқалады. Сарапшылардың болжамы бойынша жуық арада дамушы елдерге ақпараттық технологияларға (бұдан әрі – АТ) шығыстардың жиынтық әлемдік өсімнің жартысынан астамы келетін болады. Африка елдері АТ аутсорсингінде неғұрлым маңызды рөл атқаратын болады: мысалы, ОАР-де 2016 жылға дейінгі кезеңде осы бағыттың өсуінің орташа жылдық қарқыны шамамен 19 % құрайды. Бразилия мен Үндістан бүгінгі күннің өзінде БҚ әзірлеу бойынша әлемде жетекші орын алады, олардың үлесіне 2016 жылға дейінгі кезеңде нарықтық өсудің ең үлкен бөлігі болжанған. Қытайда телекоммуникация, медиа-бизнес пен жоғары технологиялар саласының жетекші бірқатар әлемдік компаниялар орналасқан. Бұл туралы Tencent және Alibaba сияқты компаниялардың жақындағы IPO куәландырады.

Өсу қарқындарының баяулауына байланысты табыстар, шығыстар, ұтымдылық деңгейі арасында оңтайлы қатынасты қамтамасыз ету үшін күрделі және операциялық шығындар сомасын шектеуге тура келеді. Жетілген нарықтарда операторларға қолданыстағы қызмет салалары шегінен тыс өсу мүмкіндіктерін іздеуге тура келеді. Бұл бірігу мен сіңіруге ықпал ететін болады.

Жалпы байланыс операторларының алдында оптикалық талшықты желілерді төсеге, жиілік диапазондарын сатып алуға, LTE желілерін құруға елеулі капитал салымдарының мәселелері өзекті болады. Осындай инвестициялардың қажеттілігі ынтымақтастық көлемдері мен қарқындарының өсуіне ықпалын тигізеді: желілерді бірлесіп пайдалану, роумингтік және серіктестік келісімдер.

Қаржылық және сақтандыру қызметін көрсету секторында реттеудің күшейгені байқалады. Бұл 2008 жылғы әлемдік қаржылық дағдарысқа жауап болды. G20 саммиттері шеңберінде әлемдік көшбасшылар мен жетекші сарапшылардың кездесулері аталған үрдісті алдын ала болжаған. Мәселен, Питтсбургтегі (АҚШ) G20 елдерінің барлық жетекші қаржы орталықтарымен Базель II қағидаттарын қабылдау туралы шешім қабылданды. Осы қағидаттар банктер үшін капитал бойынша талаптарды арттыруға, қадағалау функцияларын жақсартуға, ақпаратты ашу бойынша талаптарды күшейтуге бағдарланған болатын.

Базель III жаңа қағидаттары капитал мен өтімділікке ең төмен талаптарды арттыруды, тәуекелдерді корпоративтік басқару және капиталды жоспарлау үшін қадағалау функциясын күшейтуді, сонымен қатар нарықтық тәртіпті арттыру бойынша шараларын қамтиды. Базель III жаңа қағидаттарын қабылдау бірінші кезекте елеулі секьюритис қоржыны мен деривативтер, репо-транзакциялар нарығында белсенділігі үлкен, секьюритис шығарумен қаржыландыратын сауда позицияларында тәуекелдері үлкен банктерді қозғайды. Бұдан басқа, бұл

банкаралық қызметке теріс ықпал етеді. Базель III қағидаттарын енгізу транзакциялар мен бизнес-кредиттеу саласында банктік емес ұйымдармен бәсекелестіктің ұлғаюына әкелуі мүмкін.

Қаржы секторын реформалаудың екінші бағыты – негізгі банктік функцияларды бөлу бойынша құрылымдық реформалар болды – инвестициялық қызмет және капитал нарықтарында қызмет сияқты жоғары тәуекелді функциялардан - депозиттер ашу мен кредиттеулер. Осы реформалар банктердің операциялық қызметін жеңілдетуге, сондай-ақ жүйелі тәуекелді азайтуға, депозиттерді қорғауға бағытталған.

Реттеуді қатайту және банктердің күрделі талаптарын арттыру банктердің бизнес модельдерінің өзгеруін тудырады. Капиталды басқаруға талаптардың өзгеруі жүреді, өйткені реттеуші капитал көлемдері экономикалық капиталға қатысты өсті. Нәтижесінде көптеген банктер инфрақұрылымдық және жобалық қаржыландыру, сондай-ақ энергетиканы қаржыландыру сияқты қызметтің кейбір түрлерін азайтады.

Берешектен босату және жинақтардың жиналуы байқалады, алайда осы процесс қиындықтарға ұшырайды. АҚШ және ЕО-да жүргізіп отырған ақша саясаты мөлшерлемелерді азайтуға бағытталған, қарыз ауыртпалығын әлсіретуге ықпал етеді. Мүлігі мен жауапкершілігін сақтандырумен айналысатын компаниялар және осы нарықтардағы банктер жеткілікті пайданы алуға байланысты қиындықтарды бастан кешеді: арзан салымдар ағымына қарамастан, тартымды мөлшерлемелер бойынша қаражат орналастыру мүмкіндіктері шектелген. АҚШ пен ЕО банктері үшін тартымды мөлшерлемелерді қамтамасыз ететін активтерді арттыру басты басымдыққа айналды.

Қаржы ұйымдарына, әсіресе ірі банктерге қатысты сенім едәуір төмендеді. Сақтандырушылардың беделі де төмен болып қалуда. "Сенімділік тапшылығы" ауқатты клиенттерге қызмет көрсетудің анағұрлым жас сегменттерінде көбірек байқалады. Осыған байланысты банктер клиенттерге қызмет көрсету мәдениетін өзгертіп және сапасын арттырып, мысалы талаптарды сақтамауға қатысты қатал шаралар саясатын енгізіп, өзінің алған бағытын өзгертуі тиіс.

Реттеуді күшейтуге, пайыздық мөлшерлемелерді өсіруге, қарыздарды бірқалыпты өсіруге байланысты табыстардың азаюынан, қаржы мекемелері өзінің бизнес модельдерін жеңілдетуге және шығындарды азайтуға тырысады, бұл қысқа және орта мерзімді перспективада жұмыстың тиімділігін арттырудың негізгі бағыты болып табылады. Ол үшін жеңілдету шаралары немесе клиенттерді аса қымбат емес тәсілдерді пайдалануға (онлайн-технология негізінде) ауыстыру кеңірек енгізіледі.

Мобильді, әлеуметтік және онлайн-платформаларды дамыту клиенттердің шешімдерді қабылдау циклі шеңберінде неғұрлым толық интеграцияға ықпалын

тигізеді. Соған байланысты қаржылық және қаржылық емес өнімдердің сатып алушыларының іс-қимыл салты мен артықшылықтары елеулі түрде өзгереді. Банктер мен сақтандыру компаниялары түрлі арналарды ықпалдастыруға күш қолданады: сатып алулар дәстүрлі арналар арқылы жасалғанына қарамастан, сатып алушылардың негізгі бөлігі таңдау процесінде интернетті пайдаланады.

Клиенттерді қарапайымдылық, дербестендірудің кең мүмкіндіктері, қызмет көрсетудің ыңғайлылығы және жоғары сапасы тартады. Әлеуметтік желілер құпиялылыққа байланысты әлеуетті тәуекелдерге қарамастан, үлкен қолжетімділік пен ашықтықтың арқасында осы мүмкіндіктерді қамтамасыз етеді.

Жақын болашақта банктік көрсетілетін қызметтер нарығын қаржы қызметтерінде құзыретті және түрлі арналармен пайдаланылуға дайын жас клиенттер анықтайды. Осы рөлде олар қомақты жинақ ақшалары бар ересек жастағы клиенттер тобын толықтырады. Деректердің үлкен көлемдерін талдау технологиясын қолдана отырып, компаниялар мекенжай жарнамалық-ақпараттық науқандарды кеңейтіп (мысалы, қаржы қызметтерінің қажеттіліктігін болжайтын клиент өмірінің оқиғаларын анықтай отырып) неғұрлым пайдалы сегменттерге ауысады.

Клиенттік қор сегменттері елеулі түрде ерекшеленеді. Қаржы қызметтерін ұсынатын компаниялар үшін екі сегмент неғұрлым тартымды: ауқатты клиенттер мен Y жаңа ұрпақ өкілдері ("Миллениум ұрпағы").

Сақтандыру саласындағы тиімді клиенттер үшін күрес маркетингтік "жарысқа" әкелді: соңғы онжылдықта шығыстар көлемі үш есе артты, әрі маркетингтің іс-шараларының қайтарымы ұлғаюынсыз осындай деңгей экономикалық орынсыз болады.

Ақпараттық қауіпсіздік тәуекелдері артатынын талдау көрсетіп отыр. Қазіргі заманғы технологияларды пайдалануға бағытталған нарықтың жаңа қатысушылары шығыстар мен инновациялар деңгейіне қатысты жаңа стандарттарды айқындайды. Интернетке тұрақты қосылу мен смартфондарды таратудың экспоненциалдық өсуі жалғасып жатыр. Жақын болашақта деректердің үлкен көлемдерін талдау әдістерін және машинааралық өзара іс-қимыл, ішіне орналастырылған чиптер немесе "бұлтты" технологиялар сияқты басқа заманауи технологияларды жаппай пайдалану болады, ал ақпараттық қауіпсіздік мәселелері клиенттер үшін одан да үлкен маңызға ие болады.

Қаржы қызметтері нарығында банктік емес компаниялар қызметтерінің жандануы байқалады. Ол үшін олар жаңа технологиялық шешімдерді пайдаланады немесе аралас нарықтарда болуын күшейтеді. Мысалы, көрсетілетін қызметтер агрегаторы (Mint), телекоммуникациялық компаниялар (Isis), деректердің өнім берушілері (Google), мамандандырылған кредиторлар (Billmelater), бөлшек желілер (Walmart). Осыған байланысты өз позициясын

сақтау үшін банктерге көрсетілетін қызметтерді монеталандырудың жаңа тәсілдерін және әріптестіктерді құру мүмкіндіктерін іздеу қажет ("біздің көрсетілетін қызметтер сіздің брендпен" схемасы бойынша).

Жақын онжылдықта дамушы нарықтар үлесіне ЖІӨ 50 %-н артық ғаламдық өсуі болжанады. Бұл орта тап санының екі еселенуінің тұтыну көлемдерінің өсуінің ұштасуымен түсіндіріледі. Нарықтың өнімдермен қамтылуы кеңейтілуіне, ал активтер құны өсуіне қарай, дамушы елдерде қаржы қызметтері көлемінің өсімі неғұрлым анық байқалатын болады (пайданың өсу үлесі 60 %-н артықты құрайды). Нарықта неғұрлым кең ұсынылған банктер мен сақтандыру компаниялары, жеңімпаз жағдайда болса, негізінде қызметін дамыған елдерде жүргізетін компаниялар дамушы елдерде болуын кеңейту қажеттілігіне ұшырауы мүмкін.

Білім беру саласында қамту мен сапаға жоғары көңіл бөлінеді. Дамушы елдерде білім қызметтерін қамтуды кеңейтуге негізгі назар аударылады, ал дамыған елдер осы қызметтер сапасын барынша жақсартуға ұмтылады. Мұнымен бірге қаржыландыру мәселесінде белгісіздік сақталады, себебі мемлекет тиісті шығыстарды алуға тырыспайды, ал ата-аналар өз балаларының білімдерін төлеуге әрқашан қабілетті емес.

Басты назар халықаралық масштабта салыстырмалы нәтижелерге бөлінеді. Білім мәселелері экономикалық дамудың ұлттық жоспарлары тұрғысынан неғұрлым маңызды болады. Білім шығыстары әлемнің көптеген елдерінде өсіп жатыр. Оқу бағдарламалары мен стандарттар жиірек халықаралық көрсеткіштерге бағдарланған.

Жалпы білім жүйесінің реформалар тиімділігі артады. Дамушы елдерде білім беру қызметтеріне қолжетімділікті қамтамасыз етуге ғана емес, олардың сапасына көп көңіл бөлінеді. Оқу мекемелері басшылығының және мұғалімдерінің кәсіптік деңгейі өсіп келеді, оның ішінде практика негізінде табысты дайындық маңыздылығын арттыру мен тиімділік параметрлерін айқындау арқасында артады. Өсіп жатқан қажеттіліктер аясында мемлекеттік бюджеттен шығыстарды ұлғайтуда өнімділік мәселелеріне көп көңіл бөлінеді.

Ақпараттық және коммуникациялық технологиялар оқыту жүйелерінде белсенді қолданылады. Технологияларды эксперименттік пайдалану студенттерге оқу курстарына, оқытушылардың қызметтеріне және материалдарға қолжетімділігін қамтамасыз етуге мүмкіндік береді, олар өзге жағдайда солар үшін қолжетімсіз болар еді (мысалы ауылдық жерлерде). Бұдан басқа, оқытушыларды кәсіптік қолдау мақсатында технологияны қолдану кеңейіп келеді, дегенмен тиімділіктің елеулі өсуіне қол жеткізілген жоқ. Сондай-ақ,

оқытуға шығынды азайту мақсатында технологияны қолдану бойынша жұмыс жүргізіледі. Оқу бағдарламаларына сәйкес компьютерлік білім беру жаңа ұрпақтың ойындары пайда болып жатыр.

Швеция мен Ұлыбританияда тегін мектептер, АҚШ-та чартерлік мектептер саны артып келеді. Дамушы елдерде қымбат емес жеке мектептер мен мектептерді алатын жеке компаниялар саны өсіп келеді. Жоғары оқу орындарына түсетіндер саны өсуде. Орта және жоғары табысы бар елдерде студенттер санының өсуі неғұрлым байқалады. Оқу орындарына барған сайын ересек адамдар түседі.

Білікті менеджерлерді, зерттеушілер мен мамандарды тартуға бәсекелестік күшейіп жатыр. Сондай-ақ, әлемдік университеттер арасында бәсекелестік күшейіп жатыр.

