

"QazExpoCongress" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамының 2015 – 2024 жылдарға арналған даму стратегиясын бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2015 жылғы 7 сәуірдегі № 203 қаулысына өзгерістер мен толықтыру енгізу туралы

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2021 жылғы 30 желтоқсандағы № 962 қаулысы

Қазақстан Республикасының Үкіметі **ҚАУЛЫ ЕТЕДІ:**

1. "QazExpoCongress" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамының 2015 – 2024 жылдарға арналған даму стратегиясын бекіту туралы" Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2015 жылғы 7 сәуірдегі № 203 қаулысына мынадай өзгерістер мен толықтыру енгізілсін:

көрсетілген қаулымен бекітілген "QazExpoCongress" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамының 2015 – 2024 жылдарға арналған даму стратегиясында:

"1. Компанияның ағымдағы жай-күйін талдау" деген бөлімде "1.2.1 Зәкірлік жалға алушылар" деген кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"Қоғамның қызметіне айтарлықтай әсер ететін негізгі зәкірлік жалға алушылар:

АХҚО;

Astana Hub;

IT-университеті;

ХЖТИЖО болып табылады.

Коммерциялық жылжымайтын мүлікті жалға алудан түсетін кірістер және компаниялар мен инвесторларды алаңға көбірек тарту "QazExpoCongress" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамына (бұдан әрі – Қоғам) үшін зәкірлік бастамаларды орналастырудың негізгі экономикалық әсері болып табылады. Жиынтығында қоғамның зәкірлік жалға алушылары 2025 жылға қарай Қазақстанға шамамен 40,1 млрд АҚШ долларын инвестициялауға мүмкіндік береді деп күтіледі.

АХҚО – басқарушы компаниялар, инвестициялық банктер, қорлар, баламалы қаржы құралдарын ұсынатын компаниялар, сондай-ақ қаржылық технологиялар үшін жаңа алаң.

АХҚО-ның мақсаты – жетекші халықаралық қаржылық қызмет көрсету орталығын құру. АХҚО капитал нарығын дамыту үшін ұзақ мерзімді саясатты қалыптастырады, егемен қорлардың активтерін тиімді басқару алаңын ұсынады және қаржылық қызметтер саласындағы жетекші мамандарды окшауландыруды қамтамасыз етеді.

АХҚО алаңындағы артықшылықтар:

арнаулы салық режимі, яғни корпоративтік, жеке табыс салығын, жер салығы мен мүлік салығын төлеуден 50 жылға босату;

бір терезе жүйесі, виза берудің, тіркеудің, жұмысқа рұқсаттар алудың және АХҚО-мен байланысты басқа да рәсімдердің жеңілдетілген режимі;

2 жылға дейінгі мерзімге жалға алу төлемақысынан босату;

ЭЫДҰ, БАӘ, Малайзия, Сингапур және Монако азаматтары үшін 30 күнге дейін визасыз режим. АХҚО-ға қатысушылар мен олардың отбасы мүшелері 5 жылға дейін ұзарту мүмкіндігімен арнайы виза режимін пайдаланады.

Astana Hub халықаралық технопаркi ақпараттық технологиялар саласында зәкірлік бастама болып табылады. Бұл – IT-стартаптардың халықаралық технопаркi және әлемдік инновациялық экожүйенің өңірлік хабы. Astana Hub өз аумағында жұмыс істейтін стартаптар үшін онлайн және оффлайн қолдау көрсететін болады.

IT-университеті – ақпараттық технологиялар саласындағы тағы бір зәкірлі бастама. Университеттің негізгі мақсаты – жеделдетілген білім беру бағдарламалары бойынша кадрлар даярлау және кәсіби кадрларды, бизнес өкілдерін, мемлекеттік ұйымдар мен ұлттық компаниялардың қызметкерлерін қайта даярлау, оның ішінде цифрлық экономиканың жаңа бағыттары бойынша корпоративтік оқытуды дамыту арқылы. Нәтижесінде IT-университетінің қызметі жоғары білікті кадрлар даярлауға ықпал ететін болады.

ХЖТИЖО да қоғам аумағындағы зәкірлік бастамалардың бірі болып табылады. ХЖТИЖО функцияларына мыналар жатады:

көрмеден кейінгі кезеңде жасыл технологиялармен танысу, жасыл инновациялар мен технологияларды оқыту бойынша оқу семинарларын, курстарын, тренингтерін ұйымдастыруды қоса алғанда, білім беру функциясы;

жергілікті кәсіпорындардың қажеттіліктерін ескере отырып, Орталық Азияның климаттық жағдайларында "жасыл" технологияларды оқшаулау;

парниктік газдар шығарындыларына арналған квоталар саудасына қатысу.

Қоғам, өз кезегінде, халықаралық ілгерілету бөлігінде ХЖТИЖО-ға қолдау көрсете алады, өйткені ол "жасыл" технологияларды, ЭКСПО аумағын және жалға берушілерді дамытуға мүдделі.

Зәкірлік жалдаушылар коммерциялық жылжымайтын мүлікті жалдаудан түсетін болжамды кірісті қамтамасыз етеді. Бұдан басқа, зәкірлік жалдаушылардың белсенді дамуы ЭКСПО-2017 аумағында ғана емес, аудан және қаланың іргелес жатқан бүкіл қалалық инфрақұрылымына оң әсерін тигізеді.

Осылайша, ЭКСПО-2017 аумағында орналасқан институттар қаржы орталығы (АХҚО-дағы қаржы ұйымдары), инвестициялық хаб (АХҚО-да тіркелген инвестициялық және консалтингтік компаниялар, "KazakhInvest" ҰК" АҚ, қорлар және т.б.), инновациялық-технологиялық кластер (Қазақстан Республикасының Цифрлық даму, инновациялар және аэроғарыш өнеркәсібі министрлігі, Цифрлық үкімет офисі, АХҚО-ға қатысушылар, 4ӨР орталығы, Астана Hub резиденттері), білім беру кластері (BCPD, QWANT, Alem, IT университеті) сияқты кластерлерді сәтті құрды.

Жоғарыда аталған институттардың болуы ЭКСПО-2017 аумағында іскерлік орталықты дамытуда басты рөл атқарады, атап айтқанда, ЭКСПО-2017 қоғамдық кеңістіктері мен оған іргелес аумақты климаттық жағдайларды ескере отырып, елорданың мәдени көрікті жеріне айналдыру.

ЭКСПО-2017 аумағының инфрақұрылымына сәнді butikтер, кофеханалар, мейрамханалар, рекреациялық аймақтар және басқа да күнделікті сұранысқа ие қызмет көрсетушілер кіретін болады.

ЭКСПО объектілерін, қоғамдық кеңістіктерін және аумағын жандандыру және тиімді іске қосу жөніндегі тұжырымдаманы іске асыру шеңберінде жекелеген кластерлерді коммерциялық негіздерде, оның ішінде АХҚО юрисдикциясында тіркелген халықаралық басқарушы компанияларға мүліктік жалға беру мүмкіндігін қарастыру қажет.

Тетіктерді пайдалана отырып, мүліктік жалдауға беру де жоғары табысты қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.";

"Қызметтің стратегиялық бағыттары, мақсаттары, түйінді көрсеткіштері мен күтілетін нәтижелері" деген 3-бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"3. Қызметтің стратегиялық бағыттары, мақсаттары, түйінді көрсеткіштері мен күтілетін нәтижелері

1) Сыртқы және ішкі ортаға жүргізілген талдауды ескере отырып, миссиясы мен пайымының негізінде Қоғамды дамытудың мынадай алты стратегиялық бағыты айқындалды:

2) сервистік қызметтерді коммерцияландыруды қоса алғанда, объектілер мен мүлікті басқару;

ККІ өткізу және халықаралық іс-шараларға қатысу;

3) "Нұр-Әлем" сферасының жаңа іскерлік орталық символы және туристерді тарту орталығы ретінде жұмыс істеуін қамтамасыз ету;

4) инвестициялық жобаларды іске асыру;

5) Қоғамның орнықты дамуы;

6) сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылымын құру, дамыту және басқару.

"Нұр-Әлем" сферасы – көрме мұрасының аса маңызды объектісі және Нұр-Сұлтан қаласының жаңа іскерлік орталығының жақсы танымал символы. Оның табысты жұмыс істеуі Қоғам дамуының басты басымдықтарының бірі болып табылады.

Объектілер мен мүлікті басқару – бұл қоғамның негізгі активтерінің сипатына және ЭКСПО-2017 объектілерін көрмеден кейінгі пайдаланудың мақұлданған тұжырымдамасымен тікелей байланысты қызметтің іс жүзіндегі түйінді бағыты.

ККІ өткізу және халықаралық іс-шараларға қатысу Нұр-Сұлтан қаласының іскерлік орталығын және жалпы Қазақстан экономикасын дамыту үшін Қоғамның

қолданыстағы инфрақұрылымын да, оның қызметкерлерінің жинақталған тәжірибесін де тиімді пайдалануға мүмкіндік береді.

Қоғамның қолда бар жер активтерінің әлеуетін толық көлемде іске асыруға мүмкіндік беретін бағыт – инвестициялық жобаларды іске асыру.

Орнықты даму Қоғамға бизнесті жауапты жүргізу қағидаттарын енгізуге және оның инновациялық әлеуетін арттыруға, экономикалық өсуіне жәрдемдесуге және экологиялық, сондай-ақ Қоғамда және барлық мүдделі тараптардың әлеуметтік әл-ауқатты қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарын салудың мемлекеттік маңызы бар, оңтайлы шекарааралық тауар қозғалысын қамтамасыз етеді және халықаралық шекара маңындағы ынтымақтастық пен экономикалық интеграция әлеуетін одан әрі дамытуға ықпал етеді.

Аталған стратегиялық бағыттар Қоғам стратегиясының алдыңғы нұсқасында көзделген екі стратегиялық бағыттың екіншісін дамытуға сайып келеді, атап айтқанда, "Нұр-Сұлтан қаласының, Қазақстанның және жалпы әлемдік экономиканың даму мүдделері үшін ЭКСПО-2017 мұрасының материалдық, технологиялық және басқа құрамдауыштарын барынша тиімді пайдалануды және дамытуды қамтамасыз ету".

Бұл ретте инновациялық инфрақұрылымды құру және дамыту бойынша қоғамның рөлі АХҚО, Astana Hub, IT-университеті, ХЖТИЖО сияқты жалға алушылар үшін бірқатар бастамаларды іске асыру басталғанын ескере отырып жандандырылғанын атап өткен жөн. Сондықтан осы бағытта жалға алушыларға жеңілдікті мөлшерлемелері бойынша коммерциялық алаңдарды ұсыну міндеті бөлек көрсетілген.

"Нұр-Әлем" сферасының жұмыс істеуі адамдардың жаңа экономика және жасыл энергетика жағдайларына бейімделуі бағытында адами әлеуетті дамытумен тікелей байланысты. Бұдан басқа, "Нұр-Әлем" сферасы – Нұр-Сұлтан қаласында және Қазақстанда бизнесті жүргізу мүмкіндіктеріне инвесторлар мен технологиялық компанияларды тартуға ықпал ететін жаңа іскерлік орталықтың жарқын символы.

Зәкірлік жалға алушыларды орналастыру үшін алаңдар ұсыну да мемлекеттің стратегиялық бастамаларын іске асыру элементі болып табылады, өйткені АХҚО, Astana Hub, IT-университеті, ХЖТИЖО қаржы секторын, инновациялық бағыттарды және цифрландыруды, сондай-ақ осы бағыттардағы адами капиталды дамытатын нақты бастамаларды білдіреді.

ККІ және мәдени-ойын-сауық іс-шараларын өткізу, сондай-ақ халықаралық іс-шараларға қатысу экономиканы, қазақстандық бизнесті дамытуды, жаңа инвесторлар мен технологиялық әріптестерді тартуды, жаңа экономиканың әртүрлі қатысушылары арасында байланыстар қалыптастыруды, мемлекет іс-әрекеттерінің ашықтығы мен экономикалық қызметтің қазіргі және жаңа қатысушыларының Қазақстанда бизнесті

жүргізудің мүмкіндіктері мен жағдайлары туралы хабардар болуы тұрғысынан қолайлы жағдайларды қамтамасыз етуді қолдауға бағытталған. Бұл мақсаттар мемлекеттік стратегиялық бастамаларға да сәйкес келеді.

Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 30 мамырдағы № 577 Жарлығымен бекітілген Қазақстан Республикасының "жасыл экономикаға" көшуі жөніндегі тұжырымдамасына сәйкес ЕурАзЭҚ-тың "Ғимараттар мен құрылыстардың, құрылыс материалдары мен бұйымдарының қауіпсіздігі туралы" техникалық регламентіне сәйкес келуі, объектілерді Building Research Establishment Environmental Assessment Method (бұдан әрі – BREEAM) халықаралық жүйесі бойынша сертификаттау, жасыл технологияларды және болашақтың энергиясын ілгерілету арқылы Қоғам өзін "жасыл экономиканың" қағидаттарын ұстанатын ұйым ретінде позициялайды.

Қоғамның сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарын құру жобасындағы басты мақсаттары Қазақстан Республикасының аумағында және одан тыс жерлерде сауда-экономикалық ынтымақтастық және трансшекаралық сауда орталықтарының инфрақұрылымын құру (оның ішінде жобалау және салу), дамыту және басқару, сондай-ақ трансшекаралық ынтымақтастық пен интеграция әлеуетін одан әрі дамытуға көмектесу болып табылады. Негізгі міндет – шекаралас аумақтардың экономикалық өсуін ынталандыру, қосымша жұмыс орындары мен қосымша тізбектер құру, кәсіпкерлік, көлік әлеуеті, байланыс инфрақұрылымы және халықтың өмір сүру сапасын жақсарту.

Әрбір стратегиялық бағыт бойынша стратегиялық мақсаттар жүйесі, сондай-ақ тиісті стратегиялық міндеттер мен қызметтің түйінді көрсеткіштері (бұдан әрі – ҚТК) төмендегі кестеде келтірілген және толық сипатталған.

4-кесте. Стратегиялық бағыттар, мақсаттар, міндеттер мен ҚТК

СТАРТЕГИЯЛЫҚ БАҒЫТ		МАҚСАТТАР	МІНДЕТТЕР	КТҚ
1	Сервистік көрсетілетін қызметтерді коммерцияландыруды қоса алғанда, объектілер мен мүлікті басқару	2024 жылы сервистік көрсетілетін қызметтерді коммерцияландыруды қоса алғанда, офис және сауда мүлкін жалға беруден түсім 8,57 млрд теңге	Маркетинг пен сату процестерін және клиенттермен өзара қарым-қатынасты күшейту	Бағыт бойынша түсім – 2024 жылы 8,57 млрд теңге
			Активтердің өмірлік циклін басқару процестерін енгізу	
			Объектілерді басқару жөніндегі процестерді аутсорсингке беруді қамтамасыз ету	
			Жалға алушыларға алаңдарды жеңілдікпен беру	

2	ККІ өткізу және халықаралық іс-шараларға қатысу	2024 жылы ККІ өткізуден түскен түсім 2,09 млрд теңге	Іс-шаралар портфелін қалыптастыру және басқару	Бағыт бойынша түсім – 2024 жылы 2,09 млрд теңге
			ККІ үшін алаңдарды басқару моделін енгізу	2024 жылы 122 конгресс-көрме іс-шараларын ұйымдастыру және өткізу
		Халықаралық көрмелерге, оның ішінде ЭКСПО-2020 Дубай, ЭКСПО 2023 Буэнос-Айрес және ЭКСПО-2025 Осака көрмелеріне қатысу	ЭКСПО, оның ішінде ЭКСПО 2020 Дубай, ЭКСПО 2023 Буэнос-Айрес, ЭКСПО 2025 Осака мамандандырылған және әлемдік көрмелерге табысты қатысуды қамтамасыз ету	ЭКСПО-ның мамандандырылған көрмелеріндегі қазақстандық павильонға келушілер саны – кемінде 1 млн адам
			Қазақстандық мемлекеттік және квазимемлекеттік құрылымдар қатысатын халықаралық іс-шараларға қоғамды тартуды қамтамасыз ету	2024 жылы Қоғамның 2 халықаралық іс-шараға қатысуы
3	"Нұр-Әлем" сферасының жаңа іскерлік орталықтың символы, туристерді тарту нүктесі ретінде жұмыс істеуін қамтамасыз ету	2024 жылы Сфераға келетіндер санын жылына 350 мың адамға дейін арттыру	"Нұр-Әлем" сферасының контентін үнемі жаңартып тұратын функция құру	2024 жылы сфераға келушілердің жыл сайынғы саны – 350 мың адам
			Интернет-маркетинг функциясын күшейту	
			Икемді баға саясатын енгізу	
		2024 жылы "Нұр-Әлем" сферасындағы жалпы кірістер құрылымында қосымша түсімнің (билеттерді қоспағанда) 10 % үлесіне қол жеткізу	"Бөлшек сауда нүктелерін дамыту	"Нұр-Әлем" сферасының жалпы түсіміндегі қосымша кірістің (билеттерді қоспағанда) үлесі – 2024 жылы 10 %
			Қосымша көрсетілетін қызметтер мен ойын-сауықтарды енгізу	
			2024 жылға дейін Қоғам теңгеріміндегі бос жер учаскелерін пайдалану арқылы	

4	Инвестициялық жобаларды іске асыру	Инвестициялық жобаларды іске асырудан ақша қаражатын алу – 2024 жылы 6,21 млрд теңге	инвестициялық жобаларды іске асыру Инвестициялық жобаларды іске асыру мониторингі, инвестициялық жобалар бойынша міндеттемелердің толық орындалуына қол жеткізу	2024 жылы іске асырылған инвестициялық жобалардан 6,21 млрд теңге көлемінде ақша қаражаты
5	Қоғамның орнықты дамуы	Әлеуметтік жауапкершілік стандарттарын жоғарылату	Әлеуметтік әріптестік қағидаты негізінде әлеуметтік-еңбек қатынастарын реттеу	Персоналдың жұмылу дәрежесі – 2024 жылы 70 %
			Кадрларды үздіксіз даярлау жүйесін қалыптастыру	2024 жылы кадрлардың тұрақтамауы 15 %-дан кем
		Негізгі ұлттық индикаторларға қол жеткізуді қамтамасыз ету	Номиналды мәндегі жан басына шаққандағы ЖІӨ, АҚШ доллары	Номиналды мәндегі жан басына шаққандағы ЖІӨ – 2024 жылы кемінде 1,25 АҚШ доллары
			СҚТ бойынша жан басына шаққандағы ЖІӨ, халықаралық долларда	СҚТ бойынша жан басына шаққандағы ЖІӨ – 2024 жылы кемінде 3,5 АҚШ доллары
			Негізгі капиталға инвестициялар	Негізгі капиталға инвестициялар – 2024 жылы 1,6 млрд теңге
			Еңбек өнімділігі	Еңбек өнімділігі – 2024 жылы 11 млн теңге /адам
		2024 жылы операциялық шығынсыздыққа қол жеткізу	Қызмет көрсетудің сенімділікке бағдарланған жүйесін енгізу (RCM)	Қоғамның EBITDA margin >2024 жылы 15 %
			Ресурстарға шығыстарды қысқарту үшін "ақылды" технологияларды енгізу	
				2021 жылы бизнес-процестерді

		2020 жылы Қоғамның трансформациясы	Бизнес-процестерді ң нысаналы моделін енгізу	ң нысаналы моделіне 100 % көшу
			Ұйымдық құрылымды жетілдіру	2021 жылы ұйымдық
			Қызмет тиімділігі көрсеткіштерінің оңтайландырылған жүйесін енгізу	құрылымының нысаналы моделіне 100 % көшу
6	Сауда-экономикалы қ ынтымақтастық орталықтарын құру	Сауда-экономикалы қ ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылымын құру, дамыту және басқару	Сауда-экономикалы қ ынтымақтастық орталықтарын жобалау, салу және дамыту	Сауда-экономикалы қ ынтымақтастық орталықтарын пайдалануға беру/ жаңғырту (инфрақұрылымын) – 2025 жылға қарай 4 бірлік
			Тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы ағыны, АҚШ доллары	Тікелей шетелдік инвестицияларды тарту – 2024 жылы кемінде 30 млн АҚШ доллары

”;

"№ 1 мақсат. 2024 жылға қарай офистік және сауда мақсатындағы жылжымайтын мүлікті жалға беруден түсетін түсімді 11,1 миллиард теңгеге жеткізу" деген 3.1.1-кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"3.1.1 № 1-мақсат. 2024 жылы көрсетілетін қызметтерді коммерцияландыруды қоса алғанда, офистік және сауда мақсатындағы жылжымайтын мүлікті жалға беруден түсетін түсімді 8,57 миллиард теңгеге жеткізу

Жылжымайтын мүлікті жалға беруден түсетін түсім жалданатын объектілер мен жұмыс жүктемесінің дәрежесі мен жалдау мөлшерлемесі деңгейімен айқындалады. Жалға беру мөлшерлемелерін мемлекет жалға берушілерді қолдау тетігі ретінде пайдаланатындықтан, ҚТК осы мақсат шеңберіндегі түсім деңгейі бойынша белгіленеді

Тиісінше, осы мақсатқа қол жеткізу тиімділігінің түйінді көрсеткіші мынадай мөлшерде:

- 2019 жылы – 2 миллиард теңгеге дейін;
- 2020 жылы – 4,3 миллиард теңгеге дейін;
- 2021 жылы – 6,43 миллиард теңгеге дейін;
- 2022 жылы – 7,46 миллиард теңгеге дейін;
- 2023 жылы – 7,95 миллиард теңгеге дейін;
- 2024 жылы – 8,57 миллиард теңгеге дейін.

Осы мақсатқа қол жеткізу үшін бірқатар міндеттерді іске асыру қажет, атап айтқанда:

сату және маркетинг процестерін және клиенттермен өзара қарым-қатынастарды күшейту. Бұл процестер мөлшерлемелер мен шарттарды басқаруды, коммерциялық жылжымайтын мүлікті ілгерілетуді және жарнамалауды, шарттар жасасуды және келіссөздер жүргізуді, клиенттердің өтініштерін өңдеуді, дебиторлық берешекті басқаруды, клиенттерден кері байланыс алуды қамтиды;

активтердің өмірлік циклін басқару процестерін енгізу. Бұл процесс нормативтік-техникалық құжаттаманы басқаруды, активтерді жоспарлау мен ұстауды, сервистік және техникалық қызмет көрсетуді және активтерді ұстау сапасын бақылауды қамтиды. Сондай-ақ объектілерді ұстау процесін ISO 55000 халықаралық стандарттарға сәйкес активтердің өмірлік циклін басқару процестеріне дейін кеңейту қажет;

объектілерді басқару процестерін аутсорсингке беруді қамтамасыз ету.

Қоғам үшін бәсекелес нарығы бар объектілердің жүктемесін ұлғайту мақсатында Property Management моделі бойынша кейбір функцияларды ішінара беру арқылы объектілерді дербес басқару ұтымды болады (5-кесте).

5-кесте. Қоғам объектілерін басқарудың нысаналы моделі

Атауы	Басқару моделі
"Нұр-Әлем" сферасы	Меншікті басқару
АХҚО	Меншікті басқару
Astana Hub	Меншікті басқару
ІТ-университеті	Меншікті басқару
ХЖТИЖО	Меншікті басқару
Медиа-орталық	Меншікті басқару
Бизнес-орталық	Property Management моделі бойынша маркетинг және сату функцияларын ішінара беру арқылы меншікті басқару
Сауда аландары	Бағыт бойынша басқарушы компаниялар болса, Property Management моделі бойынша маркетинг және сату функцияларын ішінара беру арқылы меншікті басқару
"Hilton Astana" қонақ үйі	Asset Management моделі бойынша аутсорсингке толық беру
Конгресс-орталық	Property Management моделі бойынша маркетинг және сату функцияларын ішінара өткізу арқылы меншікті басқару
Көрме орталығы	Property Management моделі бойынша маркетинг және сату функцияларын ішінара өткізу арқылы меншікті басқару

Стратегиялық мақсатқа қол жеткізу шеңберінде Қоғам 2024 жылға қарай 8,57 миллиард теңге мөлшерінде түсім алады деп күтілуде.