Ұсынылған қызметтерді әртараптандыру жүреді. Оқу мекемелерінде пәнаралық ғылыми-зерттеу және оқытушылық қызметке жәрдем беру мақсатында қайта құру жүргізіледі. Оқытудың жаңа әдістері танымал етіледі. Білім беру қызметтерінің дәстүрлі емес өнім берушілері пайда болады. Оқу бағдарламалары білімнің дәстүрлі жинағына емес, ал әлемдік өзгерістерді ескере отырып, өмірлік пайдалы дағдыға оқытуға бағдарланған.

Оқыту бағдарламасын әзірлеу мен іске асыруда бизнес пен кәсіпорын рөлі күшейеді. Инновациялық әзірлемелерді жылжыту үшін бизнес өкілдерімен әріптестік қатынастар белгіленеді. Жұмыс берушілер мен студенттер тарапынан ЖОО мен кәсіптік училищелерге талаптар артады: оқу мекемелеріне нарықта қажетті кәсіптік, әлеуметтік және басқа дағдыны дамытуға үлкен көңіл бөлуге тура келеді. Қызметкерлерді кәсіптік дайындығын арттыру бойынша бағдарламалар дамиды.

Шеңберінде жұмыс берушілер мен операторлар ұсыныстарды қалыптастырудан бастап әріптестестіктерді құруға дейін ынтымақтасатын модельдер пайда болады. Көптеген жұмыс берушілер персоналды дамытудың ішкі бағдарламаларына қосымша дербес оқытуды жүргізеді. Біліктілігін растаудың қолжетімділігі мен әмбебаптылығын арттыру үшін жұмыс беруші ұйымдастырған оқытуды қоса алғанда формальды емес білімді ресми тану үрдісі күшейеді.

Сапа ашықтығына талаптар аясында сапаны бағалауға рөлі күшейеді. Оқу мекемелері бойынша сандық қарапайым көрсеткіштерге қарағанда жаңа әдістемелер оқыту сапасын бағалауға бағытталған.

Жұмыс берушілер мен бизнестің өсіп жатқан қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін ұсыныстардың икемділігі мен алуан түрлілігі артады. Барлық цикл бойынша студенттерді қолдау бағдарламалары шеңберінде ұсыныстар спектрі кеңейеді.

Мемлекеттік және жеке секторлар экономика үшін кадрлардың кәсіби қасиеті мен еңбекке орналасуын жақсарту үшін сұраныс пен ұсыныстың келісу тетіктерін құрайды. Сұраныс пен ұсынысты сәйкес келтіру үшін мемлекеттер мүдделі тұлғалармен – студенттермен, жұмыс берушілермен, білім мекемелерімен жұмысқа көңіл бөледі.

Біліктілік стандарттарын пайдалану, лицензиялау мен реттеу шеңберінде жиі сапаны қамтамасыз етуге барған сайын көп көңіл бөлінеді. Қаржыландырудың жаңа модельдері таралады (мысалы, еңбек қорлары). Студенттер, операторлар мен жұмыс берушілерді іріктеу кезінде ақпараттық ашықтылық артады.

Денсаулық сақтау секторында медициналық көрсетілетін қызметтер шығысының өсуі байқалады. Бұл ретте денсаулық сақтау шығыстарының өсу қарқыны тек дамыған емес, дамушы елдерде ЖІӨ-нің өсу қарқынын басып озады. Елдер медициналық қызмет көрсету сапасы мен тиімділігін арттыруға шаралар қабылдайды.

Дамыған елдерде халықтың қартаюымен және өмір ұзақтығының өсуімен, оның ішінде созылмалы аурумен зардап шегетін халық өсуде. Сондықтан медициналық көрсетілетін қызметтерге сұраныс артады. Бұл ретте елеулі салмақ отбасылық бюджеттер мен қазіргі қаржыландыру жүйесіне түседі. Сол уақытта халықтың қартаюынан және ұзақ мерзімді медициналық көмек көрсетуден активтер қоры қысқарады. Осы үрдістерге байланысты елдер қаржыландырудың жаңа модельдерін іздейді. Әсіресе ұзақ мерзімді медициналық көмек көрсету саласында жеке қаржыландырудың инновациялық моделін әзірлеу өзекті болып табылады.

Дамыған елдер, мысалы АҚШ денсаулық сақтау қызметтерімен халықты қамтуды кеңейтеді, алайда шығындардың өсуіне тап болады. Әл-ауқаттың өсуіне қарай, денсаулық сақтау шығыстары дамушы елдерде де артады. Біртұтас елдерде жауапкершілік жүйесін өзгертуге, басқару жүйесін жетілдіруге, шығыстардың ашықтығын арттыруға, өнімділікті ынталандыруға және тәуекелдерді азайтуға бағытталған реформалар жүргізіледі.

Мемлекеттер аутсорсингке (Ұлыбритания) жеке функцияларды беру есебінен, сондай-ақ бәсекелестікті күшейтіп және функцияларын төлем ұйымына бере отырып (Нидерланды), денсаулық сақтаудың қолжетімділігін арттырудың түрлі құралдарын пайдаланады.

Сондай-ақ, үйде медициналық қызмет көрсетудің жаңа модельдерінің пайда болуы күтіледі. Қызмет көрсетудің маңызды түрі қарттар үйінде аурудың алдын алу болады.

Дамушы және дамыған елдерде аурудың сипаты неғұрлым ұқсас болып келеді. Соның салдарынан нақты ауруларды емдеуге бағытталған көп мамандандырылған медициналық мекемелер пайда болып жатыр. Медициналық

қызмет көрсету тізбегінің шеңберінде әртараптандыру өседі, яғни денсаулық сақтау мекемелерінде науқастарға олардың денсаулық жағдайына байланысты қамқорлықтың түрлі деңгейі ұсынылады.

Терең талдамалық зерттеулерді жүргізу үшін пайдалана бастаған қолжетімді медициналық деректер көлемі елеулі ұлғайды. Деректердің әмбебап қолжетімділігі тұтынушыларға түсінікті деңгейде қамтамасыз етілмесе де, кейбір қосалқы технологиялар көмегімен тұтынушылар көрсетілетін медициналық қызметтер тиімділігін арттыру мүмкін.

Осының арқасында біріншіден, әрбір ауру бойынша қосымша себеп факторларын анықтау, екіншіден, емдеу әдістерін жетілдіру мен дәлелдеу қорын жақсарту, үшіншіден, профилактикалық емдеудің жаңа әдістерін әзірлеу мүмкіндіктері елеулі кеңейеді.

Денсаулық сақтау секторында Web 2.0 технологиясын пайдалану кеңейеді. Тұтынушылар жеке медициналық құжаттаманы дербес зерттеуге және медициналық статистиканы жүргізуге ұмтылады. Тұтынушылардың көпшілігі онлайн режимде медициналық ақпарат алғысы келеді. Басқа жағынан пациенттер үшін күрделі проблема дұрыс ұсынымдарды іздеу, ал дәрігерлерге дәлел қорын жинау және өз мамандығы бойынша заманауи зерттемелерді қадағалау неғұрлым күрделі болады.

Ақпаратқа қолжетімділікті кеңейту адамдардың медициналық көрсетілетін қызметтер өнім берушілерін және сақтандыру ұйымдарын жиі өзгертуіне ықпал етеді, сондықтан нарықтар белсендірек болады. Сонымен қатар кешенді ақпараттың қолжетімділігі созылмалы ауруды емдеу кезінде және интеграцияланған медициналық қызмет көрсетуде кезінде маңызды табыс факторына айналады.

Мемлекет және жұмыс берушілер өз денсаулығы мен өмір салты туралы қамқор болатын адамдар санын арттыруға ұмытылып, аурудың алдын алуға неғұрлым көп көңіл бөледі.

Дамыған және дамушы елдерде ең үлкен үлес созылмалы ауруларда. Оларды емдеу денсаулық сақтау жүйесін реформалау кезінде негізгі басымдық болады.

Денсаулық сақтау жүйесінде қаржыландыруды жетілдіру үшін жан басына төлем моделіне ауысу байқалады. Интеграцияланған медициналық қызмет көрсету басым болып жатыр және ауру тізілімдері үлкен маңызға ие болады.

Мемлекеттік органдар бұл мақсатта нормативтік құқықтық қорды жетілдіре және маркетинг іс-шараларын пайдалана отырып, халық арасында түсіндіру жұмысын күшейтуге ұмтылады. Денсаулық сақтау бағдарламаларына, мысалы темекіге қарсы күреске бағытталған мемлекеттік инвестициялар да ұлғая түседі.

Бұдан басқа азаматтарды еңбек етуге қайтару бойынша жаңа бағдарламалар іске асырылады. Сондай-ақ, жұмыс берушілер жұмыс орындарында салауатты жағдайларды қамтамасыз етеді.

Инновацияларды ауқымды енгізу шығыстарды ұлғайтуға әкеп соғады, алайда қызмет көрсетудің инновациялық модельдерді пайдалану шығындарды қысқарту мен медициналық көрсетілетін қызметтер тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Медициналық көрсетілетін қызметтердің өнім берушілері арасында мамандану деңгейі өсіп жатыр. Болжау тиімділігін арттыруға, аурудың алдын алу мен емделуіне жол беретін жеке медициналық қызмет көрсету модельдері пайда болып жатыр.

Сондай-ақ, ауруды неғұрлым тиімді де үнемді емдеу үшін инновациялық медициналық технологиялардың өсуі байқалады.

¹¹ Клиенттермен өзара қатынасты басқару жүйесі (CRM-жүйесі, Ағылш. CustomerRelationshipManagement қысқартылған) — ұйымдарға арналған қолданбалы бағдарламалық қамту, тапсырыс берушілермен (клиенттермен) өзара әрекет ету стратегияларын автоматтандыруға, негізінен сату деңгейін арттыруға, маркетингті оңтайландыруға және клиенттер туралы ақпаратты және олармен өзара қатынас орнату тарихын сақтау, бизнес-процестерді орнату мен жақсарту және нәтижелерді одан әрі талдау арқылы қызмет көрсетуді жақсартуға арналған.

¹² Көлемдерінің үздіксіз өсу жағдайларында адам қабылдайтын тиімді қорытындыларды алу және көптеген тораптар бойынша есептеу желісін бөлу үшін үлкен көлемдердің құрылымданған және құрылымсыздандырылған әр текті деректерін өңдеу әдістерінің, құралдары мен тәсілдерінің кешені. Әдіснама 2000 жылдардың соңында қалыптасты және деректер қорын басқарудың дәстүрлі жүйелеріне және BusinessIntelligence сыныпты шешімдеріне балама ұсынады.

¹³ OTT (OvertheTop) технологиясы Интернет арқылы бейнеқызметтерді ұсыну саласында кең таралуға ие болды және IPTV технологиясының бөлігі болып табылады (интернет хаттамасы бойынша InternetProtocolTelevision-телебейнелеу). OTT термині оператор басқаратын желі арқылы ұсынылатын IPTV көрсетілетін қызметтеріне қарағанда, байланыс операторымен тікелей қатынассыз Интернет желісі бойынша пайдаланушының қондырмасына (компьютер, ұялы телефон) бейне сигналды жеткізуді білдіреді.

4. Мақсаттар, нысаналы индикаторлар, міндеттер және Бағдарламаны іске асыру нәтижелерінің көрсеткіштері

Ескерту. 4-бөлім жаңа редакцияда - ҚР Үкіметінің 14.07.2016 № 400 қаулысымен.

Мақсаты сапасын, қолжетімділігін арттыру, көрсетілетін қызметтер саласының өнімділігі мен экспортын ұлғайту арқылы бәсекеге қабілетті көрсетілетін қызметтер саласын қалыптастыру болып табылады.

Осы мақсаттарға қол жеткізу мынадай нысаналы индикаторлармен өлшенетін болады:

Нысаналы индикаторлар	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1. Көрсетілетін қызметтер саласындағы еңбек өнімділігі	мың тенге/адам	стат. деректер	3987,6	4220,2	4448,0	4695,6	4964,6	5254,3	5568,6	ҰЭМ, ИДМ, БҒМ, ДСӘДМ, ЭМ, ҰБ (келісім бойынша)
2. Көрсетілетін қызметтер саласының ЖІӨ-дегі үлесі	%	стат. деректер	54,2	54,9	55,5	56,1	56,7	57,4	59,0	ҰЭМ, ИДМ, БҒМ, ДСӘДМ, ЭМ, ҰБ (келісім бойынша)
3. Көрсетілетін қызметтер саласында жұмыспен қамтылғандар саны	мың адам	стат. деректер	4798	5136	5259	5385	5509	5630	5753	ҰЭМ, ИДМ, БҒМ, ДСӘДМ, ЭМ, ҰБ (келісім бойынша)
4. Көрсетілетін қызметтер экспортының өсуі	2013 жылғы деңгейге қатысты %-бен	стат. деректер	100	107	120	130	145	165	180	ҰЭМ, ИДМ, БҒМ, ДСӘДМ, ЭМ, ҰБ (келісім бойынша)

Қойылған мақсатты шешу үшін мынадай міндеттерді шешу көзделген:

1-міндет. Көрсетілетін қызметтер саласының сауда секторын дамыту

Осы міндетке қол жеткізу тікелей нәтижелердің мынадай көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Тікелей нәтижелердің көрсеткіштері	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1. Стационарлық сауда объектілерінің өсімі	2013 жылғы деңгейге қатысты %-бен	ҰЭМ деректері	100	105	110	115	125	135	140	ҰЭМ
2. Сауда алаңдарымен камтамасыз етілуі	1000 тұрғынға шаршы метр	ҰЭМ деректері	479	483	488	492	496	500	505	ҰЭМ