"Объектілер мен мүлікті басқару, оның ішінде сервистік көрсетілетін қызметтерді коммерцияландыру" стратегиялық мақсатына қол жеткізу үшін қажетті ресурстар

Жоғарыда сипатталған мақсаттар мен міндеттерге қол жеткізу үшін Қоғам активтерді басқарудың ұйымдық құрылымын енгізуге және қолдау көрсетуге тиіс, компанияның саясатын, стратегиясын іске асыру, активтерді басқарудың мақсаттары мен жоспарларына қол жеткізу бойынша іс-қимылдарын орындауға қажетті персоналдың функцияларын, міндеттері мен өкілеттіктерін белгілеуге тиіс.

Төменде ISO 55000 стандарты бойынша өндірістік активтерді басқарудың бизнес-процестерін іске асыру кезіндегі менеджерлердің типтік рөлдері көрсетілген:

Активтерді басқару жөніндегі функцияларды басқарушы өндірістік активтердің өмірлік циклінің басқарылуына жауапты. Саланың техникалық, экономикалық және әлеуметтік даму перспективаларын, басымдықтарын, сондай-ақ басқарудың заманауи әдістерін, стратегиялық жоспарлау процестерін, басқа да басқарушылық білімдер мен дағдыларды білуі қажет;

Активтерді дамыту жөніндегі жобалар мен бағдарламаларды басқару жөніндегі басшы активтерді дамыту бойынша жобалар мен бағдарламаларды іске асыруға жауапты, жобалық қызметті үйлестіруге және жобалардың экономикалық тиімділігін қамтамасыз етуге жауапты компанияның жауапкершілік орталығы болып табылады;

Техникалық қызметтің жетекшісі компанияның кешенді дамуын қамтамасыз ететін бірыңғай техникалық саясатты әзірлеуді және іске асыруды ұйымдастыруды қамтамасыз ету, еңбекті қорғау және қауіпсіздік техникасы ережелерін, экологиялық талаптарды міндетті түрде сақтай отырып, өндіріске озық тәжірибені енгізу жөніндегі жалпы басшылықты іске асыруға жауапты.

Техникалық қызмет көрсету және жөндеуді (бұдан әрі – ТҚЖЖ) басқару бөлімінің бастығы өндірістік активтердің дамуын және олардың сенімді, үздіксіз жұмысын қамтамасыз етеді.

Активтерді ұстауды жетілдіруге жауапты адам бүкіл өмірлік циклінде активтерді ұстау мен тауар-материалдық құндылықтарды (бұдан әрі – ТМҚ) басқарудың мониторингін жүргізуді және активтерді тиімді ұстаудың іс-шаралар жоспарын қалыптастыруды қамтамасыз етеді.

Активтер мен технологияларды дамытуға жауапты адам қолданыстағы активтер мен технологияларға талдау жүргізеді, активтерді және технологияларды басқару мен дамытудың негізгі бағыттарын әзірлейді.

Жеткізушілер көрсететін қызметтер сапасының деңгейін басқаруға жауапты адам жасалған шарттардың талаптарына сәйкес жеткізушілер ұсынатын жұмыстардың немесе көрсетілетін қызметтердің сапасын басқару бойынша, сондай-ақ SLA (ағылшынша Service Level Agreement) сапасына келіп түсетін наразылықтар бойынша және SLA сапасын жақсарту бойынша әзірленген шаралар бойынша жұмыс жүргізеді, сондай-ақ SLA сапа деңгейі мәселелері бойынша өзара қарым-қатынасты реттейді.

ТҚЖЖ жоспарлауға жауапты адам ТҚЖЖ жұмысының және ТМҚ жеткізу жоспарларының уақтылы қалыптасуына жауап береді.

ТҚЖЖ орындалуына жауапты адам ТҚЖЖ кезіндегі орындалатын жұмыс сапасының тиісті деңгейін қамтамасыз етеді.

Бұл ретте бір рөл ұйымдық құрылымдағы бірнеше лауазымдарға байланыстырылуы мүмкін және керісінше, бір лауазым бірнеше рөлдерді атқара алады.

Сонымен қатар маркетинг пен сатылымға жауапты адамдар қажет, олардың функцияларына мөлшерлемелер мен шарттарды басқару, ілгерілету және жарнама, келіссөздер жүргізу, шарттар жасасу кіреді және функциясына сұраныстарды өңдеу, сүйемелдеу мен үйлестіру, дебиторлық берешекті басқару және т.б. кіретін клиенттермен өзара қарым-қатынастарды басқаруға жауапты адамдар қажет.";

"№ 2 мақсат. 2021 жылға қарай ККІ өткізуден түсетін түсімді 7,4 млрд теңгеге жеткізу" деген 3.2.1-кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"3.2.1 № 2-мақсат 2024 жылы ККІ өткізуден түсетін түсімді 2,09 миллиард теңгеге жеткізу

Осы мақсатқа қол жеткізу тиімділігінің түйінді көрсеткіші:

- мынадай мөлшерде:

2019 жылы – 1,6 миллиард теңгеге дейін;

2020 жылы – 3,2 миллиард теңгеге дейін;

2021 жылы – 1,78 миллиард теңгеге дейін;

2022 жылы – 1,67 миллиард теңгеге дейін;

2023 жылы – 2,07 миллиард теңгеге дейін;

2024 жылы – 2,09 миллиард теңгеге дейін түсім алу;

- конгресс-көрме іс-шараларын ұйымдастыру және өткізу:

2021 жылы – кемінде 70 іс-шара;

2022 жылы – кемінде 90 іс-шара;

2023 жылы – кемінде 107 іс-шара;

2024 жылы – кемінде 122 іс-шара.

Осы мақсаттарға қол жеткізу үшін бірқатар тапсырмаларды орындау қажет, атап айтқанда:

іс-шаралар қоржынын қалыптастыру және басқару. Қоғам республикалық бюджеттен, жергілікті бюджеттен қаржыландырылатын іс-шаралардың және UFI қауымдастығына (Көрме индустриясының әлемдік қауымдастығы) кіретін іс-шаралардың қоржынын алуды қамтамасыз етуі қажет;

ККІ-ге арналған алаңдарды басқару моделін енгізу. Көрме алаңын жалдау бойынша қызмет бөлігінде Қоғам Конгресс-орталық пен көрме орталығы алаңдарын жалдай алады. Конгресс-орталығы жалға берушілерді ұйымдастыру үшін, көрме орталығы көрмелерді өткізу үшін пайдаланылатын болады.

Стратегиялық мақсатқа қол жеткізу шеңберінде Қоғам 2024 жылы 2,09 миллиард теңге мөлшерінде түсім алуды көздеп отыр.";

"№ 6 мақсат. 2024 жылға қарай инвестициялық жобаларды іске асырудан 5 млрд теңге ақша қаражатын алу" деген 3.4.1-кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"3.4.1 № 6-мақсат. 2024 жылы инвестициялық жобаларды іске асырудан 6,21 миллиард теңге ақша қаражатын алу

Тиісінше, осы мақсатқа қол жеткізу тиімділігінің түйінді көрсеткіші 2024 жылы іске асырылған инвестициялық жобалардан 6,21 миллиард теңге мөлшерінде ақша қаражатының жиынтық сомасын алу болып табылады. Жылдық жиынтық сома мынадай болады:

2020 жылы – 2,1 миллиард теңгеге дейін;

2022 жылы – 0,57 миллиард теңгеге дейін;

2023 жылы – 0,25 миллиард теңгеге дейін;

2024 жылы – 6,21 миллиард теңгеге дейін.

Осы мақсатқа қол жеткізу үшін бірқатар міндеттерді іске асыру қажет, атап айтқанда:

қоғамның балансында тұрған бос жер учаскелерін 2024 жылға дейін өткізу;

инвестициялық жобалардың іске асырылуын мониторингтеу және инвестициялық жобалар бойынша міндеттемелерді толық орындауға қол жеткізу.

Стратегиялық мақсатқа қол жеткізу шеңберінде Қоғам 2024 жылы 6,21 миллиард теңге мөлшерінде ақша қаражатын алуды көздеп отыр.";

"№ 9 мақсат. 2024 жылға қарай операциялық шығынсыздыққа қол жеткізу" деген 3.5.3-кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"3.5.3 № 9-мақсат. 2024 жылы операциялық шығынсыздыққа қол жеткізу

Осы мақсатқа қол жеткізу тиімділігінің негізгі көрсеткіші – Қоғамның 2024 жылы 15 %-дан асатын EBITDA margin көрсеткіші болып табылады (салықтық жеңілдіктерді ескере отырып, қаржы кірістері мен шығыстарын, пайдаға салынатын салық шығыстарын кірістен түсетін активтердің тозуы мен амортизациясын есепке алмай шегергенге дейінгі пайда үлесі). Қоғамның шығынсыздыққа шығуының ықтимал тетіктері – салықтық преференцияларды ұзарту, бекітілген мөлшерлемелер бойынша барлық зәкірлік резиденттердің жылжымайтын мүлікті жалға алу ақысын төлеу, сондай-ақ пайдалану шығындарын қысқарту болып табылады.

Осы мақсатқа қол жеткізу үшін бірқатар міндеттерді іске асыру қажет, атап айтқанда:

сенімділікке бағдарланған қызмет көрсету жүйелерін енгізу (RCM);

ресурстардың шығыстарын қысқарту үшін "ақылды" энергия үнемдейтін технологияларды енгізу.

Стратегиялық мақсатқа қол жеткізу шеңберінде Қоғам 2024 жылы EBITDA margin 15 %-дан артық болуына қол жеткізуді межелеп отыр, бұл Қоғам үшін оптимистік сценарий.

"Қоғамның орнықты дамуы" бағыты бойынша стратегиялық мақсаттарға қол жеткізу үшін қажетті ресурстар

Кадрлар саласындағы мақсаттарға қол жеткізу үшін ұйымдық-кадрлық жұмыс департаментіне жоғары білікті қызметкерлер қажет.

RСM-талдауын сарапшылар топтары жүзеге асырады, олар әрбір жүйе үшін қалыптастырылуы тиіс (ғимарат қаңқасы, электр беру желілері, трансформаторлар, сумен жабдықтау желілері, лифтілер және тағы басқа). RСM-талдау әдістемесіне сәйкес топтың ұсынылған саны он адамнан аспайды. Кешенді жабдықтарға қызмет көрсету кезінде мемлекеттік көрсеткіштерді өлшеу үшін датчиктер орнатылуы тиіс, бұл сенімділіктің осы деңгейін қамтамасыз ету үшін жабдықтың жұмысын бақылауға және терең талдау жасауға мүмкіндік береді.

Сондай-ақ ресурстар аудитін жүргізу, инвестицияларды есептеу және ақылды технологияларды енгізу үшін инженерлер командасы қажет.

Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарының стратегиялық картасының декомпозицияланған түйінді ұлттық индикаторлары Қоғам қызметінің мынадай көрсеткіштері болып табылады, атап айтқанда:

– жылдарға бөлінген номиналды мәндегі жан басына шаққандағы ЖІӨ, АҚШ доллары:

2021 жылы – 1,02 АҚШ доллары;

2022 жылы – 1,13 АҚШ доллары;

2023 жылы – 1,2 АҚШ доллары;

2024 жылы – 1,25 АҚШ доллары;

– жылдарға бөлінген СҚТ бойынша жан басына шаққандағы ЖІӨ, халықаралық доллармен:

2021 жылы – 2,91 АҚШ доллары;

2022 жылы – 3,15 АҚШ доллары;

2023 жылы – 3,37 АҚШ доллары;

2024 жылы – 3,50 АҚШ доллары;

– жылдарға бөлінген тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы құйылуы, миллиард АҚШ доллары:

2024 жылы – 30 миллион АҚШ доллары;

– Қоғамның жылдарға бөлінген негізгі капиталға инвестициялар:

2021 жылы – 0,6 миллиард теңгеге дейін;

2022 жылы – 0,9 миллиард теңгеге дейін;

2023 жылы – 1,2 миллиард теңгеге дейін;

2024 жылы – 1,6 миллиард теңгеге дейін;

– Қоғамның өндірістік персоналының еңбек өнімділігі:

2021 жылы – жылына кемінде 8 миллион теңге/адам;

2022 жылы – жылына кемінде 9 миллион теңге/адам;

2023 жылы – жылына кемінде 10 миллион теңге/адам;

2024 жылы – жылына кемінде 11 миллион теңге/адам.