Тікелей нәтижелердің көрсеткіштері	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1. Жылжымайтын мүлікпен операциялар секторының ЖІӨ-дегі үлесі	%	стат. деректер	8,6	8,6	8,7	8,7	8,8	8,9	8,9	ҰЭМ

5-міндет. Кәсіби көрсетілетін қызметтерді дамыту

Осы міндетке қол жеткізу тікелей нәтижелердің мынадай көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Тікелей нәтижелердің көрсеткіштері	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1. Кәсіби көрсетілетін қызметтер секторының ЖІӨ-дегі үлесі	%	стат. деректер	4,3	4,4	4,5	4,6	4,7	4,8	4,8	ИДМ, ДСӘДМ, ҰЭМ, БҒМ

6-міндет. Ақпарат және байланыс секторының көрсетілетін қызметтерін дамыту

Осы міндетке қол жеткізу тікелей нәтижелердің мынадай көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Тікелей нәтижелердің көрсеткіштері	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1. Ақпарат пен байланыс секторының ЖІӨ-дегі үлесі	%	стат. деректер	2,7	2,7	2,8	2,9	3,0	3,0	3,1	АКМ
2. Тіркелген кең ауқымды Интернетке қолжетімділіктің орташа жылдамдығы	Мбит/с	АКМ деректері	12,0	16,5	30,0	45,0	60,0	80,0	120,0	АКМ
3. Халықтың Интернетпен қамтылуы	%	АКМ деректері	63,3	65	65	67	69	72	74	АКМ

7-міндет. Қаржылық көрсетілетін қызметтерді дамыту

Осы міндетке қол жеткізу тікелей нәтижелердің мынадай көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Тікелей нәтижелердің көрсеткіштері	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1. Қаржылық көрсетілетін қызметтер секторының ЖІӨ-дегі үлесі	%	стат. деректер	2,8	2,9	3,0	3,4	3,8	4,2	4,6	ҰБ (келісім бойынша)
2. Қазақстан Республикасы халқының қаржылық сауаттылығы деңгейі	%	Ұ Б деректері		64	68	73	77	81	86	ҰБ (келісім бойынша)

8-міндет. Білім беру секторындағы көрсетілетін қызметтерді дамыту

Осы міндетке қол жеткізу тікелей нәтижелердің мынадай көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Тікелей нәтижелердің көрсеткіштері	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар	
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
1. Білім беру көрсетілетін қызметтері секторының ЖІӨ-дегі үлесі	%	стат. деректер	2,9	2,9	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0	БҒМ
2. Оқу, математика және жаратылыстану саласында оқушылардың білімдік жетістіктерін бағалау бойынша халықаралық бағдарламада қазақстандық оқушылардың нәтижелері (PISA):	балдар	БҒМ деректері					PISA-2015:		PISA-2018:		БҒМ
Оқу Математика Жаратылыстану			393 432 425				400 440 430		410 450 440		
3. Білім және кәсіптік даярлау мақсаты үшін қызмет көрсетілген келушілер (резидент еместер) саны	адам	БҒМ деректері	13425	14000	14576	15151	15726	16302	16877		БҒМ, ҰЭМ

9-міндет. Денсаулық сақтау секторындағы көрсетілетін қызметтерді дамыту

Осы міндетке қол жеткізу тікелей нәтижелердің мынадай көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Тікелей нәтижелердің көрсеткіштері	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар	
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
1. Медициналық көрсетілетін қызметтер секторының ЖІӨ-дегі үлесі	%	стат. деректер	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	ДСӘДМ

10-міндет. Көрсетілетін қызметтер саласын реттеудің институционалдық негіздерін жетілдіру

Осы міндетке қол жеткізу тікелей нәтижелердің мынадай көрсеткіштерімен өлшенетін болады:

Тікелей нәтижелердің көрсеткіштері	Өлшем бірлігі	Ақпарат дереккөзі	Есепті кезең		Жоспарлы кезең					Орындауға жауаптылар	
			2013	2014	2015	2016	2017	2018	2019		
1. Үлгілі фабрикалардың саны	бірлік	ҰЭМ деректері								8	ҰЭМ, ИДМ

2.	Бұқаралық онлайн-курстарды тыңдаушылар саны	мың адам	Б F M деректері				6,0	9,0	12,0	15,0	BFM
----	---	----------	-----------------	--	--	--	-----	-----	------	------	-----

Жоғарыда аталған міндеттерді іске асыру мақсатында көрсетілетін қызметтер саласының жеке секторлары бойынша шаралар қабылданатын болады.

5. Бағдарламаның негізгі бағыттары, мақсаттары мен міндеттеріне қол жеткізу жолдары, тиісті шаралар

Ескерту. 5-бөлімге өзгеріс енгізілді - ҚР Үкіметінің 14.07.2016 № 400 қаулысымен.

1. Көрсетілетін қызметтер саласының сауда секторын дамыту Базарларды жаңғырту

Филиппинде базарларды жаңғырту бағдарламасын іске асыру тәжірибесі бойынша нарықтар жаңғыртылатын болады, онда қабылданған шаралар есебінен бір жылда салық түсімдердің жалпы сомасы 9,1 %-ға өскен.

Сауданың заманауи форматтарына ауысу үшін заманауи сауда форматтарының ұғымдық аппараты және оларға алдын ала талаптар әзірленетін болады.

Базарларды жаңғырту бойынша 2-3 пилоттық жобаларды анықтау және жіберу бойынша шаралар қабылданатын болады. Оларды іске асыру заманауи форматтарға қойылатын талаптарды одан әрі нақтылау үшін тесттен өткізілетін болады.

Базарларды жаңғырту әртүрлі форматтар арасында тең бәсекелестікті қамтамасыз етеді, қызмет көрсету сапасын жақсартады және салық тәртібін жоғарылатады.

Осы бастаманы енгізу қойма және сауда алаңдары үшін бөлінген аймақтарымен, сондай-ақ міндетті кассалық аймағымен олардың жаңғырту формасында дәстүрлі нарықтарды біртіндеп қайта құруға мүмкіндік береді.

Нарықтарды жаңғырту мынадай қағидаларға сәйкес жүзеге асырылатын болады:

тауарларды базар аумағына әкелу және одан шығару бақылау мен есепке алудан өткен кезде ғана жүзеге асырылады. Базар иесі немесе әкімшісі қойма алаңының болуын қамтамасыз етуі қажет, одан тауар магниттік белгілерді немесе штрих-кодтарды қолдана отырып тиісті есепті өткізуден кейін сауда аймағына түсетін болады.

Тауар мен кірісті есепке алудың бірыңғай жүйесі енгізілетін болады, ол үшін сауда аймағы тауарлық топтар бойынша бөлімдерге бөлінуі тиіс. Әрбір бөлімнен шығу детекторлармен жабдықталуы тиіс, олардан өткеннен кейін ғана бөлімнен

тауарды шығару мүмкін болады. Базар әкімшісі бірыңғай электрондық жүйені құруды қамтамасыз етуі тиіс, онда әрбір саудагер тіркелетін және сәйкестендірілетін болады;

Осы электрондық жүйенің көмегімен саудагерлер сатылатын тауарларды есепке алып оларға баға белгілей алады. Тауарды сатып алушыға жүйемен беру кезінде саудагердің сәйкестендіргішін, тауар атауы мен бағасын, сату күнін және барлық қажетті ақпаратты көрсете отырып, стикер басылатын болады. Ақпараттың бір бөлігі шрих-код түрінде стикерге басылатын болады.

Сатып алушылар тауарларға ақы төлеуді қолма-қол ақшамен де, қолма-қол емес нысанда да нарық әкімшілері немесе иелері басқаратын орталықтандырылған кассаларда ғана жүзеге асырылуы тиіс.

Саудагерлердің банктік есепшоттарына әкімшілердің аударуға арналған сомаларды есепке алуды әкімші кассалық аймақта тіркеген стикерлердің негізінде электрондық жүйе айқындайтын болады.

Қосылған құн салығын (бұдан әрі – ҚҚС) төлеушілері болып табылмайтын тұлғалар жеңілдетілген жүйе бойынша салық төлейді, бухгалтерлік есеп жүргізу міндетінен босатылады.

Нарық әкімшісі тиісті саудагерлердің пайдасынан 3 % салық органдарына ұстайтын және аударатын болады. Егер саудагер ҚҚС төлеушісі болып табылса, онда ҚҚС декларациялау мен төлемдерді саудагердің өзі жүзеге асыратын болады.

Сонымен қатар заманауи сауда форматтарын дамытатын кәсіпорындарды қаржыландырудың қолжетімді көздерін қамтамасыз ету үшін "Бизнестің жол картасы 2020" бағдарламасының басым салалары тізбесіне, сондай-ақ инвестициялық жобаларды іске асыру үшін қызметтің басым түрлері тізбесіне заманауи үлгідегі сауда объектілерін енгізу арқылы жүзеге асырылатын болады.

Ірі ритейлерлердің франчайзинг жобаларын қолдау

Ауылдық жерлерді жоғары сапалы тауарлармен қамтамасыз ету үшін франшизалық бағдарламалардың дамуын қолдау бойынша жұмыс жүргізіледі. Франшизалық бағдарламаларды дамыту кәсіби ритейлерлер мен жергілікті өндірушілер арасында тиімді әріптестікті дамытуға жәрдемдеседі. Соның нәтижесінде қазақстандық кәсіпкерлер кәсіби ритейлерлер мен ауқымды үнемдеу тізбегінің артықшылықтарын пайдалана алатын, өз беделі мен брендтің танымалдығын жоғарылататын, басқару саласында алдыңғы қатардағы тәжірибеге, ультра заманауи технологияларға және бағдарламалық қамтамасыз етуге, бухгалтерлік есеп жүйесіне, техникалық қолдауға және инвестицияларға қол жеткізетін болады.

Ұқсас бастама Малайзияда табысты іске асырылған болатын. Бұл ретте Малайзия Үкіметі қаржылық және қаржылық емес қолдау шараларын пайдаланған болатын.

Франшизалық әлеуеті бар кәсіпкерлер қызметін тасымалауды ынталандыру бойынша бірнеше бағдарлама іске асырылған болатын.

Жергілікті франшизаларды дамыту бағдарламасы. Малайзия Үкіметі жұмыс құжаттамасын жасау және рәсімдерді әзірлеу, тәжірибелі сауда нүктесін ашу және франшиза алушыны жалға алуды қоса алғанда, франшизалық бизнес, бүкіл процесті сүйемелдеу, бойынша білікті консультанттардың қызметіне ақы төлеген

Негізгі міндеті франшиза жүйесінің дамуына жұмсалған жалпы шығындардың 90 %-на дейінгі мөлшерде кредиттерді қаржылық өтеу болатын франшиза бизнесіне жәрдемдесу қорын құру.

Start-up жобаларының франшиза алушыларын және бизнесті кеңейту кезінде қаржыландыру схемасын іске асыру.

Бөлшек сауданы жаңғырту бағдарламасы кәсіпкерлерге қызмет жүргізу тұжырымдамасын қайта қарауда және франшиза берушілермен, консультанттармен, франшиза алушылармен және тиісті агенттермен тәжірибе алмасу есебінен қызметті кеңейтуде жәрдемдесуді қамтыған.

Іске асыру үшін ірі ритейлерлер франчайзингтік бағдарламаларды қолдауды ұйымдастыру бойынша бірқатар шаралар қабылдайтын болады.

Сауда объектілерін дамыту

Сауда алаңдарымен қамтамасыз етілуді арттыру үшін жағдай жасау мақсатында сауда объектілерінің тізілімі (ұлттық база) қалыптастырылатын болады. Аталған шараны іске асыру үшін жаңа сыныптамаға сәйкес өңірлер бойынша сауда объектілерін түгендеу бойынша шаралар қабылдау жоспарланып отыр.

Бұдан басқа, аумақтарды дамыту бағдарламаларына сауда объектілерін дамыту бойынша көрсеткіштер мен іс-шаралар енгізілетін болады.

B2B электрондық коммерцияға арналған платформа

Қазақстанда жергілікті өндірушілердің кәсіпорындары бүкіл ел бойынша алыс аудандарда орналасқан, бұл инфрақұрылым дамымаған және әкімшілік кедергілер жоғары болған кезде монополиялар құруға жәрдемдеседі және өндірушілерге ритейлерлерге тікелей жеткізуді жүзеге асыруға кедергі келтіреді.

Осы проблеманы шешу үшін Гонконгта қолданылатын платформаның мысалында, Қазақстанда B2B платформасын әзірлеу қажет. Оның операторы сауданы дамыту бойынша жартылай мемлекеттік агенттік Гонконг саудасын дамыту бойынша кеңес (HongKongTradeDevelopmentCouncil, HKTDC) болып табылады. HKTDC платформасы негізінен B2B сегментіндегі жұмысқа

бағытталған; платформаны шамамен 1 миллион сатып алушылар және 120000 өнім беруші пайдаланады, олар бухгалтерлік есептен бастап ойыншық пен ойындарға дейін тауарлар мен қызметтерді ұсынады. Пайдаланушылар тарапынан өнім берушілерге сенімді арттыру үшін, соңғыларға өнім берушілер деректеріне және олардың талаптарды сақтауы туралы ақпаратқа рұқсат беріледі. Бұл мысал мемлекеттің қатысуымен құрылған B2B платформасының әлеуетін растайды.

Сонымен қатар Қазақстанда көтерме және бөлшек сауда кәсіпорындары үшін B2B электрондық коммерцияға арналған платформаны әзірлеу қажеттігі бар. Платформаның сапалы жұмысы сатып алушыларға және сатушыларға мемлекеттік сертификаттар беру есебінен, сондай-ақ тұтынушылар пікірінің арқасында қамтамасыз етілетін болады. Тауарды әкету сертификатталған жергілікті ритейлерлер арқылы жүзеге асырылатын болады болжанып отыр.

Платформаны құру әсіресе, ауылдық жерде сапалы өнімге қолжеткізуді ұлғайтуға мүмкіндік береді.