– жылдарға бөлінген Қоғамның EBITDA margin-ы:

2021 жылы – 13 %;

2022 жылы – 14 %;

2023 жылы – 14 %;

2024 жылы – 15 %.

Қоғамның стратегиялық бағыттарды іске асыруының әлеуметтік экономикалық әсері болады, оған қол жеткізуге бағытталу Қоғамның өз қызметінің сипатынан және оның миссиясынан туындайды.";

"КТО салу және басқару" деген 3.6-кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"3.6 Сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарын құру

Бұл бағыт сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарын салуды және басқаруды көздейді.

Осы бағыт шеңберінде шекара маңында сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының желісін құру жөніндегі бағдарламаны іске асырудың бірінші кезеңінде Қоғам алдында мынадай мақсаттар мен міндеттер белгіленеді.

Мақсат – сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылымын құру, дамыту және басқару

Бұл кезең мынадай жалпы мемлекеттік қадамдарды көздейді:

даму институттарымен бірлесіп, экспортқа бағдарланған салаларды дамытуды, кәсіпкерлік және инвестициялық ортаны, туризмді және шекара маңындағы елдермен мәдени өзара іс-қимылды жандандыруды және Қазақстан Республикасының шекара маңындағы облыстарының әлеуметтік-экономикалық мәселелерін шешуді ескере отырып, шекара маңындағы көлік-логистикалық хабтарды құрудың және дамытудың экономикалық және сауда аспектілеріне талдау мен бағалау жүргізу;

жауапты орталық және жергілікті мемлекеттік органдарды, мерзімдерді көрсете отырып, көрсетілген жобаларды іске асыру бойынша жол картасын әзірлеу;

осы жобаларды дамыту тұжырымдамасының жобаларын әзірлеу/жаңарту;

алдын ала техникалық-экономикалық негіздеме дайындау.

Осының негізінде Қоғамның алдына мынадай міндеттер қойылды:

3.6.1 1-міндет. Сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылымын жобалау, салу және дамыту

КТҚ Сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарын (инфрақұрылымын) пайдалануға беру/ жаңғырту – 2025 жылға қарай 4 бірлік.

Осы тапсырма шеңберінде Қоғамға сауда-экономикалық ынтымақтастық орталығының инфрақұрылымын құру бойынша барлық қажетті шараларды жүргізу тапсырылды, атап айтқанда:

құрылыс үшін жер учаскесін алу (бөлу, кесіп беру және тіркеу);

жобалау және бағалау жұмыстарын жүргізу;

инфрақұрылымдық жұмыстар мен объектілерді салу және пайдалануға беру;

сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылымын басқару және тестілік іске қосу.

Қазақстан Республикасының 2025 жылға дейінгі ұлттық даму жоспарының стратегиялық картасының негізгі ұлттық индикаторларын декомпозициялау үшін Қоғам алдында мынадай міндеттер тұр:

3.6.2 2-міндет. Тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы құйылуы, миллиард АҚШ доллары

КТҚ Тікелей шетелдік инвестицияларды тарту – 2024 жылы кемінде 30 миллион АҚШ доллары.

Осы бағыттағы іс-шаралардың нәтижесінде Қоғам елдің ұлттық компанияларының басқа нәтижелерімен қатар жалпыұлттық көрсеткіштерге енгізілетін, 2024 жылы кемінде 30 миллион АҚШ долларын құрайтын әлемдік институционалдық инвесторлардан тікелей шетелдік инвестициялар тартуға ұмтылатын болады.

Сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтары туралы қысқаша

Трансшекаралық хабтар желісін дамытудың басты мақсаты Қазақстан Республикасының аумағында сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарын құру (жобалау мен салуды қоса алғанда), инфрақұрылымды дамыту және басқару, сондай-ақ шекара маңы ынтымақтастығы мен шектес мемлекеттермен ықпалдасу әлеуетін одан әрі дамытуға жәрдемдесу болып табылады. Негізгі міндет шекара маңындағы аумақтардың экономикалық өсуін ынталандыру, қосымша жұмыс орындарын және қосылған құн тізбектерін, кәсіпкерлікті, көлік әлеуетін, байланысты инфрақұрылымды құру және халықтың тұрмыс сапасын жақсарту болып табылады.

Қазіргі уақытта Қазақстан Республикасының әлеуеті халықаралық жүк ағындары жүйесіне толық көлемде тартылмаған, сондай-ақ Орталық Азия елдерінің аумағы арқылы өтетін халықаралық көлік және экономикалық дәліздерді мамандандыру толық көлемде қалыптастырылмаған, ел аумағы арқылы транзиттік жүк ағындарын толыққанды қалыптастыруды қамтамасыз етуге арналған халықаралық стандарттарға сәйкес сервистік қызметтер деңгейін және көлік жолдарының сапасын арттыру талап етіледі.

Көрсетілген міндеттерді шешу үшін қазіргі уақытта Министрлік халықаралық дәліздерде шекара маңындағы хабтарды дамытудың мынадай жобаларын іске асыру бойынша жұмыс жүргізуде:

1. Қазақстан-Өзбекстан шекарасындағы "Орталық Азия" ХСЭЫО.

Әлеуетті нарық: Орталық Азия елдері (47 миллион адам).

Нысаналы нарық: 6 миллион адам (Ташкент облысы).

ХСЭЫО өңірдегі жүк ағындарын шоғырландырудың, өңдеудің және дистрибуциялаудың, сондай-ақ дамып келе жатқан "Солтүстік – Оңтүстік" Орталық Азия экономикалық дәлізі шеңберіндегі өндірістік кооперацияның аса ірі орталығына айналады.

2. "Алатау" қазақстан-қырғыз бірлескен индустриялық сауда-логистикалық кешені (бұдан әрі – ИСЛК).

Әлеуетті нарық: Қырғыз Республикасы (6,4 миллион адам).

Нысаналы нарық: Орталық Азия елдері (75 миллион адам).

ИСЛК мамандануы агроөнеркәсіптік кешені (бұдан әрі – АӨК) өнімдерін сақтауға және қайта өңдеуге, кейіннен ЕАЭО халықаралық тауар өткізу желілері жүйесіне интеграцияланатын жеңіл өнеркәсіп секторындағы өнеркәсіптік кооперацияға бағытталған.

2021 жылғы 20 тамызда Қазақстанның Қырғызстанмен шекарасындағы "Алатау" индустриялық сауда-логистикалық кешенінің тұжырымдамасына қол қойылды.

3. Батыс Қазақстан облысының аумағындағы "Еуразия" сауда-индустриялық орталығы.

Әлеуетті нарық: Шығыс Еуропа елдері.

Нысаналы нарық: РФ шекаралас өңірлері (30 миллион адам).

"Еуразия" хабы ЕАЭО-ның аса ірі өңірлік нарықтарына – РФ Орталық федералдық округіне, РФ Еділ федералдық округіне, РФ Орал федералдық округіне, сондай-ақ Шығыс Еуропа елдеріне географиялық тұрғыдан барынша жақын орналасатын болады. Оның тұжырымдамасы халықаралық автомагистральдар бойында ерекше экономикалық аймақ режимі бар кешенді индустриялық-логистикалық кешенді қалыптастыруды көздейді.

4. Трансконтиненталдық жүк тасымалдарын дамыту үшін қосымша перспективалар ашатын жұмыс істеп тұрған Құрық мультимодальдық паромдық кешені ауданындағы "Каспий" халықаралық сауда-логистикалық орталығының негізгі міндеті – "Шығыс-Батыс" бағытында транзиттің перспективалы өсуіне қызмет көрсету.

Олардың базасында өңіраралық және халықаралық сауда кластерлерін кешенді дамыту, үздік халықаралық тәжірибелерге сәйкес логистикалық қызметтер көрсету, әртүрлі өңірлік өнімдер өндірісінің кластерлерін қалыптастыру ұсынылады, бұл бізге халықаралық деңгейде орнықты кооперациялық байланыстар қалыптастыруды қамтамасыз етеді.

5. "Қорғас" шекара маңы ынтымақтастығы халықаралық орталығын және "Қорғас – Шығыс қақпасы" арнайы экономикалық аймақты (бұдан әрі – АЭА) дамытудың жаңа бірлескен стратегиясы шеңберінде сауда, өнеркәсіп секторын белсенді дамытуға бағытталған "Қорғас торабы".

Әлеуетті нарық: Қытай Халық Республикасы (1,5 миллиард адам).

Нысаналы нарық: Шыңжаң-Ұйғыр автономиялық ауданы (бұдан әрі –ШҰАА) (25 миллион адам).

"Қорғас торабы" – "Нұр-Жолы" бақылау-өткізу пункті, "Алтынкөл" теміржол станциясы, "Қорғас-Шығыс қақпасы" АЭА, "Қорғас" ХСЭЫО АЭА және Қазақстан-Қытай шекарасында орналасқан "Құрғақ порт" теміржол кешенінен тұратын, міндеті 300 миллион адамның (ШҰАА) нарыққа қол жеткізуін қамтамасыз ету болып табылатын қолданыстағы инфрақұрылымдық объектілер кешені. Осы инфрақұрылымдық объектілерді толыққанды және кешенді қолдану экспорт, транзит көлемдерін өсіруге және өндірістік кооперацияны дамытуға мүмкіндік береді.

Сонымен қатар, "Қорғас" шекара маңы ынтымақтастығының халықаралық орталығы" АЭА қазақстандық тауар өндірушілерге өз өнімдерін Қытай тұтынушыларына ұсынуға және сатуға мүмкіндік беретін трансшекаралық сауданың іске асырылған жобаларының бірі деп санауға болатынын, ал "Қорғас – Шығыс қақпасы" АЭА өндірістік кооперацияға және логистикалық қызметтердің тиімділігін арттыруға бағытталған жобаларды іске асыру алаңы болып табылатынын атап өту қажет.

Алайда осы алаңдарды табысты іске асыру және оларды жобалармен толықтыру үшін қолда бар барлық инфрақұрылымдық объектілерді кешенді қолдануды қамтамасыз ететін "Қорғас торабын" дамытудың бірыңғай стратегиясы талап етіледі.

Бұл алаңдарды басқару АХҚО-да тіркелуді жоспарлап отырған басқарушы компаниялар арқылы жүзеге асырылатын болады.

Сауда инфрақұрылымын құру, дамыту және басқару жөніндегі жобалық кеңсе Қазақстан Республикасы мен Өзбекстан Республикасының импорттық тауарларына талдау жүргізді. Қорытынды бойынша екі елдің тауар позициялары сәйкес келетіні анықталды, олардың импорт көлемі ең көп үлес алады. Мысалы:

1. Дәрілік заттар – 1,5 миллиард АҚШ доллары.
2. Басқа дистилляттар мен өнімдер – 926 миллион АҚШ доллары.
3. Көлік құралдары – 811 миллион АҚШ доллары.
4. Автомобильдердің бөлшектері мен керек-жарақтары – 463 миллион АҚШ доллары.
5. Дауысты қабылдауға, өзгертуге және беруге немесе қалпына келтіруге арналған машиналар – 426 миллион АҚШ доллары.
6. Қатты күйдегі қант – 317 миллион АҚШ доллары және тағы басқа тауарлар.

Осылайша, "Орталық Азия" ХСЭЫО бірлескен экспортқа бағытталған өндірістерді дамыту үшін ғана емес, импортты алмастыратын алаң бола алады.

Негізгі әлеуметтік-экономикалық әсерлер ретінде "Орталық Азия" ХСЭЫО құрудан мыналарды бөліп көрсетуге болады:

Логистикалық қызметтер нарығын белсенді дамыту және шекаралас аумақтарда көрші елдердің АӨК өнімдерін қайта өңдеу кәсіпорындарын шоғырландыру арқылы елдің транзиттік әлеуетін кеңейту.