2. Көлік және логистика секторының қызметтерін дамыту

Қазақстан Республикасы Президентінің 2014 жылғы 13 қаңтардағы № 725 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасы көлік жүйесінің инфрақұрылымын дамытудың және ықпалдастырудың 2020 жылға дейінгі мемлекеттік бағдарламасы, сондай-ақ "Нұрлы Жол" инфрақұрылымды дамытудың мемлекеттік бағдарламасы арқылы жүзеге асырылады.

Жоғарыда аталған мемлекеттік бағдарламаларға толықтыру ретінде басқа қосымша шаралар қабылдануы қажет.

Көлік-логистикалық орталықтар құрылысы

Қазақстандағы көлік-логистикалық қызметтері қалыптасудың ерте сатысында

Логистикалық инфрақұрылым объектілерін санаттар бойынша нақты бөлуге (қойма, қойма кешендері, терминал, логистикалық орталық, көлік-логистикалық орталық, сауда-логистикалық орталық және т.б.) және инфрақұрылым деңгейін халықаралық стандарттарға жеткізуге, белгілі бір объектілердің ұлттық стандарттарға сәйкессіздігін жоюға мүмкіндік беретін логистикалық инфрақұрылым объектілерінің тізілімін құру қажет.

Өз кезегінде, бұл әлеуетті клиенттер үшін толыққанды ақпараттық базаны қалыптастыруға мүмкіндік береді.

Тауар ағымының қозғалысын тездету және тауар қозғалысы үдерісінің үздіксіздігін қамтамасыз ету мақсатында көлік-логистикалық орталықтарды салу қажет. Үлкен мультипликативтік әсерді қамтамасыз ету үшін оларды салу көліктің барлық түрлерінің қиылысатын ірі түйін орталықтарына және тауар мен жүктердің экономикалық ағымына шоғырлануы тиіс.

Осы шара мемлекеттік-жекешелік әріптестік (бұдан әрі - МЖӘ) тетігін қолданумен үлкен инвестициялық салымдарды талап етеді.

Германияда көлік логистика орталықтары көбіне қолданыстағы теміржол желілері мен байламдары негізінде қалыптастырылған. Олардың көпшілігі автомобильдік және теміржол көлігін параллельді пайдалануға есептелген, сондай-ақ логистиканың үш модульдік орталықтары бар. Олардың қызметі Германиядағы көлік кешені табысының 25 % алып келеді, шамамен 4,5 млн. адамды жұмыспен қамтамасыз етеді.

Көлік-логистикалық орталықтарды құру жобасын іске асыруда жеке инвестициялардың маңызды көлемін тартуға, кеден тексерісі, тауарлар мен көлік құралдарын ресімдеу және бақылау рәсімдерін жетілдіруге, дамушы ірі көтерме құрылымдар мен желілерді, сондай-ақ, импорттық өндірістегі тауарларды көтерме және шағын көтерме саудалайтын дүкен-қоймалар үшін тиімді бөлу желісін құруға мүмкіндік береді.

Қойма инфрақұрылымын құруды қолдау

Логистика саласындағы жағдай өнімді сақтау бойынша сауда кәсіпорындарының талаптарына жауап беретін қойма алаңдарының тапшылығымен қиындай түсіп отыр. 2013 жылғы деректер бойынша, Қазақстанда А санатындағы қойма алаңы бір адамға 0,05 шаршы метрді құрайды, сол кезде, салыстыруға таңдалған елдерде бұл көрсеткіш АҚШ бір адамға 0,35 шаршы метрден Канадада бір адамға 0,65 шаршы метрге дейін жетеді.

Өнімдердің бұзылуынан шығындар 10 %-дан астам құрайды (жеке санаттарда – 50 %-ға дейін) таза табыстың орташа табыстылығы кезінде ритейлерлер табысы шамамен 3 – 5 %. Сақтаудың арнайы жағдайын талап ететін өнімдерге супермаркеттерде сатудың барлық көлемінен шамамен 40 % келеді. Оны қабылдаудан кейін тауарды сақтау талабын бұзу анықталуы ритейлерді өнім берушіден өтемақы алу мүмкіндігінен айырады. Сақтандырушы компаниялар өнім берушілерде температуралық режимді сақтамай сақталған тауарлар бойынша сақтандырылған ритейлерлерге шығындарды өтемейді.

Жаңа инфрақұрылымдық объектілерді пайдалану режиміне қатысты белгісіздіктің жоғары деңгейіне байланысты (орналастыру, көлемдер, қарқындар) тиісті жобалар шығынсыздық нүктесін еңсере алмайды деген қауіп жоғары.

Бірқатар дамушы елдерде заманауи қойма инфрақұрылымын құруды қолдау тетіктері белсенді іске асырылады. Осылайша, Үндістанда оператордың орналасқан жеріне байланысты жоба құнын 15 %-нан 33 %-ға дейін қаржыландыруды қарастыратын қойма инфрақұрылымында күрделі инвестицияларды субсидиялау кестесі (NABARD) іске асырылған. Бастаманы енгізу нәтижесі Үндістанда жобаның басынан бастап 407 тоңазытқыш қоймаларын салу болды.

Осы бастаманы іске асыру үшін Қазақстанда А санатындағы қолданыстағы қоймаларға және Қазақстан өңірлері бойынша температуралық сақтау режимі бар қоймаларға түгендеу жүргізу, логистикалық компанияларды тарта отырып, ішкі және транзиттік қажеттіліктерді ескере отырып нысаналы қажеттілікті есептеу қажет.

Теміржол вагондары операторларының қызметтерінің сапасын арттыру

Теміржол саласы құрылымының қатысушылар құрамының өзгеруіне, теміржол көлігін дамытуға инвестициялаудың жеткіліксіз тартымдылығына, оның ішінде жеке жұмыстарда, тариф саясаты есебінен мемлекеттік реттеу функцияларының орындалуын қысқарту қажеттілігіне, вагон және локомотив парктері жұмысының тиімділігін арттыру бойынша ынталандыру қажеттілігіне байланысты теміржол көлігінде тариф құрылымына қатысты жаңа тәсілдерді әзірлеу қажеттілігі пайда болды. Осыған байланысты, теміржол тарифтерін қалыптастырудың жаңа әдістемесі әзірленетін болады.

Сондай-ақ, теміржол вагондары операторлары қызметтерінің сапасын арттыру бойынша белсенді шаралар қолға алынатын болады.

Мультимодальды тасымалдауларды жүзеге асыру кезінде бірыңғай көлік құжатын енгізу.

Жүктердің бүкіл жүру жолына жасалған бірыңғай көлік құжатының негізінде жүк тасымалдау тиімді тікелей аралас қатынас белгісі болып табылады. Бұл, қатысушылары әртүрлі көлік түрлері болып табылатын құқықтық қатынастар, жөнелту пунктінде жүк жөнелтуші тасымалдаушымен жасасатын бірыңғай тасымалдау шартының негізінде туындайтынын білдіреді.

Қолданыстағы нормативтік құқықтық актілерді талдау Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінде (бұдан әрі – Азаматтық кодекс) тікелей аралас қатынаста тасымалдау мәселелері "Тасымалдау" деген бөлімде көрсетілген. Алайда Азаматтық кодекс тікелей аралас қатынаста тасымалдау шарты қандай нысанда жасалуы мүмкін екенін нақтыламайды.

Әлемдік тәжірибе осы проблеманы шешу үшін бірыңғай көлік құжаты қабылданатынын көрсетті. Мысалы, Ресей Федерациясының Үкіметі тікелей аралас қатынаста бірыңғай көлік құжатын енгізу бойынша теміржолдардың көліктік жарғысын қабылдады.

Осыған байланысты Бағдарлама елді еуро-азиялық коммуникациялар жүйесіне интеграциялауға, логистикалық тәсілдерді енгізуге және жергілікті өнім экспорттаушылар мен импорттаушыларға сапасы тұрғысынан жаңа көліктік қызметтер ұсынуға ықпал ететін мультимодальды тасымалдауларды жүзеге асыру кезінде бірыңғай көлік құжатын енгізуді білдіреді. Оның негізінде мультимодальды тасымалдау жүзеге асырылатын құжат көліктік жүк құжаты болып табылады.

Көлік және логистика саласындағы заңнаманы жетілдіру

Нормативтік құқықтық базаны талдау бойынша бүгінгі таңда Қазақстан Республикасында көлік логистикасын заңнамалық қамтамасыз ету жүйесі тиімділіктің төмен деңгейінде қызмет етіп жатқанын, заңнамалық актілер тарапынан егжей-тегжейлі заңнамалық қамтамасыз ету жоқ екенін байқатты.

Қазақстан Республикасында көлік логистикасы жұмыс істеуінің заңнамалық негіздерін бекіту мақсатында мультимодальды тасымалдауларды пайдалану тиімділігін арттыру мәселелері бойынша заңнамалық шаралар әзірленіп, енгізіледі.

Сондай-ақ, вагон паркін пайдалану тиімділігін арттыру, халықаралық бекіту станцияларында тасымалдау процесі қатысушылары мен мемлекеттік органдардың өзара іс-қимылы бойынша заңнамалық шаралар әзірленіп, енгізіледі.

Теміржол вагондары операторлары қызметтерінің сапасын арттыру үшін жолаушылар жылжымалы құрамды жаңарту үшін жеке инвестицияларды тартуды ескере отырып, теміржол жолаушылар тасымалын субсидиялау тетігін өзгерту жоспарланып отыр.

Геооқшаулау жүйелерінің деректерін жаңарту

Көлік-логистикалық қызметтерді көрсету сапасын арттыру мақсатында деректерді өзектендіру және ақпаратты алмастыру бойынша геолокациялық жүйелер операторлары (Яндекс карталары, Mail.ru карталары, Google карталары, Kaznavi) мен жергілікті атқарушы органдар арасында келісім жасалатын болады.

3. Туристік көрсетілетін қызметтер нарығын дамыту

Ішкі туризмді дамыту үшін маңызды әлеуметтік-маңызды қозғалыс ретінде балалар-жасөспірімдер туризмін дамыту

Балалар-жасөспірімдер туризмін дамыту ішкі туризмді дамытуға, тәрбие, оқыту, сауықтырудың тиімді тетіктерін енгізуге, кәсіби бағдарлануға, оқушыларды әлеуметтік бейімдеуге, салауатты өмір салтын бекітуге, үздіксіз білім алудың тиімді жүйесіне және балалар мен жасөспірімдер тұлғасын дамытуға мүмкіндік беретін болады. Балалар-жасөспірімдердің спорт туризмін спорт және демалыс түрі ретінде, маңызды әлеуметтік маңызы бар қозғалыс ретінде дамыту оны жастар мен жасөспірімдер ортасында туристік қозғалысқа қатысушыларды дене–шынықтыру, рухани және патриоттық тәрбиелеу элементі ретінде дамыту, қоғамға жат – нашақорлық, маскүнемдік, балалар және жастар қылмысы құбылыстарына қарама-қарсы қызмет ететін болады.

Осыған байланысты "Нұр Отан" партиясының "Жас Отан" жастар қанатымен бірге балалар мен жасөспірімдер туризмін дамыту бойынша тұжырымдамалық тәсілді әзірлеу жоспарлануда.

Отандық туристік көрсетілетін қызметтерді ілгерілету жөніндегі шаралар

Қазақстанға келу туристік ағынын талдау республика шетел туристері үшін жеткілікті тартымды емес екенін байқатты. Қазақстанның туристік өнімі жеткілікті бәсекеге қабілетті емес және туристік қызметтер қолжетімділігі, сервис деңгейі мен бағасы бойынша шетел аналогтарынан ұтымсыз.

Осыған байланысты, шетел туристері үшін Қазақстанның туристік өнімдерінің тартымдылығын жоғарылата алатын отандық туристік қызметтерді ілгерілету бойынша белсенді шараларды өткізу жоспарланған.

Осыған байланысты Дүниежүзілік туристік ұйымдармен бірлесіп Ұлы Жібек жолы бойынша Орталық Азиядағы гидтер үшін "Білім берушілерді оқыту" форматында жобаны іске асыру бойынша шешім қабылдау жоспарланған.

Сондай-ақ, бірге өңірлік сайттар жергілікті көрнекі жерлер және туристік элеуеті туралы ақпараттармен өзектендірілетін болады.

Туристер үшін бірыңғай көп тілді call-орталығын құру

Туризм және саяхат саласындағы бәсекеге қабілеттілік туралы 2013 жылғы есепте Қазақстан 140 елдің арасында 88-орынды иеленді. Бұл ретте туристерді тарту бойынша маркетинг іс-шараларының жеткіліксіз тиімділігі байқалады (140-тан 125-орын). Ол туристік қызметтердің төмен сапасымен байланысты. Одан басқа туристік ақпараттық орталықтар әлсіз дамып жатыр. Аталған проблеманы шешу үшін туристер үшін бірыңғай көптілді call-орталықты құру жоспарланып отыр.

Қызметтерді көрсету сапасын арттыру және туристерді тарту санын ұлғайту мақсатында туристер үшін көптілді шұғыл желі енгізілетін болады.

Осы орталық Қазақстандағы туристік қызметтер бойынша ақпарат беретін болады. Бұдан басқа, туристерден, сондай-ақ, басқа мүдделі тұлғалардан пікірлер мен ұсыныстарды жинайтын болады және туристік қызметтерді дамыту бойынша ұсыныстарды қалыптастыратын болады.

Смартфондарға арналған туристік қосымшалар әзірлеу

Туристік қызметтерге қолжетімділікті және олардың сапасын арттыру мақсатында Астана мен Алматы үшін үздік туристік қосымшаны әзірлеу жоспарланған.

Сондай-ақ, жауапты мемлекеттік органдар өңірлік жүйелік шаралардың және туристік саланы дамытудың мастер-жоспарларының іске асырылуын үйлестіреді және бақылайды.