1. Оңтүстік өңірдің шекаралас аудандарының экономикалық, демографиялық және ақпараттық-мәдени тұтастығын нығайту.

2. АӨК-нің экспортқа бағдарланған өнімін өндіру көлемін 2 есеге ұлғайту (ТҚ жыл сайын жылына 22 миллион тоннадан астам жеміс-көкөніс өнімін өндіреді, оның шығыны өнімнің 40 %-ына дейін немесе 9 миллион тоннаға дейін құрайды.).

3. Шекара маңындағы сауда-логистикалық аймақ жобаларының кешенін іске асыру Түркістан облысының шекара маңындағы аудандарының экономикалық және әлеуметтік тұтастығын сақтауға мүмкіндік береді.

Анықтама: Ташкент агломерациясы халқының саны әртүрлі бағалаулар бойынша 4,5-тен 6 миллион адамға дейін құрайды. Экономикадағы үлес Өзбекстан ЖІӨ-нің 30 %-ын құрайды. Сарапшылардың болжамы бойынша Ташкент агломерациясының халқы 2030 жылға қарай 6,5-8 миллион адамға дейін өседі.

Қазақстан мен Қырғызстан арасындағы тауар айналымының көлемі 2020 жылдың қорытындысы бойынша 848,6 миллион доллар, оның ішінде Қазақстанның экспорты 581,6 миллион доллар, ал импорт – 267,6.

Мемлекет басшысы Қ.К. Тоқаевтың 2019 жылғы қарашада Қырғызстанға сапары барысында екіжақты тауар айналымын 1 миллиард долларға дейін жеткізу бойынша шаралар қабылдау туралы уағдаластыққа қол жеткізілді. "Алатау" трансшекаралық ынтымақтастық орталығы өзара сауданы ұлғайту бойынша жаңа өсу нүктесіне айналуға тиіс.

БҚО мен СҚО-да индустриялық хабтардың дамуы ҚР шекаралас облыстарынан РФ-ға еңбек ресурстарының кетіп қалу процестерінің баяулауына ықпал етеді. Бұл өңірлерді Ресейдің миллиондаған тұрғыны бар қалаларының жеткізілім тізбегіне біріктіру, машина жасау, құрылыс индустриясы, былғары, қаптама, тамақ, жиһаз және басқа да салаларда өндірістер құру.

Жалпы, бүгінгі таңда 12 шекара маңы облысы, 62 шекара маңы ауданы және шекара маңындағы аумақтарға жататын 1284 елді мекен бар. Онда 1,6 миллионнан астам адам тұрады. Халық тығыз орналасқандықтан, өңірлердің оңтүстік бөлігі инфрақұрылыммен, көліктік қолжетімділікпен қамтамасыз етілген, тиісінше шекара маңындағы сауданы дамыту үшін алғышарттар бар. Бұл ретте, шекара маңындағы солтүстік және батыс өңірлер айтарлықтай қолдауды қажет етеді. Кешенді сауда, логистика және өнеркәсіп инфрақұрылымын құрмай, шекара маңындағы аумақтарды одан әрі дамыту және тауар айналымын ұлғайту мүмкін емес.";

"Стратегиялық тәуекелдер" деген 4.1-кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"4.1 Стратегиялық тәуекелдер

Бұдан әрі жүргізілген талдау барысында анықталған Қоғамның стратегиялық тәуекелдері тізімделген:

көрменің мұрасы – "Нұр-Әлем" сферасы:

- 1) Сфераға келушілер үлесінің төмен болуынан кірістің төмендеуі;
- 2) орташа чектің төмендеуінен кірістің төмендеуі;
- 3) Сфераның зақымдануына байланысты шығасылар;

коммерциялық жылжымайтын мүлік:

1) коммерциялық алаңдардың жеткіліксіз пайдаланылуына байланысты кірістің төмендеуі;

2) клиенттерді жоғалту салдарынан кірісті жоғалту (бизнес-орталықтың зәкірлік бастамалары мен клиенттері);

3) зәкірлік жалға алушыларға коммерциялық алаңдарды жалдаудан түсетін кірістің төмендеуі;

4) активтердің зақымдануына байланысты шығасылар;

ККІ өткізу және халықаралық іс-шараларға қатысу:

1) мемлекеттік және квазимемлекеттік ККІ алмауы;

инвестициялық қызмет:

а) инвесторлардың мүдделілігінің төмен деңгейіне байланысты активтердің өткізілмеуі;

б) инвестициялық жобаларды дербес іске асыруға құзыреттіліктің жеткіліксіз деңгейіне байланысты шығасылардың ұлғаюы;

орнықты даму:

- 1) Қоғам құрылымдарының тиімділіктің түйінді көрсеткіштеріне қол жеткізбеуі;
- 2) кадрлардың тұрақтамауының өсуіне байланысты Қоғам шығасыларының өсуі;
- 3) операциялық шығынсыздыққа қол жеткізбеу;

сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылымын құру және басқару:

1) айналымның болжамды өсуіне байланысты өнімді өңдеу, сақтау, толық емес жұмыс уақыты, бөлу бойынша қуаттың жетіспеушілігі;

2) нарықтың сапасыз құрылымдануы, соның ішінде кәсіби және мамандандырылған көтерме компаниялардың жетіспеушілігі, мамандандырылған ұлттық логистикалық операторлардың жетіспеушілігі.";

"Стратегиялық көрсеткіштерге қол жеткізбеу тәуекелдері" деген 4.3-кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"4.3 Стратегиялық көрсеткіштерге қол жеткізбеу тәуекелдері

Қоғамның даму стратегиясын табысты іске асыру мақсатында нысаналы стратегиялық көрсеткіштерге қызметтің алты негізгі бағытының шеңберінде қол жеткізуді қамтамасыз ету қажет:

1) "Нұр-Әлем" сферасының жаңа іскерлік орталықтың символы ретінде және туристерді тарту нүктесі ретінде жұмыс істеуі:

Сфераның толтырылуы – келудің нысаналы мәніне қол жеткізу;

қосымша кіріс үлесі – Сфера кірістерінің құрылымындағы қосымша кірістің нысаналы мәніне қол жеткізу;

2) сервистік көрсетілетін қызметтерді коммерцияландыруды қоса алғанда, объектілер мен мүлікті басқару:

коммерциялық жылжымайтын мүлікті басқару бойынша қызметтің кірістілігі – жалдау мөлшерлемелерін басқарудан, объектілердің толтырылуын қамтамасыз етуден және объектілерді ұстау шығыстарын оңтайландырудан тұрады;

3) ККІ өткізу және халықаралық іс-шараларға қатысу:

ККІ бағыты шеңберінде қызметтің кірістілігі кірісі барынша жоғары іс-шараларды басқару мен таңдаудан тұрады;

4) инвестициялық жобаларды іске асыру:

инвестициялық жобаларды табысты аяқтау;

нысаналы ақша қаражатын алу;

5) Қоғамның орнықты дамуы:

әлеуметтік жауапкершілікті арттыру кадрлардың тұрақтамауын басқарудан және персоналдың барынша тартылуын қамтамасыз етуден тұрады;

Қоғамның трансформациясы бизнес-процестердің және ұйымдық құрылымның мақсатты моделіне көшуден, сондай-ақ оңтайландырылған қызметтің тиімділік көрсеткіштерінің жүйесін енгізуден тұрады;

оң EBITDA margin қамтамасыз ету арқылы операциялық шығынсыздыққа қол жеткізу;

6) сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылымын құру және басқару:

жер учаскелерін алу;

инфрақұрылым нысандарын салу және пайдалануға беру;

Стратегиялық бастамалар іске асырылмаған жағдайда осы стратегиялық көрсеткіштерге қол жеткізбеудің біршама тәуекелі бар. Осы тәуекелдерді бақылау үшін Компания стратегиялық бастамалардың сәтті жүзеге асырылуына, сондай-ақ макроэкономикалық конъюнктураның өзгеруі мен жаңа трендтер бөлігінде сыртқы және ішкі ортаның on-line мониторингіне назар аударуы қажет.";

"Стратегиялық бастамаларды іске асыру бойынша іс-қимылдарды орындамау тәуекелдері" деген 4.4-кіші бөлім мынадай редакцияда жазылсын:

"4.4 Стратегиялық бастамаларды іске асыру жөніндегі іс-қимылдардың орындалмау тәуекелдері

Қоғамның өзектілендірілген Даму стратегиясының шеңберінде қызметтің алты түйінді бағытын атап көрсетуге болады:

"Нұр Әлем" сферасының жаңа іскерлік орталықтың символы ретінде және туристерді тарту нүктесі ретінде жұмыс істеуін қамтамасыз ету;

объектілер мен мүлікті басқару, сервистік көрсетілетін қызметтерді коммерцияландыру;

ККІ өткізу және халықаралық іс-шараларға қатысу;

инвестициялық жобаларды іске асыру;

Қоғамның орнықты дамуы;

сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылымын салу және басқару.

Стратегияны іске асыру және Қоғам қызметінің әрқайсысын дамыту барысында олардың орындалмауының және стратегиялық жобаларды іске асыруды уақтылы орындамаудың едәуір тәуекелдері бар.

"Нұр-Әлем" сферасының алдағы қызметі бағытының шеңберінде мынадай тәуекелдерді атап көрсетуге болады:

жұмыс істемейтін экспонаттарға байланысты "Нұр-Әлем" сферасына келудің азаюы (бұл тәуекел музей экспонаттарының істен шығуына байланысты туындауы мүмкін, оны предиктивті техникалық қызмет көрсету және жөндеу процесін енгізу арқылы бақылауға болады);

маркетинг бөлігінде қате орындалған жұмысқа байланысты "Нұр-Әлем" сферасына келушілер санының төмендеуі (бұл тәуекел нысаналы аудиторияның дұрыс таңдалмауымен, "Нұр-Әлем" сферасын бұрыс байланыс арналары арқылы ілгерілетумен, "Нұр-Әлем" сферасының клиенттері үшін тартымдылық деңгейі төмен контентті қалыптастырумен және т.б. байланысты болуы мүмкін, оны құзыреттер мен маркетинг процестерін күшейту, сондай-ақ клиенттермен тұрақты кері байланыс орнату арқылы бақылауға болады);

"Нұр-Әлем" сферасының кірістілігінің төмендеуі баға саясатының дұрыс болмауына байланысты (бұл тәуекел баға саясатын қалыптастыру барысында туындаған қателіктер жіберілген жағдайда және адамдардың келуі бойынша мақсаттарға қол жеткізілмеген жағдайда туындауы мүмкін, оны халықпен кері байланыс функциясын енгізу, баға белгілеудің түрлі сценарийлерін талдау арқылы бақылауға болады);

орташа чектің төмендеуі (бұл тәуекел сауда орындарының қызметі көрсеткіштерінің төмен болуынан туындауы мүмкін, мысалы, жарамсыз өнімдерге, жоғары бағаға, тұтынушыларға ыңғайсыз орналасуға және басқаларға байланысты, оны бақылау үшін Қоғам "Нұр-Әлем" сферасындағы сауда орындарын дұрыс орналастыруға, ұсынылатын өнімдерді және олардың бағаларын ойластыруы, қызметті жақсарту тұрғысынан клиенттермен тұрақты кері байланысты қолдауы қажет);

табиғи апаттарға, вандализмге, қылмыс пен терроризмге байланысты "Нұр-Әлем" сферасының және оның активтерінің зақымдануы (бұл тәуекел физикалық қауіпсіздікті

күшейту, негізгі құрылымдардың сапасын күшейту және үнемі бақылау, сондай-ақ сақтандыру компанияларымен шарттар жасасу арқылы бақылауға алуға тиіс);

келеңсіз макроэкономикалық жағдайға байланысты "Нұр-Әлем" сферасына келу деңгейінің төмендігі (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам макроэкономикалық ахуалды мұқият бақылап отыруы және ол туындаған жағдайда тиісінше: акциялар, баға белгілеуді өзгерту, маркетинг, контент және т.б. арқылы ден қоюы қажет).