4. Жылжымайтын мүлікпен жасалатын операциялар секторын дамыту

Жылжымайтын мүлік нарығында инвестициялауда жеке және заңды тұлғаларды тарту үшін жылжымайтын мүліктегі инвестициялық қорларды дамыту.

Қазақстанда жылжымайтын мүлікті инвестициялауды ынталандыратын қаржылық өнімдерді құру үшін, Жапония, Ұлыбритания, Германия, Гонконг,

Австралия және Сингапур сияқты басқа елдердің тәжірибесі бойынша жылжымайтын мүліктің инвестициялық қорларын дамыту ұсынылады.

Қазақстанда жылжымайтын мүлікпен операциялардың аз дамуы, Қазақстанда жылжымайтын мүлікті белсенді инвестициялауды ынталандыратын қаржы өнімінің болмауы немесе даму деңгейінің төмендігіне байланысты болуы мүмкін.

Бұл мәселені шешу үшін жылжымайтын мүлік нарығына инвестициялауға жеке және заңды тұлғаларды тарту үшін жылжымайтын мүліктің инвестициялық қорын дамыту қажет.

Халықаралық тәжірибе, дамыған және ашық жылжымайтын мүлік нарығы бар елдер экономикасында жылжымайтын мүліктің инвестициялық қорлары немесе REIT (RealEstateInvestmentTrus) жиі болатынын көрсетеді. Негізгі мақсаты жылжымайтын мүлікке инвестициялар және салымшылар арасында алынған табысты бөлу болып табылатын, REIT, қазіргі уақытта әлемнің көптеген елдерінде әрекет етеді. REIT стандартты моделі екі негізгі табыс көзінен табыс алуды көздейді: жылжымайтын мүлік бағасының өсуі және жылжымайтын мүлікті жалға беру. Осылайша, Жапония, Ұлыбритания, Германия, Гонконг, Австралия және Сингапур сияқты елдер REIT жетілген және толыққанды нарығына ие. Қазақстанда жылжымайтын мүлік нарығы қазіргі уақытқа дейін елеулі даму алған жоқ, алайда олардың жұмыс істеу тетігі жалпы түрде заңнамада көзделген.

Осыған байланысты, осы бағдарлама аясында жылжымайтын мүлік нарығында инвестициялауға жеке және заңды тұлғаларды тарту үшін жылжымайтын мүліктің инвестициялық қорларын дамыту бойынша ұсыныстар әзірленетін және ұсынылатын болады.

Риэлтор қызметтерін көрсету секторында анықтылықты арттыру

Риэлтор қызметтерінің сапасын арттыруға жәрдемдесу үшін, өзін-өзі реттеуге ауысуды ескере отырып риэлтор қызметтерін көрсету секторында жауапкершілік пен анықтылықты арттыру бойынша ұсынымдар енгізіледі.

Сондай-ақ көлеңкелі нарықты төмендету үшін қолма-қол ақшасыз төлем арқылы жылжымайтын мүлікке ақы төлеу бойынша талаптар енгізілген.

5. Кәсіби көрсетілетін қызметтерді дамыту

Кәсіби көрсетілетін қызметтер сапасын арттыру

Бүгінде кәсіби қызметтер нарығы бастапқы даму кезеңінде, алайда ол сапалы жаңа сатыға көтеріліп, қазақстандық компаниялардың бизнесті жүргізу стилін қайта құрылымдауда маңызды рөлге ие болуы, ұйым ішінде, сондай-ақ ұйымның тұтынушылармен, мемлекеттік сектормен түрлі буындардың өзара әрекеті үшін маңызды перспективалар қалыптасуда.

Осыған байланысты, аталған бағдарлама шеңберінде мұнай-газ сервисі, геологиялық барлау, ауыл шаруашылығы (ауыл шаруашылығындағы

агроконсалтинг) сияқты базалық секторларда кәсіби қызмет көрсететін кәсіпорындарды қолдау бойынша экономиканың базалық салаларында ірі инвестициялық жобаларға қатысу арқылы ұсынымдар енгізіледі.

Сондай-ақ базалық секторларда кәсіби қызметтерді көрсету бойынша халықаралық деңгейдегі компаниялар тартылады (мысалы, геологиялық барлаудағы juniors, инжинирингтік компаниялар және т.б.). Ол үшін біріккен кәсіпорындарды құру жоспарланып отыр.

Кәсіби қызметтер секторында білікті кадрларды арттыру үшін жағдай жасау.

Қазақстанда кәсіби қызметтерді дамытуға жәрдемдесу мақсатында қазақстандық жоғары оқу орындарының (бұдан әрі – ЖОО) студенттерін тағылымдамадан өткізу үшін жағдай жасау бойынша шараларды қабылдау жоспарланады. Бұл үшін студенттерді тағылымдамаға қабылдау процесін реттеу бойынша ұсыныстар енгізіледі.

Осы шараны іске асыру үшін Қазақстан аумағында қызмет ететін шетел компанияларының тізімі қалыптастырылатын және жарияланатын болады.

Оқытудың алдыңғы қатардағы әдістерін қолданатын шетел компаниялармен қазақстандық ЖОО студенттерін тағылымдамаға қабылдау туралы шарт жасау жоспарланған.

Сонымен қатар, кәсіби қызметтер, негізінен аудиторлық және қаржы қызметтері, сондай-ақ сәулет пен дизайн саласында оқытуды өтеу және халықаралық сертификаттауды алу бойынша ұсынымдар енгізіледі.

6. Ақпарат және байланыс секторының көрсетілетін қызметтерін дамыту

Қазіргі уақытта Қазақстанда Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 8 қаңтардағы № 464 Жарлығымен бекітілген ақпараттық-коммуникациялық технологиялар секторын, сондай-ақ ІТ-қызметтер нарығын дамытуға бағытталған "Ақпаратты Қазақстан – 2020" мемлекеттік бағдарламасы (бұдан әрі – Мемлекеттік бағдарлама) іске асырылады. Аталған Мемлекеттік бағдарламада ІТ-қызметтерді дамытудың барлық стратегиялық маңызды бағыттары қамтылған.

Сонымен қатар, қазақстандық ІТ-қызметтердің экспорттық әлеуетін арттыру, сапасын жоғарылату, сондай-ақ Қазақстанда "бұлыңғыр" технологияларды дамытуға жәрдемдесу үшін қосымша шараларды қабылдау қажет.

Қазақстандық АТ-қызметтердің экспорттық әлеуетін арттыру

Елдегі ЖІӨ-дегі ақпараттық-коммуникациялық технологиялар үлесінің төмен екенін ескере отырып (3-4 %), АТ-қызметтерді мемлекеттік қолдау бойынша шараларды қабылдау талап етіледі.

Ол үшін "Алатау" инновациялық технологиялар паркі" арнайы экономикалық аймақ базасында және "Назарбаев Университеті" ДБҰ базасында инновациялық

орталықтарды құру есебінен қазақстандық АТ-компаниялардың экспорттық әлеуетін дамыту жоспарланып отыр.

Қазақстандық АТ-компаниялардың экспорттық әлеуетін зерттеу бойынша шаралар әзірленеді, атап айтқанда сыртқы нарықтарға экспорттау үшін АТ-қызметтер тізілімі қалыптастырылады. Аталған тізілімді жыл сайын жаңарту болжануда.

Отандық "бұлыңғыр" технологияларды енгізу

Бағдарламаны іске асыру шеңберінде артықшылықтары қаражатты үнемдеудің икемді жүйесі, жұмыс процесінің жеделдеуін білдіретін көрсетілетін қызметтердің ауқымдылығы, анықтығы болып табылатын отандық "бұлыңғыр" технологиялардың мүмкіндіктерін дамыту және белсенді жариялау бойынша жұмыс жүргізіледі.

"Бұлыңғыр" қызметтерді пайдалану оларды күрделі шығындарды пайдаланбай операциялық шығындарсыз сервис ретінде сатып алуға және бизнес иелері үшін ашық компаниялардың АТ ресурстары құнын жасауға мүмкіндік береді.

Осылайша, "бұлыңғыр" платформаға ауысумен мемлекеттік органдарды ақпараттандырудың сервистік моделін енгізу негізгі алушылары халық болып табылатын, мемлекеттік қызметтерді көрсету сапасын арттыруға мүмкіндік береді.

Электрондық мемлекеттік қызметтерді көрсету сапасын арттыру

Қызметтерді көрсету сапасын арттыру мақсатында заңнаманың жекелеген саласын – ақпараттық құқықты дамыту бойынша мәселені пысықтау жоспарлануда.

Бұдан басқа, халыққа қызмет көрсету орталықтарында барлық халыққа қызмет көрсету орталықтары бейнебақылау камераларымен қамтамасыз етіледі.

Электрондық үкімет порталы арқылы лицензиялаудың электрондық қызметтерін баламасыз көрсету бөлігінде рұқсаттар мен хабарламалар туралы заңнамаға өзгерістер енгізу туралы ұсынымдар әзірлеу жоспарланады.

Халықтың Интернетпен қамтылуын арттыру

Халықтың Интернетпен қамтылуын арттыру мақсатында аталған бағдарлама және қолданыстағы стратегиялық және бағдарламалық құжаттар шеңберінде Интернетке тіркелген кең жолақты қолжетімділік жылдамдығын арттыру бойынша шаралар қабылданады.

Сондай-ақ FTTH технологиясы бойынша кең жолақты қолжетімділікті дамыту жоспарланып отыр.

7. Қаржылық көрсетілетін қызметтерді дамыту

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 27 тамыздағы № 954 қаулысымен Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасы бекітілген.

Сонымен бірге, қаржы қызметтерінің сапасы мен қолжетімділігін жақсарту үшін Қазақстан Республикасының қаржы секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын іске асыру мақсатындағы Іс-шаралар жоспарына қосымша менеджменттің және көрсетілетін қызметтер сапасын, сондай-ақ халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру бойынша шаралар ескеру қажет.

Банк және сақтандыру қызметтерінің сапасын арттыру

Банк және сақтандыру қызметтерінің сапасын арттыруға көмектесу мақсатында банктердегі менеджмент тәуекелінің сапасын арттыру бойынша шаралар әзірленген және сақтандыру бойынша онлайн-қызметтерді көрсету мүмкіндігі қарастырылатын болатын.

"Мемлекеттік кредиттік бюро" акционерлік қоғамына мемлекеттік органдардың мәліметтер базасына және ақпараттық жүйелеріне қолжетімділігін ұсыну.

"Мемлекеттік кредиттік бюро" акционерлік қоғамына мемлекеттік органдардың деректер қорына және ақпараттық жүйелеріне қолжетімділік ұсыну бойынша мәселелер пысықталады, ол қаржы нарығына қатысушыларды әлеуетті қарыз алушының кредит қабілеті туралы нақты әрі өзекті ақпаратпен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру

Қаржы жүйесін дамытудағы маңызды факторлардың бірі ауқым әсеріне қол жеткізу үшін сұраныстың жеткілікті көлемінің болуы болып табылады. Қазақстанда қаржы қызметін тарату үшін кедергілердің бірі халықтың қаржы нарығының жұмыс тетіктері туралы хабардар болуының төмен деңгейі болып табылады.

Қаржы ұйымдарының тобы жүргізген халықтың қаржылық сауаттылығын алдын ала зерттеу нәтижесі, респонденттердің 36 % өздерінің қаржылық сауаттылығы деңгейін "қанағаттанарлықсыз" деп бағалайтынын көрсетті.

Алдын ала сауалнама, респонденттердің 43 % депозиттерге кепілдік беру туралы білмейтінін және тек қана 6 % депозиттерді барынша өтеу сомасының 5 млн.теңге екені туралы түсінігі бар екенін көрсетті. Сұралғандардың шамамен 50 % бос ақшаны үйде сақтауды дұрыс көреді.

Бұдан басқа, зерттеулер, халықтың негізгі бөлігі әртүрлі қаржы ұйымдарының қызмет көрсету талаптарын талдамайтынын көрсетті.

Осылайша, қаржы қызметтерін дамыту үшін ел халқының қаржы сауаттылығын арттыру бойынша белсенді шараларды қабылдау қажет.

Халықтың қаржылық сауаттылығы деңгейін бағалау және бағамдар мазмұнын айқындау үшін қаржылық сауаттылықты кешенді бағалау жүргізілетін болады. Бұдан басқа, тегін курстар ұйымдастырылатын болады, сондай-ақ қаржылық сауаттылықты қолдау бойынша мамандандырылған веб-сайт құру жоспарлануда.

8. Білім беру секторының көрсетілетін қызметтерін дамыту

Білім беру жүйесін жетілдіру Қазақстан Республикасы Президентінің 2016 жылғы 1 наурыздағы № 205 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасында білім беруді және ғылымды дамытудың 2016 – 2019 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы шеңберінде жүргізіледі, оның басты мақсаттары экономиканың тұрақты өсуін қамтамасыз ету үшін білім берудің және ғылымның бәсекеге қабілеттілігін арттыру, адами капиталды дамыту болып табылады.

Мемлекеттік бағдарламада шағын, және орта кәсіпкерлік субъектілері үшін кәсіби оқытуды ынталандыру тетіктері және қызметкерлердің біліктіліктерін арттыру мақсатында бұқаралық ашық онлайн-курстар жүйелері көзделмегендіктен, қосымша іс-шаралар көзделеді.

Кәсіптік-техникалық білім беру сапасын арттыру тетіктерін әзірлеу

Секторларда кәсіптік-техникалық білім беру сапасын және жұмысшылар біліктілігін арттыру мақсатында МЖӘ қағидаттарында дуальді оқытуды енгізуге қатысушыларға біліктілікті арттыру курстарын және тағылымдамадан өтулерді ұйымдастыру жоспарланып отыр.

Білім беру сапасын жақсарту

Өңірлерде мұғалімдердің мектеп және университет бағдарламалары бойынша бейне сабақтарды жүктеу үшін МЖӘ қағидаттарында портал құру мүмкіндігі қаралады. Moodle LSE немесе KEATS King's College London моделі бойынша құрылған ұқсас портал студенттерге де, мұғалімдерге де өткізілген сабақтардың жазбаларына қолжетімділік алуға мүмкіндік береді.

Білім беру көрсетілетін қызметтерінің экспорттық әлеуетін арттыру

Білім беру саласын талдау материалдық-техникалық базаның білім беру қызметтері сияқты төмен деңгейде екенін көрсетті, бұл білім беру қызметтерінің күрт теріс сальдосынан көрініс табады. Осыған орай, білім беру қызметтерінің экспортты әлеуетін арттыру шараларын қабылдау қажет.

Австралия шетелдік студенттердің санын 6 есе арттыра отырып 10 жылдың ішінде әлемдегі білім беру қызметтерінің жетекші экспорттаушылары елдердің бестігіне кірді.

Осындай жетістіктерге қол жеткізу мақсаттарында елдің Үкіметі білім беру қызметтерінің экспорты мен жоғары білімді интернационалдандыру стратегиясын әзірледі және қабылдады. Стратегия мыналарды: халықаралық студенттік бағдарламаларды; білім беру бағдарламаларының мазмұнын

интернационалдандыру арқылы білім беруді интернационалдандыруды; халықаралық алмасу бағдарламаларын; қашықтықтан оқыту және шетелдік филиалдарда білім беру қызметтерін; халықаралық ғылыми-техникалық әріптестік пен кәсіби дайындықтың түрлі курстарын, оның ішінде қысқа мерзімді және тапсырыс курстарын; шетел студенттерін қолдау бағдарламаларын қамтиды . Сондай-ақ, мамандардың дайындық сапасын жыл сайын тексеру нәтижелері бойынша әр университетке белгілі бір рейтинг беріледі және соған сәйкес жоғарғы оқу орны қосымша 60-80 млн. австралиялық долларға ие болады.

Қазақстандағы әлемдік тәжірибені ескере отырып, мынадай шараларды қабылдау қажет:

1) Қазақстандық оқу орындарының экспорттық әлеуетін зерделеу (мамандықтарға қатысты) және білім беру қызметінің әлеуетті ЖОО-экспорттаушыларының тізілімін қалыптастыру;

2) Британдық кеңес, Герман академиялық айырбас қызметінің мысалы бойынша бюджеттен тыс қаражат есебінен шетел студенттерін тарту тетігін құру мәселесін қарастыру;

3) шетел студенттерін тарту мақсатында визалық және көші-қон рәсімдерін жеңілдету.

9. Денсаулық сақтау секторының көрсетілетін қызметтерін дамыту

Қазақстан Республикасы Президентінің 2016 жылғы 15 қаңтардағы № 176 Жарлығымен бекітілген қолданыстағы Қазақстан Республикасының денсаулық сақтау саласын дамытудың 2016 – 2019 жылдарға арналған "Денсаулық" мемлекеттік бағдарламасына қоса, мынадай шаралар ұсынылады.

Медициналық қызметтерді көрсету саласында бәсекелес ортаны дамыту үшін жағдайлар жасау

Ұсынылатын қызметтердің жоғары сапасын қамтамасыз ету және бюджет қаражатын тиімді жұмсау мақсатында мемлекеттік денсаулық сақтау объектілерін басқаруға жеке компаниялар тартылады.

Ол үшін Ұлыбритания тәжірибесі бойынша медициналық ұйымдарды сенімгерлік басқаруға тапсыру тетіктерін енгізу мүмкіндігін қарау қажет.

Сонымен қатар, жоғары мамандандырылған медициналық көмек технологияларының тізбесі кеңейтіледі.

10. Қызметтер саласын реттеудің институционалдық негіздерін жетілдіру

Бағдарламаның жоғарыда аталған міндеттерін іске асыру көрсетілетін қызметтер секторына қатысты егжей-тегжейлі шараларды іске асырумен қатар, мемлекеттік реттеудің жүйелі шараларын да қабылдауды талап етеді.

Қызметкерлердің тиімділігін арттыруға бағытталған жаңа үлгілердің білімді мекемелер – үлгі фабрикаларын енгізу

Еңбек өнімділігін арттырудың әдістемелерін үйретудегі анағұрлым кең таралған тәсілдің бірі үлгілі фабрика форматы болып табылады. Атап айтқанда, үлгілі фабрикалар АҚШ, Германия, Франция, Италия, Бельгия, Шотландия, Бахрейн және Мароккода жұмыс істейді. Дағдыларды дамытудың мұндай орталықтары, әдетте компанияның тиімділігін арттыруға бағытталады. Ұзақтығы шамамен 12 айдан 14 айға дейін болатын тиімділікті арттыру (жұмыс процестері мен тиімділікті басқару, жеткізілім тізбектерінің шеңберіндегі ұқыпты операциялық қызмет) мәселелері бойынша сырттай-күндізгі кешенді оқу бағдарламалары әзірленуде. Жыл сайын мұндай оқу бағдарламаларымен саны жағынан персоналдың үлкен бөлігі және/немесе біршама айналымы бар, сондай-ақ жетекші экспорт қызметін жүргізетін 100 кәсіпорын қамтылады. Дағдыларды дамыту орталықтары басым түрде үкіметтік құрылымдар мен жеке меншік ұйымдар арасында құрылатын МЖӘ көмегімен басқарылады.

Мысалы, Шағын кәсіпорындарды қолдау Марокко институты (INMAA) 13,5 айдың ішінде компанияларда түбегейлі қайта құру бағдарламасын жүзеге асырады. Бұл ұйым үлгілі фабриканың жеке тұжырымдамасын, оны іске асыру қағидаттары мен қайта құруға тәсілдерді әзірледі.

Бірінші кезеңде шешілуі қажет болатын нақты бір мәселе айқындалады және пилотты жоба іске қосылады. Сонымен бірге операциялық қызметтің тиімділігі тұрғысынан алғанда ауқымды мақсаттар қойылады. Одан кейін INMAA оқу модульдеріне қатысатын және одан кейін қайта құру бағдарламасын іске асыратын толық жұмыс күніне жұмыс тобы құрылады.

Тәжірибелік оқыту ұзақтығы әрқайсысы екі күнді құрайтын, айына бір рет алты модульдің шеңберінде үлгілі фабрикада жүргізіледі. Фабрикадағы теориялық және тәжірибелік оқыту теорияны зерделеу және алынған білімді дереу тәжірибелік пысықтауды болжамдайды. Кәсіпорында бағдарлама айына 20 күннің ішінде іске асырылады. Сонымен бірге кәсіпорын жұмысының таңдалған аспектісінде шын мәнінде терең өзгерістер жүзеге асырылады, ал екі модульдің арасына нақты және қол жеткізілетін мақсаттар қойылады. Бағдарламаның жүзеге асырылуын INMAA сарапшылары үнемі бақылайды, олар жүйелі түрде кәсіпорынға барып тұрады және компанияның басшылығы (оның ішінде жоғарғы басшылар) өзгерістерді жүзеге асыру бойынша жұмыс тобына арналған тәлімгерлер ретінде сөз сөйлейді. Бағдарлама сондай-ақ қоғамдастықты құруды, оның ішінде бірлескен шаралар мен интернет-форумда сөйлесу арқылы оның мүшелері арасында берік қатынас орнатуды болжайды.

Қайта құрулар процесі бірнеше кезеңге бөлінеді. Алғашқы бір жарым айдың ішінде INMAA сарапшылары пилотты жобаның іске асырылу саласы мен мәселелерін анықтайды, сондай-ақ жобалау тобын құрады. Бұдан басқа, осы кезеңде қайта құру бағдарламасының мақсаттары қалыптастырылады. Келесі

кезең алты модульден тұрады және үнемі INMAA сарапшылары бақылайды. Бірінші модульдің шеңберінде қызметкерлер берекелі өндіріс қағидаттарымен таныстырылады және диагностика жүргізіледі. Екінші модульдің шеңберінде тиімділікті басқару және жалпы көріністі құрумен байланысты мәселелер қаралады. Үшінші модульде стандарттар мен үнемдеу құралдары, төртіншіде - жұмыс процесін басқару қаралады. Бесінші модуль сапа мен техникалық қызмет көрсетуге, ал алтыншысы тұрақты даму мәселелеріне арналған. Одан кейін үшінші кезең басталады, оның барысында алты ай бойы өзгерістердің нәтижелерін тұрақты сақтау қолдау табады және барлық кәсіпорынның ауқымында жобаны ашу жүзеге асырылады.

Бағдарлама жыл сайын экспортты жеткізілім саласында жұмыс жасайтын және 6 млн. АҚШ долларынан астам және/немесе айналымы 50 қызметкерден астам штаты бар шамамен 100 кәсіпорынды қамтиды. Ол Мароккода бастапқы мемлекеттік инвестициялар небары 4 млн. АҚШ долларын құрағанда да 4 жылдың ішінде 1,3 млрд. АҚШ долларына (+1,5 %) ЖІӨ өсімін қамтамасыз етті.

Қазақстанда өнімділіктің елеулі өсімін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін көрсетілетін қызметтер саласында үлгілі фабриканың тұжырымдамасын іске асыру үшін тәсіл әзірлеу қажет. Бағдарлама көрсетілетін қызметтер саласына бейімделген, атап айтқанда көтерме және бөлшек сауда, жылжымайтын мүлік, көлік және логистиканың секторы сияқты секторларды қамтитын болады. Бағдарлама ұзақтығы 12-14 айды құрайтын үнемді операциялық қызмет саласындағы орта және жоғарғы буын жетекшілерін оқытудың кешенді курсына қамтуы тиіс. Оған жыл сайын тегін түрде елеулі көлемдегі шамамен 100 кәсіпорын қатыса алады (мысалы, жылдық пайдасы 5 млн. АҚШ долларынан кем емес немесе штаттық саны 50 қызметкерден астам).

Көрсетілетін қызметтер саласында мамандықтар бойынша бұқаралық ашық онлайн-курстар құру

Курсер (Coursera) тәжірибесі бойынша халықаралық ұйымдарды тартумен МЖӨ негізінде көрсетілетін қызметтер саласында мамандықтар бойынша бұқаралық ашық онлайн-курстар құрылатын болады (бұдан әрі – БАОК).

Coursera – бүгінде Стэнфорд Университетінің профессорлары құрған онлайн-оқытудың ең кең таралған платформасы болып табылады. Жобаға 100 астам әріптес мекемелер қатысады, ал курстарда 190 елден 5 миллионнан астам білім алушылар дәріс алуда. Бағдарлама 500-ден астам курстар мен оқу пәндерінің кең жиынтығын қамтиды. Жоба 2012 жылы сәуір айында іске қосылды. Курстар ағылшын тілінен басқа, орыс, түрік, француз және басқа тілдерде өткізіледі.

Coursera курстары есептеуіш техника (9,5 %), ақпараттық технологиялар (4 %), гуманитарлық ғылымдар (3,9 %), коммерциялық қызмет (3,6 %) және

экономика (3,3 %) сияқты пәндер бойынша танымал. Coursera курстарында оқытындардың басым бөлігі АҚШ-та (31,7 %) тұрады, тағы 8,4 % Үндістаннан келген білім алушылар аудиториясы құрайды, ал 4,3 % Ұлыбританиядан келген студенттер. Сондай-ақ білім алушылардың неғұрлым көп мөлшері тиесілі елдердің ондығына Бразилия (3,8 %), Канада (3,5 %), Испания (3,1 %), Қытай (2,9 %), Мексика (2,2 %), Австралия (2,0 %) және Ресей (2,0 %) кіреді.

Coursera бірлесе отырып, БАОК әзірлеу Қазақстаннан келген білім алушыларға және оқуға деген икемді тәсілге ие адамдарға тіпті ауылдық жердің өзінде ең озық оқыту курстарына қолжетімділік алуға, сондай-ақ Принстон және Стэнфорд университеттері сияқты беделді жоғарғы оқу орындарында атақты профессорлардың басшылық етуімен білім ала отырып, халықаралық нарықтарда қазіргі уақытта талап етілетін білімді алуға мүмкіндік береді.

БАОК-тың Қазақстанда дамуы ең алдымен көрсетілетін қызметтер саласы үшін кәсіби кадрлардың дайындалуын қамтамасыз ете алады. Ол үшін Coursera компаниясы немесе ұқсас компаниямен МЖӘ жасасуды пысықтау қажет.

Бұқаралық ашық онлайн-курстары Қазақстанда электронды оқытудың бағдарламалары элементтерінің бірі ретінде білімге анағұрлым жеке сипатты бере алады, көп жағдайда әсіресе ауылдық жерлердегі әрбір адамның қажеттігі мен жеке ерекшеліктерін білім бағдарламаларында ескеруге мүмкіндік береді.

БАОК дамыту шеңберінде Қазақстанда бірінші кезектегі назарды кәсіби қызметтер саласында оқытуға бұру керек (банк қызметін көрсету, телекоммуникациялар мен ИТ, көлік және логистика, көтерме және бөлшек сауда, туризм, кәсіби сипаттағы қызметтер). Кәсіби білім беру саласында жұмыс істейтін Қазақстанның мекемелері жобада жетекші рөл атқаратын болады. Жобаның жедел ашылуы және тиісті сапасы жетекші халықаралық университеттерімен әріптестік қатынастар есебінен қамтамасыз етілетін болады. БАОК ілгерілету үшін белсенді жарнама компаниясы өткізіледі. Сондай-ақ БАОК оқыту үшін төлемақыны субсидиялау тетіктері қарастырылады.

Сертификаттауды және аттестаттауды жүргізетін жетекші халықаралық ұйымдар өкілдіктерін ашу

Сапаны бағалау тетіктерін пайдалану тәжірибесін кеңейту үшін сынаулар мен тауарларды сертификаттау бойынша беделді халықаралық ұйымдарды тарту қажет. Бұл үшін барлық әлемде танылған сапаны сертификаттау жүйесін енгізу қажет.