Объектілер мен мүліктерді басқару бағыты шеңберінде мынадай тәуекелдерді атап көрсетуге болады:

табиғи апаттарға, вандализмге, қылмыс пен терроризмге байланысты объектілердің зақымдануы (бұл тәуекел физикалық қауіпсіздікті күшейту, негізгі құрылымдардың сапасын күшейту және тұрақты бақылау және сақтандыру компанияларымен шарттар жасасу арқылы бақылауға алынуға тиіс);

объектілерді реконструкциялау мерзімдері мен бюджеттердің орындалмауы. Бұл беделдің төмендеуіне, клиенттерден айырылуға, қаржылық шығыстарға әкелуі ықтимал (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам реконструкция процесінің барынша тиімді, ашық және жедел болуы үшін жобаларды басқару функциясын күшейтуі тиіс);

мерзімдердің, бюджеттер мен сапаның орындалмауына байланысты ғимараттар сапасының төмен деңгейі. Бұл өз кезегінде, клиенттердің Қоғам объектілерінің шеңберінде өз қызметін жүргізуге ниетінің болмауына және толтырылудың төмендеуіне, жағымсыз қаржы нәтижелеріне әкелуі ықтимал (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам реконструкция процесінің барынша тиімді, ашық және жедел болуы үшін жобаларды басқару функциясын күшейтуі тиіс);

зәкірлік жалға алушылардың қызметі бойынша талаптарды келісу немесе талаптарды өзгерту процестері барысында оларды жоғалту (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам мемлекеттік құрылымдар атынан зәкірлік жалға алушылармен және олардың құрылтайшыларымен өзара іс-қимыл және Қоғам үшін неғұрлым қолайлы жағдайлары бар шартқа қол қоюды жеделдету бойынша функцияларды күшейтуі қажет);

маркетинг функциясының әлсіздігіне немесе объектілер сапасының нашар болуына байланысты коммерциялық объектілердің толтырылмауы. Бұл Қоғам үшін жағымсыз қаржылық нәтижелерге әкелуі ықтимал (бұл тәуекелді бақылау мақсатында Қоғам маркетинг және реконструкциялау бойынша жобаларды басқару функциясын күшейтуі тиіс);

ұсыныстардың шамадан тыс көптігіне және коммерциялық жылжымайтын мүлікке сұраныстың жетіспеушілігіне байланысты жалдау мөлшерлемелері мен толтырылу бөлігіндегі қысым. Бұл өз кезегінде Қоғам қызметінің жағымсыз қаржылық нәтижелеріне әкелуі ықтимал (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам нарықтың жай-күйін

мониторингтеу функциясын күшейтіп, қажет болған жағдайда, ағымдағы нарық болмысымен өз ұсынысын теңестіру мақсатында жалдаушылар үшін талаптарды жедел тәртіппен ауыстыруы тиіс).

ККІ өткізу бойынша қызметтің шеңберінде мынадай тәуекелдерді атап көрсетуге болады:

мемлекеттік міндеттер орындалмаған жағдайда мемлекеттік ірі ККІ-ні жоғалту. Бұл Қоғамның теріс қаржылық нәтижелеріне және объектілердің жүктелуінің төмен болуына әкелуі мүмкін (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам осы мәселенің құқықтық аспектілерін зерттеуге баса назар аударуы қажет, сондай-ақ барлық мүдделі тараптардың қатысуын және келісуін қамтамасыз етуі қажет);

нашар ұйымдастырылу бөлігінде өткізілетін іс-шаралардың тоқтатылуы (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам шараларды басқару және сүйемелдеу бойынша функцияны күшейтуі қажет);

клиенттердің аз саны тартылған және стратегиялық әріптестіктер жасасуда қиындықтар туындаған жағдайда, көрме алаңдары бойынша бағыттағы қаржылық шығындар (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам маркетинг функциясын нығайтуды, сондай-ақ нарықтағы негізгі ойыншылармен және клиенттермен келіссөздер жүргізу процесінің жоғары деңгейін, олардың қажеттіліктеріне сәйкес келетін көрме алаңдарының сапасы деңгейін қамтамасыз етуі тиіс).

Инвестициялық жобаларды аяқтау бойынша қызмет шеңберінде мынадай тәуекелдерді көрсетуге болады:

инвесторлармен келіссөздердің бұзылуына байланысты инвестициялық жобаларды іске асырудың тоқтатылуы (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам мүдделі тұлғалармен қарым-қатынасты басқару бойынша процесті енгізуі керек);

жобаның мерзімдері, көлемі мен бюджеттеріне қатысты инвестициялық жобаларды іске асырудың бұзылуына байланысты инвестициялық жобаларды іске асыруды тоқтату (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам инвестициялық жобаларды сүйемелдеу және басқару бойынша тиімді функцияны енгізуі қажет);

әріптестердің экономикалық көрсеткіштерінің нашарлауына байланысты инвестициялық жобалардан қаражатты түгел алмау (бұл тәуекелді бақылау үшін Қоғам сақтандыру түрінде тәуекелдерді азайту, шарттарды жетілдіру және банкроттық жағдайында активтерді кепілге салу тетіктерін әзірлеуі қажет).

Қоғамның орнықты дамуы жөніндегі қызмет шеңберінде мынадай тәуекелдерді атап көрсетуге болады:

Қоғамда жасыл технологияларды дамытуға деген ұмтылыстың болмауы (бұл тәуекел "жасыл" технологиялар саласындағы жаһандық үрдістерді тұрақты мониторингтеумен және зерделеумен және орынды болған жағдайда, Қоғамға жаңа технологияларды енгізумен басқарылады);

ұжым тарапынан бизнес-процестің жетілдірілген моделін және ұйымдық құрылымын қабылдаудағы қиындықтар (бұл тәуекел олардың іс-әрекеттерінің жылдамдығы мен дәйектілігін айқындау және персоналды өзгерістерге дайындау жолымен басқарылады);

штатты және тиісінше шығасыларды ұлғайту қажеттігі (бұл тәуекел құрылымды, персонал саны мен шығындарды тиімді жоспарлау және оны жыл сайын бекіту жолымен басқарылады);

түрлі себептерге, мысалы, операциялық үлгідегі және ұйымдық құрылымдағы өзгерістерге, Қоғам беделінің төмендеуіне және т.б. байланысты кадрлардың тұрақтамауының өсуі (бұл тәуекел кадрлар тұрақтамауын жыл сайын мониторингтеу, персоналды ынталандыру, беделге қатысты тәуекелдерді басқару, бизнес-процестердің және ұйымдық құрылымның жетілдірілген моделін енгізуді басқару, өзге тәуекелдерді басқару және т.б. арқылы басқарылуы қажет);

Қоғамның операциялық шығынсыздығына қол жеткізбеу (бұл тәуекел барлық стратегиялық бастаманы іске асыру, барлық стратегиялық ҚТК қол жеткізуді мониторингтеу мен бақылау, барлық стратегиялық бағыттағы тәуекелдерді басқару арқылы басқарылатын болады);

Қоғам құрылымдарының тиімділіктің негізгі көрсеткіштеріне қол жеткізбеуі (бұл тәуекел ҚТК жыл сайын мониторингтеу және бақылау, бизнес жүргізу кезінде ынталандыруды және әлеуметтік жауапкершілікті арттыру арқылы басқарылатын болады).

Сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының құрылысы мен инфрақұрылымын басқару бағыты шеңберінде мынадай тәуекелдерді бөліп көрсетуге болады:

сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарының инфрақұрылым нысандары құрылысын уақтылы аяқтау және пайдалануға беру бойынша тиімділіктің негізгі көрсеткіштеріне қол жеткізбеу (бұл тәуекел жобаны орындау кестесі мен құрылыс жұмыстарының кестесін үнемі бақылау және қадағалау арқылы басқарылатын болады);

біліктілігі жеткіліксіз мердігерлер ұйымы мен компанияларды тарту (бұл тәуекел олардың таңдауы бойынша нарықты талдау және бақылау арқылы басқарылатын болады).

Бұл тәуекелдерді басқару үшін Қоғам құрылымдық бөлімшелердің жобаларды басқару тәжірибесін дамыту, стратегиялық бастамалардың іске асырылуын бақылау және нарық конъюнктурасын қадағалау үшін қажетті құзыреттерге ие болуын қамтамасыз етуі керек.";

"QazExpoCongress" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамының 2015 – 2024 жылдарға арналған даму стратегиясына 1-қосымша осы қаулыға қосымшаға сәйкес жаңа редакцияда жазылсын;

"QazExpoCongress" ұлттық компаниясы" акционерлік қоғамының 2015 – 2024 жылдарға арналған даму стратегиясына 5-қосымшада:

2-кесте. Өзектілендірілген Даму стратегиясының стратегиялық мақсаттарына арналған ПӘК картасы мынадай редакцияда жазылсын:

"2-кесте. Стратегиялық мақсаттарға арналған КТҚ картасы

СТРАТЕГИЯ-ЛЫ Қ БАҒЫТ		МАҚСА Т-ТАР	МІНДЕ Т-ТЕР	КТҚ	2019 ЖЫ Л	2020 ЖЫ Л	2021 ЖЫЛ	2022 ЖЫ Л	2023 ЖЫ Л	2024 ЖЫЛ
1	Сервистік көрсетілетін қызметтерді коммерцияландыруды қоса алғанда, объектілер мен мүлікті басқару	2024 жылы сервистік көрсетілетін қызметтерді коммерцияландыру қоса алғанда, офис және сауда жылжымайтын мүлкін жалға беруден түсім 8,57 млрд теңге	Маркетинг және сату процестерін күшейту және клиенттермен қарым-қатынас	Бағыт бойынша түсім – 2024 жылы 8,57 млрд. теңге	2 млрд теңге	4,3 млрд теңге	6,43 млрд теңге	7,46 млрд теңге	7,95 млрд теңге	8,57 млрд теңге
			Активтердің өмірлік циклін басқару процестерін енгізу							
			Объектілерді басқару жөніндегі процестерді аутсорсингке беруді қамтамасыз ету							
			Стратегиялық жалға алушыларға амандарды жеңілдікпен беру							
			Іс-шаралар портфелі	Бағыт бойынша түсім –						

2	К К І өткізу және халықаралық іс-шараларға қатысу	2024 жылы К К І өткізуден түсім 2,09 млрд теңге	і н қалыптастыру және басқару	2024 жылы 2,09 млрд теңге	1,6 млрд теңге	3,2 млрд теңге	1,78 млрд теңге	1,67 млрд теңге	2,07 млрд теңге	2,09 млрд теңге
			К К І үшін алаңдарды басқару моделін енгізу	2024 жылы 122 конгресс-көрме іс-шараларын ұйымдастыру және өткізу			70	90	107	122
			ЭКСПО, оның ішінде ЭКСПО 2020 Дубай, ЭКСПО 2023 Буэнос-Айрес, ЭКСПО 2025 Осака мамандандырылған және әлемдік көрмелерге табысты қатысуды қамтамасыз ету	ЭКСПО-ның мамандандырылған көрмелеріндегі қазақстандық павильонға келушілер саны – кемінде 1 млн адам				1 млн адам	1 млн адам	
		Халықаралық көрмелерге, оның ішінде ЭКСПО-2020 Дубай, ЭКСПО-2023 Буэнос-Айрес	Қазақстандық мемлекеттік және квазимемлекеттік құрылымдар қатысатын халықаралық	2024 жылы Қоғамның 2 халықаралық іс-шарағ	1	1	2	2		2

		және ЭКСПО- 2025 Осака көрмеле ріне қатысу	алық іс-шарал арға қоғамды тартуды қамтама сыз ету	а қатысуы					2	
3	" Нұр-Әле м " сферасы ның жаңа іскерлік орталық тың символы , туристе рді тарту нүктесі ретінде жұмыс істеуін қамтама сыз ету	2024 жылы Сфераға келетінд е р санын жылына 350 мың адамға дейін арттыру	" Нұр-Әле м " сферасы ның контенті н үнемі жаңарты п тұратын қызметі н құру Интерне т-маркет инг функция сын күшейту Икемді баға саясаты н енгізу	2024 жылы Сфераға келушіл ердің жыл сайынғы саны 350 мың адам	250 мың адам	250 мың адам	300 мың адам	320 мың адам	340 мың адам	350 мың адам
		2024 жылы Нұр-Әле м " сферасы ның жалпы кірістер құрылы мында қосымш	Бөлшек " сауда нүктеле рін дамыту Қосымш а	" Нұр-Әле м " сферасы ның жалпы түсімінд егі қосымш а						

		а түсімнің (билетте р ді қоспаға нда) 10 % үлесіне қ о л жеткізу	көрсетіл етін қызметт ер мен ойын-са уықтард ы енгізу	кірістің үлесі (билетте р ді қоспаға нда) – 2024 жылы 10 %	2%	3%	4%	5%	7%	10%
4	Инвестициялық жобаларды іске асыру	Инвестициялық жобаларды іске асыруда н ақша қаражат ын алу – 2024 жылы 6,21 млрд теңге	2024 жылға дейін Қоғам теңгерім індегі бос жер учаскеле р і н пайдала н у арқылы инвестициялық жобаларды іске асыру Инвестициялық жобалардан 6,21 млрд теңге көлемін де ақша қаражат ы	2024 жылы іске асырылғ а н инвестициялық жобалардан 6,21 млрд теңге көлемін де ақша қаражат ы	2,1 млрд теңге			0,57 млрд теңге	0,25 млрд. теңге	6,21 млрд теңге
			Әлеуметтік әріптестік қағидат	Персоналдың						

Қоғамн ы ң	Әлеумет тік жауапке ршілік стандарт тарын арттыру	ы негізінд е әлеумет тік-еңбе к қатынас тарын реттеу	тартылу дәрежесі – 2024 жылы 70 %	65%	66%	67%	68%	69%	70%
		Кадрлар д ы үздіксіз даярлау жүйесін қалыпта стыру	2024 жылы кадрлар дың тұрақта мауы 15 %-тен кем	23%	21%	19%	17%	16%	15%
	Негізгі ұлттық индикат орларға қ о л жеткізуд і қамтама сыз ету	Номина л ды мәндегі ж а н басына шаққанд ағы ЖІӨ – 2024 жылы кемінде 1,25 АҚШ доллары	Номина л ды мәндегі ж а н басына шаққанд ағы ЖІӨ – 2024 жылы кемінде 1,25 АҚШ доллары			1,02 АҚШ доллары	1,13 АҚШ доллары	1,20 АҚШ доллары	1,25 АҚШ доллары
		СҚТ бойынш а жан басына шаққанд ағы ЖІӨ – 2024 жылы кемінде 3,5 халықар алық доллард а	СҚТ бойынш а жан басына шаққанд ағы ЖІӨ – 2024 жылы кемінде 3,5 халықар алық доллард ан			2,91 АҚШ доллары	3,15 АҚШ доллары	3,37 АҚШ доллары	3,50 АҚШ доллары
		Негізгі капитал ғ а инвести циялар – 2024 жылы	Негізгі капитал ғ а инвести циялар – 2024 жылы			0,6 млрд теңге	0,9 млрд теңге	1,2 млрд теңге	

5	орнықты дамуы			кемінде 1,6 млрд теңге						1,6 млрд теңге
			Еңбек өнімділігі	Еңбек өнімділігі – 2024 жылы 11 млн теңге / адам басына			8 млн теңге/адам	9 млн теңге/адам	10 млн теңге/аадам	11 млн теңге/адам
		2024 жылы операциялық шығынсыздыққа қол жеткізу	Қызмет көрсетудің сенімділікке бағдарланған жүйесін енгізу (RCM)	2024 жылы EBITDA margin Қоғам > 15 %	-140%	-38%	13%	14%	14%	15%
			Ресурстарға шығындарды қысқарту үшін "ақылды" технологияларды енгізу							
		2020 жылы Қоғамның трансформациясы	Бизнес-процестердің нысаналы моделін енгізу	2021 жылы бизнес-процестердің нысаналы моделін е 100 % көшу	50%	100%	100%	100%	100%	100%
Ұйымдық құрылымды жетілдіру	2021 жылы ұйымдық құрылымның нысаналы моделін		50%	100%	100%	100%	100%	100%		
		Қызмет тиімділігі көрсеткіштерінің								

			оңтайла ндырыл ған жүйесін енгізу	е 100 % көшу						
6	Сауда-э кономик алық ынтыма қтастық орталық тарын құру	Сауда-э кономик алық ынтыма қтастық орталық тарыны ң инфрақұ рылымы н құру, дамыту және басқару	Сауда-э кономик алық ынтыма қтастық орталық тарын жобалау , салу және дамыту	Сауда-э кономик алық ынтыма қтастық орталық тарын пайдала нуға беру/ жаңғырт у (инфрақұ рылымы) - 2025 жылға қарай 4 бірлік					3	1
			Тікелей шетелді к инвести циялард ы ң жалпы ағыны, млрд АҚШ доллары	Тікелей шетелді к инвести циялард ы тарту - 2024 жылы кемінде 30 млн АҚШ доллары						0,03

".
;

мынадай мазмұндағы 3-кестемен толықтырылсын:

"3-кесте. "QazExpoCongress" ҰК" АҚ стратегиялық картасындағы түйінді ұлттық индикаторлардың декомпозициясы

Қазақстанның 2025 жылға дейінгі Ұлттық даму жоспары (Қазақстан Республикасы Президентінің 2018 жылғы 15 ақпандағы № 636 Жарлығымен бекітілген)		Қазақстан Республикасы Сауда және интеграция министрлігінің 2020 – 2024 жылдарға арналған даму жоспары (Қазақстан Республикасы Сауда және интеграция министрінің 2019 жылғы 30 желтоқсандағы № 152 бұйрығымен бекітілген)		Кәсіпкерлікті дамыту жөніндегі 2021–2025 жылдарға арналған ұлттық жоба (Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2021 жылғы 12 қазандағы № 728 қаулысымен бекітілген)		"QazExpoCongress" ҰК" АҚ 2015 – 2024 жылдарға арналған стратегиялық картасы	
Бағыт	ҚТК	Бағыт	ҚТК	Бағыт	ҚТК	Бағыт	ҚТК

3-бағыт "Күшті экономика" Өртарاپтан дырылған ж ә н е инновациял ы қ экономика құру	Номиналды мәндегі жан басына шаққандағы ЖІӨ, АҚШ доллары" – 2024 жылы 13426 АҚШ доллары	жоқ		жоқ		КТҚ "Номинал-ды мәндегі жан басына шаққандағы ЖІӨ, АҚШ доллары" – 2024 жылы кемінде 1,25 А Қ Ш доллары
	С Қ Т бойынша жан басына шаққандағы ЖІӨ, халықара-л ы қ доллармен – 2024 жылы 34322 АҚШ доллары					КТҚ "СҚТ бойынша жан басына шаққандағы ЖІӨ, халықаралы қ долларда" – 2024 жылы кемінде 3,5 А Қ Ш доллары
	Еңбек өнімділігі-нің өсуі, 2019 жылғы бағамен 2019 жылғы деңгейден өсім % – 2024 жылы 15,0 млн теңге/адам	1 - стратегиялық бағыт. "Ішкі сауданы дамыту және сауда және халықаралы қ	Макроиндикатор 1.1 "Көтерме және бөлшек саудадағы еңбек өнімділігі" – 2024 жылы 7,2 млн теңге/ адам	жоқ		КТҚ "Еңбек өнімділігі" – 2024 жылы 12 млн теңге/адам
	Негізгі капиталға инвестициялар, ЖІӨ-дан % – 2024 жылы 25,2 млрд теңге	интеграция саласында елдің экономикалар, мүдделерін ілгерілету"	Макроиндикатор 1.2 "Негізгі капитал-ға инвестициялар көлемі" – 2024 жылы 25,9 млрд теңге			КТҚ "Негізгі капиталға инвестициялар" – 2024 жылы 1,6 млрд теңге
	Тікелей шетелдік			№ 3 міндет. Заманауи сауда	"Сауда-экономикалық ынтымақтас т ы қ орталықтар ын құру"	КТҚ "Сауда-экономикалық ынтымақтас т ы қ орталықтар ын пайдалануға беру/ жаңғырту (

Экономикалық және саудадағы дипломатияны белсенді дамыту	инвестициялардың жалпы құйылуы, АҚШ долл. – 2024 жылы 27,6 млрд АҚШ доллары	жоқ	форматтары н, оның ішінде өндірушіден тұтынушыға дейінгі толық циклді инфрақұрылымды қалыптастыру	4-іс-шара Траншекар алық сауда орталықтарын құру/жаңғырту – 2025 жылға қарай 4,0 бірлік	стратегиялық бағыты 11-мақсат "Сауда-экономикалық ынтымақтас т ы қ орталықтарын құру, дамыту және олардың инфрақұрылымын басқару"	инфрақұрылымын) – 2025 жылға қарай 4 бірлік" К Т Қ "Тікелей шетелдік инвестициялардың жалпы құйылуы, А Қ Ш доллары – 2024 жылы кемінде 30 млн АҚШ доллары"
--	---	-----	---	---	---	--

"

2. Осы қаулы қол қойылған күнінен бастап қолданысқа енгізіледі.

Қазақстан Республикасының
Премьер-Министрі

А. Мамин

Қазақстан Республикасы
Үкіметінің
2021 жылғы 30 желтоқсандағы
№ 962 қаулысына
қосымша

"QazExpoCongress" ұлттық
компаниясы" акционерлік
қоғамының 2015 – 2024
жылдарға арналған даму
стратегиясына
1-қосымша

1. Ағымдағы жағдайды талдау

1.1 Геосаяси трендтер

Қазақстан бірқатар интеграциялық бірлестіктердің мүшесі және өңірлік бастамаларға қатысушы болып табылады. Оларға мыналар жатады:

ЕАЭО – тауарлардың, көрсетілетін қызметтердің, капиталдың және жұмыс күшінің еркін қозғалысын қамтамасыз ету үшін қатысушы елдердің экономикаларын біріктіреді . ЕАЭО-ға мүше мемлекеттер – Армения Республикасы, Беларусь Республикасы, Қазақстан Республикасы, Қырғыз Республикасы және Ресей Федерациясы. Байқаушы мемлекет – Молдавия. ЕАЭО елдерімен еркін сауда аймағына Вьетнам, Иран, Қытай және Куба кіреді.

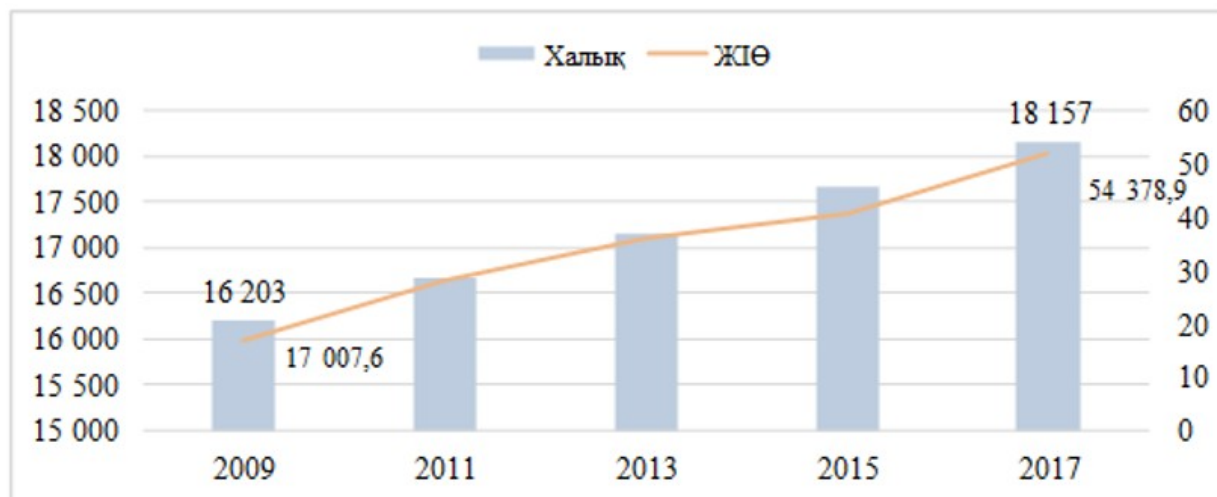
Қытай мен ЕО-ны байланыстыруға арналған "Бір белдеу, бір жол" бастамасы. Қазақстан Еуропа-Ресей-Қытай тізбегінде ұтымды құрлықтық көлік қатынасы бола

алады. ЕАЭО мүшелері мен Қытай көлік инфрақұрылымын жаңғырту шеңберінде, құрылыс, энергетика, ресурс өндіру және жоғары технологиялар салаларында ынтымақтасуы мүмкін.