Сенім тудыратын сапаны сертификаттау жүйелерін қолдану практикасын кеңейту нарыққа сапалы тауарлар мен көрсетілетін қызметтерді шығаруға жәрдемдеседі.

Қазақстанда қолданыстағы сапаны сертификаттау жүйесі айтарлықтай дәрежеде пайдаланылмайды.

Нормативтік-құқықтық актілерді сақтаудың төмен деңгейі және контрафактілі өнімнің жоғары үлесі тауарлардың сапасы мен қолжетімділігіне қатысты уәделерге деген сенімге күмән тудырады. Қазақстан кірістердің ұқсас деңгейі бар 29 елдің арасында 22-ші орында тұр.

Қазақстан халықаралық кәсіби аттестаттау мен сапаны сертификаттау саласында салыстырмалы елдерден артта келеді. Егер Израильде 1 млн. адамға ISO 9001 үлгідегі 4819 сертификат берілсе, Қазақстанда бұл көрсеткіш тек 421 ғана құрайды. Салыстырмалы түрде, Сингапурда 1 млн. адамға ISO 9001 үлгідегі 4534, Австралияда – 2004, Малайзияда – 1500, Канадада – 1145, Ресейде – 1098, Қытайда – 1067, Түркияда – 741, Бразилияда – 535, АҚШ-та – 441, ал ОАР-да – 344 сертификат тиесілі.

Бұл ретте, Қазақстан – салыстырмалы елдердің арасында СММІ-дің бірде-бір әріптестік ұйымы жұмыс жасамайтын жалғыз ел болып табылады. Салыстырма түрінде, АҚШ-та шамамен осындай 162, Қытайда – 29, Австралия мен Бразилияда – 11, Канадада – 10, ал Ресейде – 2 ұйым бар.

2009-2013 жж. CFA Institute аттестаттаудан өткен адамдардың саны бойынша Қазақстан тағы да артта қалған елдер санатында. Егер АҚШ-та бұл көрсеткіш 16 056 адамға жетсе, Канадада – 3940, Қытайда – 2426, Ресейді – 370, ал Қазақстанда небары 35 адамды құрады.

2013 ж. жағдай бойынша Қазақстандағы Дипломдалған сертификатталған бухгалтерлер қауымдастығы (АССА) мүшелерінің саны 179 адамды ғана құрайды. Салыстыру үшін, АҚШ-та бұл көрсеткіш 2015, Ресейде – 2136, Қытайда – 5038, Сингапурде – 7469 адамды құраса, ал Малайзияда ол 11030 адамға жетеді.

Кәсібилік пен сапа сертификатының халықаралық рәсімдерін қабылдау және бейімдеу үшін үкіметтік емес ұйымдарды құру мәселесі пысықталған болатын. Бұл ұйым беделді шетел сертификациялық және рейтингілік ұйымдарды анықтауы және тартуы және Қазақстан Республикасында келесі құрылымдар мен стандарттарды қамтамасыз етуі тиіс:

1) жалпы бағыт: ISO 9001; Процестердің өнімділігі мен кемелдігінің кешендік моделінің институты (Capability Maturity Model Integration, СММІ);

2) телекоммуникациялар: Cisco, BICSI, телекоммуникациялар саласында сертификаттау ұйымы (Telecommunications Certification Organization);

3) банк және қаржылық қызметтер: Дипломды қаржылық талдамашылар институты (Chartered Financial Analyst Institute, CFA), Британ дипломды бухгалтерлер қауымдастығы (British Association of Chartered Accountants, ВАСА), Дипломды сертификатталған бухгалтерлер қауымдастығы (Association of Chartered Certified Accountants, АССА), Банктік тәуекелдер мен реттеу саласындағы халықаралық сертификат (International Certificate in Banking Risk

and Regulation, ICBRR), Банк қызметі саласындағы Еуропалық қор сертификаты (European Foundation Certificate in Banking, EFCB), басқару есебі бойынша машықтанған бухгалтерлер сертификаты (Certified Management Accountant, CMA);

4) көлік және логистика: Еуропалық логистикалық қауымдастық (European Logistics Association), Америка көлік және логистика қоғамы (American Society of Transportation and Logistics);

5) көтерме және бөлшек сауда: Австралия ұлттық көтерме сауда қауымдастығы (National Retail Association [Australia]); журнал Consumer Reports;

6) туризм: "Жұлдызды қонақ үйлер" қауымдастығы (Hotel Stars Association);

7) жылжымайтын мүлік: Жылжымайтын мүлікті басқару институты (Institute of Real Estate Management), Дипломды бағалаушылардың корольдік институты (Royal Institution of Chartered Surveyors, RICS).

Қолайлы шетелдік әріптес болмаған кезде рейтингтерді ұсынуды қамтамасыз ету қажет.

Қызмет көрсету аясының салаларын ұлттық статистикалық есепке алу жүйесін халықаралық жүйемен үйлестіру

Қазақстанда экономикалық қызметтің барлық түрлерінің Халықаралық стандартты салалық жіктеуіші (бұдан әрі - ХССЖ) қабылданған, ол БҰҰ әзірлеген экономикалық қызмет түрлерінің жіктеуіші болып табылады. Жіктеуіш , экономикалық талдау және макроэкономикалық ауқымда шешім қабылдау үшін қажетті ақпаратты жинақтау, өңдеу мен сақтау жүргізуге болатын тетікті қамтамасыз етеді. Оның негізгі мақсаты – статистиктердің өкіміне сондай қызмет түрлері бойынша жіктелген статистикалық деректерді жинақтау және ұсыну кезінде пайдалануы мүмкін экономикалық қызмет түрлерінің санаттар жинағын ұсыну болып табылады. Сондай-ақ ХССЖ ақпараттың үздіксіз ағынын қамтамасыз етеді, ол халықаралық деңгейдегі салыстырмалы талдау үшін пайдаланылуы мүмкін. Жіктеуішті пайдаланудың негізгі аясы экономикалық статистикамен шектеледі, алайда, соңғы уақытта әкімшілік мақсатта пайдалану да кеңінен таралуда. Қазіргі уақытта 2009 жылғы жіктеуіштің төртінші қайта қарастырылған нұсқасы пайдаланылады (ХССЖ-4, ISIC v4).

1948 жылы ХССЖ бастапқы нұсқасын мақұлдаған сәттен бастап әлемнің көптеген елдері ХССЖ-ны өзінің экономикалық қызмет түрлерінің ұлттық жіктеуіші ретінде пайдаланады немесе оның негізінде ұлттық жіктеуіштерін әзірледі. Осылайша, ХССЖ экономикалық қызмет түрлерінің ұлттық жіктеуіштерін әзірлеуде біраз елдер үшін нұсқаулық ретінде қолданылады және экономикалық қызмет туралы статистикалық деректерді халықаралық деңгейде салыстыру үшін маңызды құралға айналды. ХССЖ экономикалық және әлеуметтік статистика саласында экономикалық қызмет түрлері бойынша

деректерді жіктеу кезінде ұлттық, сол сияқты халықаралық деңгейде де кеңінен қолданылады, мысалы, ұлттық есептер статистикасы, кәсіпорынның жұмыс күші статистикасы, жұмыспен қамту статистикасы және т.б. Бұдан басқа, ХССЖ статистикамен байланысы жоқ мақсаттар үшін де кеңінен қолданылуда.

Қазақстанда деректерді жинау әзірше тек бөлімдер (жоғарғы) деңгейінде ғана жүргізілуде. Бұл ретте, БҰҰ барлық елдерді есептік деректерді кем дегенде кіші бөлім деңгейінде, яғни неғұрлым егжей-тегжейлі деңгейде жинауға шақырады.

Осылайша, көрсетілетін қызметтер аясындағы салаларды статистикалық есепке алудың ұлттық жүйесін халықаралықпен үйлестіру бойынша жұмыс жүргізу қажет.

6. Бағдарламаны іске асыру кезеңдері

Ескерту. 6-бөлім алып тасталды - ҚР Үкіметінің 14.07.2016 № 400 қаулысымен.

7. Қажетті ресурстар

Ескерту. 7-бөлімге өзгеріс енгізілді - ҚР Үкіметінің 14.07.2016 № 400 қаулысымен.

2015 – 2019 жылдары Бағдарламаны іске асыруға республикалық және жергілікті бюджеттерден, сондай-ақ Қазақстан Республикасының заңнамасында тыйым салынбаған басқа да қаражат қосымша бағытталады болады.

2015 – 2019 жылдары Бағдарламаны қаржыландыру көлемі Қазақстан Республикасының заңнамасына сәйкес тиісті қаржы жылдарына республикалық және жергілікті бюджеттерді бекіту кезінде нақтыланатын болады.

8. Қазақстан Республикасында көрсетілетін қызметтер саласын дамыту жөніндегі 2020 жылға дейінгі бағдарламаны іске асыру жөніндегі іс-шаралар жоспары

Ескерту. 8-бөлім алып тасталды - ҚР Үкіметінің 14.07.2016 № 400 қаулысымен.

Қазақстан Республикасында
көрсетілетін қызметтер саласын
дамыту жөніндегі 2020 жылға
дейінгі бағдарламаға
қосымша

2.	қалаларында тұрақты сауда объектілеріне қайта құру мақсатында 2-3 пилоттық объектілермен (нарықтармен) шарттар жасасу		шарттар жасасу	2015 жылғы қыркүйек	ҰЭМ, ҰКП (келісім бойынша)						
3.	Тұрақты сауда объектілерін қайта құру мақсатында 2-3 пилоттық жобаны іске қосу және тестілеу		ҰЭМ-ге есеп	2015 жылғы қазан-2016 жылғы маусым	ҰЭМ, ҰКП (келісім бойынша)						
4.	Заманауи үлгідегі сауда объектілерін салуды және жаңғыртуды инвестициялық жобаларды іске асыруға арналған қызметтің басым түрлерінің тізбесіне, сондай-ақ заманауи сауда форматтарын дамытатын кәсіпорындарды қаржыландырудың қолжетімді көздерін қамтамасыз ету үшін "Бизнестің жол картасы 2020" Бағдарламасының басым салаларының тізбесіне қосу		ПМК-ге ақпарат	2015 жылғы шілде	ҰЭМ, ИДМ, ҰКП (келісім бойынша)						
5.	Ел өңірлерінде отандық ритейл-компаниялар мен желілерді дамыту бойынша қаржылық емес шараларды әзірлеу		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы мамыр	ҰЭМ, ҰКП (келісім бойынша)						
6.	Ірі ритейлерлердің франчайзингтік бағдарламаларды қолдауын ұйымдастыру бойынша ұсыныстар әзірлеу		ПМК-ге ұсыныстар	2016 жылғы қыркүйек	ҰЭМ, "Даму" КДҚ" АҚ (келісім бойынша)						
	2-тікелей нәтиже көрсеткіші: сауда алаңдарымен қамтамасыз етілуі	1000 тұрғынға шаршы метр		2019 жыл	ҰЭМ	488	492	496	500	505	

	Іс-шаралар									
7.	Сауда объектілерінің тізілімін қалыптастыру		ПМК-ге ақпарат	2015 жылғы желтоқсан	ҰЭМ					
8.	Жаңа жіктеуішке сәйкес өңірлер бойынша сауда объектілерін паспорттандыру бойынша шараларды қабылдау		ҰЭМ-ге ақпарат	2015 жылғы сәуір	облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері					
9.	Тұрақты сауда объектілерін дамыту бойынша көрсеткіштерді және іс-шараларды қосу мәселелері бойынша аумақтарды дамыту бағдарламаларына өзгерістер енгізу		мәслихаттар шешімі	2015 жылғы желтоқсан	облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері					
10.	Электронды коммерцияны дамыту үшін В2В тәуелсіз тұғырнамаларын құру мәселесін пысықтау		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы мамыр	ҰЭМ, ҰКП (келісім бойынша)					
11.	В2В тұғырнамаларын насихаттау үшін ақпараттық науқан өткізу және өнім берушілер мен сатып алушыларды оқыту бағдарламаларын ұйымдастыру		ҰЭМ-ге ақпарат	2015-2016 жылғы наурыз	ҰКП (келісім бойынша)					

2-міндет. Көлік және логистика секторында көрсетілетін қызметтерді дамыту

	1-тікелей нәтиже көрсеткіші: көлік және логистика секторының ЖІӨ-дегі үлесі, %	%		2019 жыл	ИДМ	7,8	7,9	7,9	7,9	7,9
	Іс-шаралар									
12.	Көліктік-логистикалық орталықтардың тізілімін құру		ҰЭМ-ге ақпарат	2016 жылғы қаңтар	ИДМ, ҰЭМ, облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері, "ҚТЖ" ҰК" АҚ (келісім бойынша)					
					ИДМ, ҰЭМ, Қаржымині, облыстардың,					

	аумағы арқылы транзиттік жүктер көлемі	млн. тонна		2019 жыл	ИДМ	15,6	16,3	16,9	17,5	18,1
	Іс-шаралар									
17	Теміржол тарифтерін қалыптастырудың жаңа әдістемесін әзірлеу	дана	бұйрық	2019 жылғы желтоқсан	ҰЭМ, ИДМ, "ҚТЖ" ҰК" АҚ (келісім бойынша), ҰКП (келісім бойынша)					1
18	Теміржол вагондары операторларының көрсетілетін қызметтерінің сапасын арттыру		ҰЭМ-ге ақпарат	2015-2019 жылғы желтоқсан	ИДМ, ҰЭМ, "ҚТЖ" ҰК" АҚ (келісім бойынша), ҰКП (келісім бойынша)					
19	Мультимодальды тасымалдарды жүзеге асыру кезінде бірыңғай көлік құжатын енгізу туралы мәселені пысықтау		ҰЭМ-ге ақпарат	2015-2019 жылғы маусым	И Д М , Қаржымині, ҰКП (келісім бойынша)					
20	Мынадай: вагон паркін пайдалану тиімділігін арттыру; халықаралық торапты станцияларда мемлекеттік органдар мен тасымалдау процесіне қатысушылардың өзара іс-қимылы; жылжымалы жолаушылар құрамын жаңарту үшін жеке инвестициялар тартуды ескере отырып, теміржол жолаушы тасымалдарын субсидиялау тетігін өзгерту мәселелері бойынша заңнамалық шараларды әзірлеу және енгізу		заң жобасының тұжырымдамасы және ВАК-қа шығару	2015 жылғы желтоқсан	ИДМ, "ҚТЖ" ҰК" АҚ (келісім бойынша), ҰКП (келісім бойынша)					
21	Жергілікті атқарушы органдар мен ақпарат алмасу және деректерді өзектілендіру бойынша геолокациялық жүйелер операторлары (яндекс карталары,		ИДМ-ге ақпарат	2015 жылғы шілде	облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері					

	Mail.ru карталары, Google карталары, Kaznavi) арасында келісімдер жасасу									
3-міндет. Туристік көрсетілетін қызметтер нарығын дамыту										
	1-тікелей нәтиже көрсеткіші: орналасу орындары бойынша қызмет көрсетілген келушілер саны:				ИДМ					
	келу туризмі бойынша	2012 жылғы деңгейге қарағанда %		2019 жыл	ИДМ	113,1	113,2	113,4	113,6	113,8
	ішкі туризм бойынша	2012 жылғы деңгейге қарағанда %		2019 жыл	ИДМ	117,7	121,7	127,6	131,6	135,6
	Іс-шаралар									
22	Балалар-жасөспірімдер туризмін дамыту бойынша тұжырымдамалық тәсіл әзірлеу		БҒМ мен ИДМ бірлескен бұйрығы	2015 жылғы маусым	БҒМ, ИДМ, ҰЭМ, облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері					
23	Дүниежүзілік туристік ұйыммен бірлесе отырып, Жібек жолы бойынша Орталық Азиядағы гидтер үшін "Білім берушілерді оқыту" форматындағы жобаны іске асыру бойынша мәселені пысықтау		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы наурыз	ИДМ, ҰЭМ, облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері					
24	Өңірлік интернет-ресурстарды жергілікті көрнекті орындар мен туристік әлеует туралы ақпаратпен өзектілендіру		ИДМ-ге есеп	қаңтар, шілде, 2015-2019 жылы	облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері					
	2-тікелей нәтиже көрсеткіші: орналасу	2012 жылғы		2019 жыл	ИДМ	131,7	143,0	158,8	168,2	181,2

29	қызметтерін көрсету секторындағы жауапкершілікті арттыру бойынша ұсыныстар енгізу		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы мамыр	ҰЭМ, Әділетмині, ҰКП (келісім бойынша)						
30	Жылжымайтын мүлік секторында ашықтықты арттыру бойынша ұсыныстар енгізу		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы маусым	ҰЭМ, Әділетмині, ҰКП (келісім бойынша)						

5-міндет. Кәсіби көрсетілетін қызметтерді дамыту

	1-тікелей нәтиже көрсеткіші: ЖІӨ-дегі кәсіби қызметтер секторының үлесі	%		2019 жыл	ИДМ, ДСӘДМ, ҰЭМ, БҒМ	4,5	4,6	4,7	4,8	4,8
	Іс-шаралар									
31	Базалық секторларда (мұнай-газ сервисі, геологиялық барлау, ауыл шаруашылығындағы агроконсалтинг) кәсіби қызметтер көрсететін кәсіпорындарды қолдау бойынша ұсыныстар енгізу		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы тамыз	ҰЭМ, ИДМ, ЭМ					
32	Базалық секторларда (мысалы, геологиялық барлаудағы juniors, инжинирингтік компаниялары және басқасы) кәсіби қызметтерді көрсету бойынша халықаралық деңгейдегі компанияларды тарту		ҰЭМ-ге ақпарат	желтоқсан, 2015-2019 жылдар	ИДМ					
33	Кәсіби қызметтер саласында (аудит, қаржы қызметтері, сәулет және дизайн) оқытуды өтеу және халықаралық сертификаттау алу бойынша ұсыныстар енгізу		ҰЭМ-ге ақпарат	2015 жылғы мамыр	ИДМ, ДСӘДМ, Қаржымині, ҰКП (келісім бойынша)					
34	Қазақстандық ЖОО студенттерінің практикадан өтуі үшін Қазақстанның аумағында қызметін жүргізетін шетел		БҒМ сайтына тізімді жариялау	2015 жылғы мамыр	БҒМ, ИДМ, ЭМ, ҰЭМ, облыстардың, Астана және Алматы қалаларының					

	компанияларының тізімін қалыптастыру және жариялау				әкімдіктері, ҰҚП (келісім бойынша)						
35	Студенттерді практикаға қабылдау процесін реттеу бойынша ұсынымдар әзірлеу		ПМК-ге ұсыныс	2015 жылғы қыркүйек	Б Ф М , облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері, ҰҚП (келісім бойынша)						
6-міндет. Ақпарат және байланыс секторының көрсетілетін қызметтерін дамыту											
	1-тікелей нәтиже көрсеткіші: ақпарат және байланыс секторының ЖІӨ-дегі үлесі	%		2019 жыл	АКМ	2,8	2,9	3,0	3,0	3,1	
	Іс-шаралар										
36	"Инновациялық технологиялар паркі" арнайы экономикалық аймағы базасында және "Назарбаев Университеті" ДБҰ базасында инновациялық орталықтар құру есебінен қазақстандық АТ-компанияларының экспорттық әлеуетін дамыту		ҰЭМ-ге есеп	желтоқсан , 2015-2019 жылдар	И Д М , " Назарбаев Университеті" ДБҰ (келісім бойынша)						
37	Отандық "бұлыңғыр" технологияларды енгізу бойынша мәселені пысықтау		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы маусым	ИДМ						
38	Заңнаманың жекелеген саласы - ақпараттық құқықты дамыту бойынша мәселені пысықтау		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы наурыз	И Д М , " Әділетмині, " ҰАТ" АҚ (келісім бойынша)						
39	Халыққа қызмет көрсетудің барлық орталықтарында бейнебақылау камераларын енгізу қажеттілігін қарау		ПМК-ге ақпарат	2015 жылғы наурыз	ИДМ						
	"Электронды үкімет" порталы арқылы электронды лицензиялау қызметтерін				И Д М , облыстардың, Астана және						

40	баламасыз көрсету бөлігінде рұқсаттар мен хабарламалар туралы заңнамаға өзгерістер енгізу бойынша ұсыныстар әзірлеу		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы наурыз	Алматы қалаларының әкімдіктері						
	2-тікелей нәтиже көрсеткіші: интернетке тіркелген кең жолақты қолжетімділіктің орташа жылдамдығы	Мбит/с		2019 жыл	АКМ	30,0	45,0	60,0	80,0	120,0	
	Іс-шаралар										
41	Интернетке тіркелген кең жолақты қолжетімділік жылдамдығын арттыру бойынша шаралар қабылдау		ҰЭМ-ге есеп	желтоқсан, 2015-2019 жылдар	АКМ						
	3-тікелей нәтиже көрсеткіші: халықтың Интернетпен қамтылуы	%		2019 жыл	АКМ	65	67	69	72	74	
	Іс-шаралар										
42	FTTH технологиясы бойынша кең жолақты қолжетімділікті дамыту		ҰЭМ-ге есеп	2015 жылғы желтоқсан	ИДМ						

7-міндет. Қаржылық көрсетілетін қызметтерді дамыту

	1-тікелей нәтиже көрсеткіші: қаржылық көрсетілетін қызметтер секторының ЖІӨ-дегі үлесі	%		2019 жыл	ҰБ (келісім бойынша)	3,0	3,4	3,8	4,2	4,6	
	Іс-шаралар										
43	Сактандыру бойынша сактандыру компанияларының онлайн-қызметтерді көрсету мүмкіндігін қарау		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы сәуір	ҰБ (келісім бойынша), ҰЭМ, Қаржымині, ИДМ, ҰКП (келісім бойынша)						
44	"Мемлекеттік кредиттік бюро" АҚ-ға мемлекеттік органдардың деректер базаларына және ақпараттық жүйелеріне		ПМК-ге ұсыныстар	2015 жылғы желтоқсан	ҰБ (келісім бойынша), ҰЭМ, Қаржымині, ИДМ, ҰКП (келісім бойынша)						

	қолжетімділік беру бойынша мәселені пысықтау									
	2-тікелей нәтиже көрсеткіші: халықтың қаржылық сауаттылығының деңгейі	%		2019 жыл	ҰБ (келісім бойынша)	68	73	77	81	86
	Іс-шаралар									
45	Халықтың қаржылық сауаттылығын кешенді бағалау		ҰЭМ-ге ақпарат	2015 жылғы қыркүйек	ҰБ (келісім бойынша)					
46	Халықтың қаржылық сауаттылығын арттыру бойынша тегін курстарды ұйымдастыру		курстар өткізу	2015 жылғы желтоқсан - 2019 жылғы желтоқсан	ҰБ (келісім бойынша)					
47	Халықтың қаржылық сауаттылығын қолдау жөнінде мамандандырылған интернет-ресурс жасау		ҰЭМ-ге ақпарат	2016 жылғы қаңтар	ҰБ (келісім бойынша)					
8-міндет. Білім беру секторындағы қызметтерді дамыту										
	1-тікелей нәтиже көрсеткіші: білім беру көрсетілетін қызметтері секторының елдің ЖІӨ-дегі үлесі	%		2019 жыл	БҒМ	3,0	3,0	3,0	3,0	3,0
	Іс-шаралар									
48	МЖӘ қағидаттарында дуальді оқытуды енгізуге қатысушылар үшін біліктілікті арттыру курстарын және тағылымдамалар ұйымдастыру		ҰЭМ-ге ақпарат	2015 жылғы желтоқсан	БҒМ, ДСӘДМ, ҰЭМ					
	2-тікелей нәтиже көрсеткіші: оқу, математика және жаратылыстану саласында оқушылардың білім жетістіктерін (PISA) бағалау бойынша халықаралық бағдарламадағы қазақстандық оқушылардың нәтижелері:	балдар			БҒМ			PISA - 2015 :		PISA - 2018 :

57	арасында әріптестік келісімге қол қою және оқытудың басым бағыттарын айқындау		келісім	2015 жылғы қазан	БҒМ					
58	БАОК насихаттау бойынша жарнама науқанын өткізу		медиа-жоспар жобасы	2016 жылғы сәуір	БҒМ					
59	Халықаралық ұйымдарды тарта отырып, МЖӘ негізінде бұқаралық онлайн-курстарды ұйымдастыру (Курсер тәжірибесі бойынша)		сертификаттар	2016 жылғы мамыр	БҒМ, ҰЭМ					
60	Персоналды сертификаттау мен аттестаттауды жүргізетін жетекші халықаралық ұйымдарды Қазақстанға тарту		ҰЭМ-ге ақпарат	2015 жылғы қазан	ҰҚП (келісім бойынша), БҒМ, И Д М , Қаржымині, ДСӘДМ					
61	Халықаралық жүйені көрсетілетін қызметтер салаларының статистикалық есебінің ұлттық жүйесімен үйлестіру бойынша жұмыстар жүргізу		бұйрық	2015 жылғы тамыз	ҰЭМ, ИДМ, СІМ, ДСӘДМ, БҒМ, ЭМ, Қаржымині, ҰБ (келісім бойынша), облыстардың, Астана және Алматы қалаларының әкімдіктері					

Ескертпе: аббревиатуралардың толық жазылуы:

ПМК - Қазақстан Республикасы Премьер-Министрінің Кеңесі

ҰЭМ - Қазақстан Республикасының Ұлттық экономика министрлігі

Әділетмині - Қазақстан Республикасының Әділет министрлігі

БҒМ - Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігі

ДСӘДМ - Қазақстан Республикасының Денсаулық сақтау және әлеуметтік даму министрлігі

Қаржымині - Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігі

ИДМ - Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі

ҰБ - Қазақстан Республикасының Ұлттық Банкі

СІМ - Қазақстан Республикасының Сыртқы істер министрлігі

АКМ - Қазақстан Республикасының Ақпарат және коммуникациялар министрлігі

ЭМ - Қазақстан Республикасының Энергетика министрлігі

ҰКП - "Атамекен" Қазақстан Республикасының ұлттық кәсіпкерлер палатасы
"Самұрық-Қазына" - "Самұрық-Қазына" ұлттық әл-ауқат қоры" акционерлік
қоғамы ҰӘҚ" АҚ

"Даму" КДҚ" АҚ - "Даму" кәсіпкерлікті дамыту қоры" акционерлік қоғамы
"Бәйтерек" ҰБХ" АҚ - "Бәйтерек" ұлттық басқарушы холдингі" акционерлік
қоғамы

"ҚТЖ" ҰК АҚ - "Қазақстан темір жолы" ұлттық компаниясы" акционерлік
қоғамы

"ҰАТ" АҚ - "Ұлттық ақпараттық технологиялар" акционерлік қоғамы
"Назарбаев Университеті" - "Назарбаев Университеті" дербес білім беру
ұйымы

ДБҰ "Назарбаев Зияткерлік - "Назарбаев Зияткерлік мектептері" дербес білім
беру ұйымы мектептері" ДБҰ

ЖІӨ - жалпы ішкі өнім

МЖӘ - мемлекеттік-жекешелік әріптестік

PISA - Program for International Student Assessment (Оқушылардың білім
жетістіктерін бағалау жөніндегі халықаралық бағдарлама)

БАОК - бұқаралық ашық онлайн-курстар