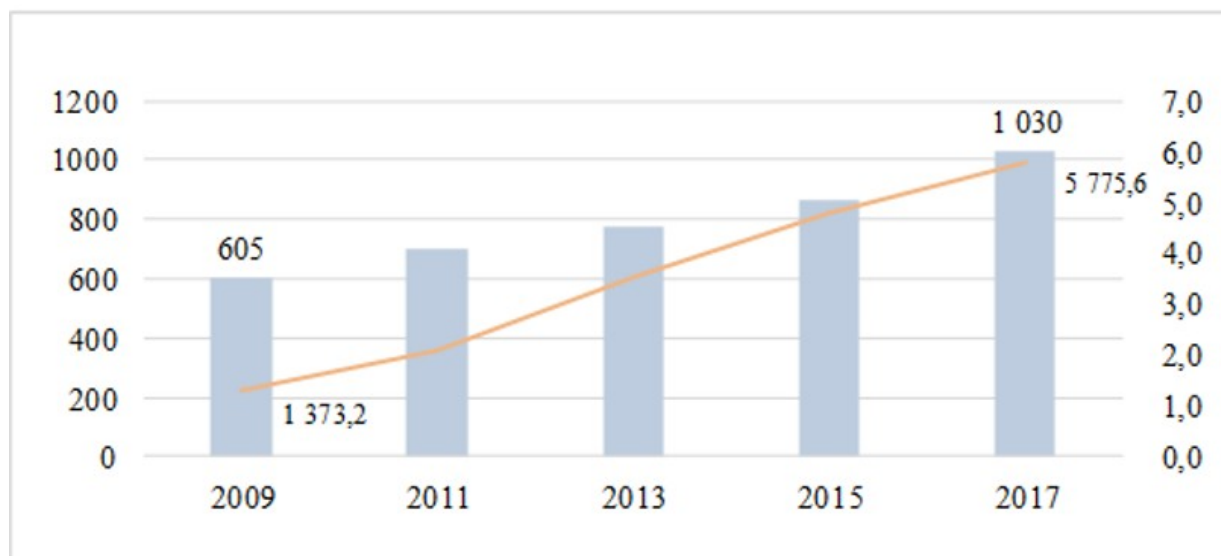
Шанхай ынтымақтастық ұйымы (бұдан әрі – ШЫҰ) – құрамына Ресей, Қытай, Үндістан, Пәкістан, Қазақстан, Қырғызстан, Тәжікстан, Өзбекстан кіретін тұрақты жұмыс істеп тұрған үкіметаралық халықаралық ұйым. Ұйымның басты міндеттері қатысушы мемлекеттерді біріктіретін үлкен кеңістікте тұрақтылық пен қауіпсіздікті нығайту, терроризмге, сепаратизмге, экстремизмге, есірткі саудасына қарсы күрес, экономикалық ынтымақтастықты, энергетикалық әріптестікті және ғылыми-мәдени өзара іс-қимылды дамыту деп жарияланды.

1.2 Қазақстан мен Нұр-Сұлтан қаласын дамытудың демографиялық және экономикалық трендтері

1-график. Қазақстанда халықтың және ЖІӨ-нің өсуі байқалады, мың адам және миллиард теңге



2-график. Ұқсас динамика Нұр-Сұлтан қаласында, соның ішінде жалпы өңірлік өнім (бұдан әрі – ЖӨӨ) бойынша байқалады, мың адам және миллиард теңге



1-кесте. Әлеуметтік көрсеткіштердің орташа жылдық өсу қарқыны

Көрсеткіш	Номиналды өсудің орташа жылдық қарқыны 2009-2017ж	
	Қазақстан	Нұр-Сұлтан
Халық	1,4%	6%
ЖІӨ / ЖӨӨ	15%	18,5%
Экономикалық тұрғыдан белсенді халық	0,7%	4%
Орташа жылдық жалақы	10%	13,5%
Жүк тасымалдау көлемі	6%	8,4%
Жолаушылар айналымы	9,6%	9,6%

1.3 Астана агломерациясын дамыту

Астана агломерациясы әлемдік деңгейдегі өзек қалаға және еліміздің тұрмыс деңгейі жоғары ұзақ мерзімді даму орталығына айналуға бағдарланған. Бүгінде Астана агломерациясы Нұр-Сұлтан қаласынан басқа Ақкөл қаласы мен 126 басқа елді мекенді қамтиды. Агломерацияның жалпы аумағы 2177 гектарды құрайды. Болжам бойынша, 2020 жылға қарай агломерация халқының саны 1300000 адамнан асады, оның ішінде 1000000-нан астам адам Нұр-Сұлтан қаласының тұрғындарын құрайды. 2030 жылға қарай агломерация халқының жалпы саны 1620000 адамнан асады.

2. Ұқсас компаниялардың халықаралық тәжірибесін, музейлік қызметін, объектілерді басқару және ККІ өткізуді талдау

Ұқсас компанияларды дамытудағы өткен және болашақтағы ЭКСПО көрмелерін көрмеден кейінгі пайдаланудағы әлемдік тәжірибе.

Дүниежүзілік көрме немесе ЭКСПО индустрияландыру символы әрі техникалық және технологиялық жетістіктерді көрсету үшін ашық алаң болып табылатын халықаралық көрме. 1988 жылдан бастап елдер ЭКСПО-ны көрмелер мен көрме

павильондарын ұйымдастыру арқылы өздерінің ұлттық имиджін жақсартудың тәсілі ретінде қолдана бастады.

Лиссабондағы ЭКСПО 1998

Өткізу орны 1999 жылдың ақпан айына дейін жабық болды, кейін Parque das Nações (Ұлттар паркі) ретінде ашылды. Оның ішінде бақ, аквариум (сол кезде Еуропадағы ең ірі), тамашалау мұнарасы, фуникулер және виртуалды әлем павильоны болды. Көрменің объектілері былайша қайта жабдықталды:

көрме павильондарының көпшілігі 100 000 м² аумақты құрайтын конгресс-көрме алаңы етіп қайта жабдықталды;

қалған павильондар бұзылды не сауда орталығы, ғылыми музей және казино болып қайта салынды;

әкімшілік ғимараттар офистер немесе тұрғын үй жылжымайтын мүлік болып қайта жабдықталды.

Бүгінгі күні Ұлттар паркі жыл сайын 18 миллион турист тартып, көркею үстінде.

ЭКСПО ұйымдастырушы Parque Expo компаниясы Parque das Nações инфрақұрылымын басқарып қана қоймай, сонымен қатар әлемнің басқа қалаларында қалалық жоспарлау саласында қызметтерін ұсынды. 2016 жылдың соңында компания берешегінің жоғары болуына және өз мақсаттарына қол жеткізе алмауына байланысты таратылды.

Ганновердегі ЭКСПО 2000

Көрмені ұйымдастырушы арнайы құрылған Gesellschaft zur Vorbereitung und Durchführung der Weltausstellung EXPO 2000 in Hannover (EXPO 2000 Hannover GmbH) мемлекеттік компаниясы болды. EXPO 2000 Hannover GmbH компаниясының басты міндеті Дүниежүзілік конгресс бюросымен және қатысушы елдермен өзара іс-қимыл жасау болды. Көрмені техникалық ұйымдастыру үшін ККІ нарығында 50 жылдық жұмыс тәжірибесіне ие Deutsche Messe AG тартылды.

Deutsche Messe AG-ның мол тәжірибесіне қарамастан, Ганновердегі EXPO көрмесі шығынды болды. Кіріс – 2,4 миллиард неміс маркасы, ал көрмені өткізуге арналған шығыстар – 3,5 миллиард неміс маркасы. Көрме федералды үкімет бюджетінен, Төменгі Саксония жері, Ганновер қалалары мен округтері бюджетінен қаржыландырылды. Мемлекет 1,1 миллиард неміс маркасы мөлшерінде шығынға ұшырады. Алайда "Roland Berger Strategy Consultants" консалтингтік фирмасының зерттеуіне сәйкес көрме кезеңінде қосымша салық түсімдері 2,7 миллиард неміс маркасын құрады, бұл шығындарды жанама түрде өтеуге мүмкіндік берді.

Ганноверде ЭКСПО аяқталған соң ұйымдастырушы компания таратылды, көп павильондар қараусыз қалды немесе бұзылды, бірақ кейбір көрме алаңдары әлі күнге дейін ірі ККІ үшін қолданылады. Негізгі құрылымдардың бірі – Expo Plaza ақпараттық технологиялар, дизайн және Ганновер өнерінің жаңа орталығы болды. 2001 жылы музей бұрынғы көрме алаңдарында орналасқан Exposeum-ті ашты. 500 м²-ге

фотосуреттер, фильмдер, қатысушы елдердің экспонаттары орналастырылды. Музейді мемлекет қаржыландырмайды және бірнеше рет қаржылық қиындыққа ұшырады.

Айтидегі ЭКСПО 2005

Ұйымдастырушы компания 2006 жылы таратылды. Барлық активтер үшінші тұлғаларға берілді. Көрме өткеннен кейін Нагакут ауданының бір бөлігі EXPO-ның мемориалдық паркіне айналды. Мұнда "Менің көршім Тоторо" танымал анимациялық фильмінің екі бас кейіпкері Сацуки мен Мэйдің үйлері орналасқан. Бұдан басқа ЭКСПО-ға арналған музей, жабық бассейн және мұз айдыны салынды.

Сарагостағы ЭКСПО 2008

Көрменің тақырыбы – "Су және орнықты даму" Біріккен Ұлттар Ұйымы 2005 – 2015 жылдарға жариялаған "Су – өмір" (Life for Water) декадасына сәйкес келді. ЭКСПО өткеннен кейін көрме аумағында БҰҰ агенттігінің штаб-пәтері орналасты. Сарагоса су мен экологиялық даму мәселелерін талқылаудың жаһандық алаңына айналды.

Көрме аяқталғаннан кейін ұйымдастырушы компания таратылды. Активтерді басқарумен Expo Zaragoza Empresarial жеке меншік компаниясы айналысты. Су мұнарасы мен павильон-көпір банктік ұйымдарға берілді, павильондардың басым бөлігі 160 мың шаршы метр аумақты құрайтын заманауи бизнес-парк болып қайта салынды. Испан павильонында Сарагоса университетінің сәулет факультеті орналасты. Аквариум әлі күнге дейін ашық және Еуропадағы ең ірі өзен аквариумы болып табылады.

Шанхайдағы ЭКСПО 2010

Көрме өткеннен кейін ұйымдастырушы компания таратылды. Көрме аумағында рекреациялық парк және ЭКСПО көрмесінің тарихына арналған ЭКСПО-ның дүниежүзілік ресми музейі – халықаралық музей орналасқан, жұртшылық үшін 2017 жылғы мамырда ашылды. World Expo мәдени орталығы Mercedes-Benz Arena 18 000 адамға арналған көп функциялы аренасы болып қайта құрылды. Аренаның жер асты қабатында Century Star Skating мұз айдыны орналасқан.

Миландағы ЭКСПО 2015

Көрме аяқталғаннан кейін аумақ 2024 жылы толығымен жұмыс істей бастайтын ғылым мен техникаға арналған инновациялық паркті орналастыру үшін реконструкцияланады. Сондай-ақ осы ауданда өздігінен басқарылатын автокөліктерге маманданған Милан Университетінің Ғылым факультетінің ғимараты орналасатын болады.

Дубайдағы ЭКСПО 2020

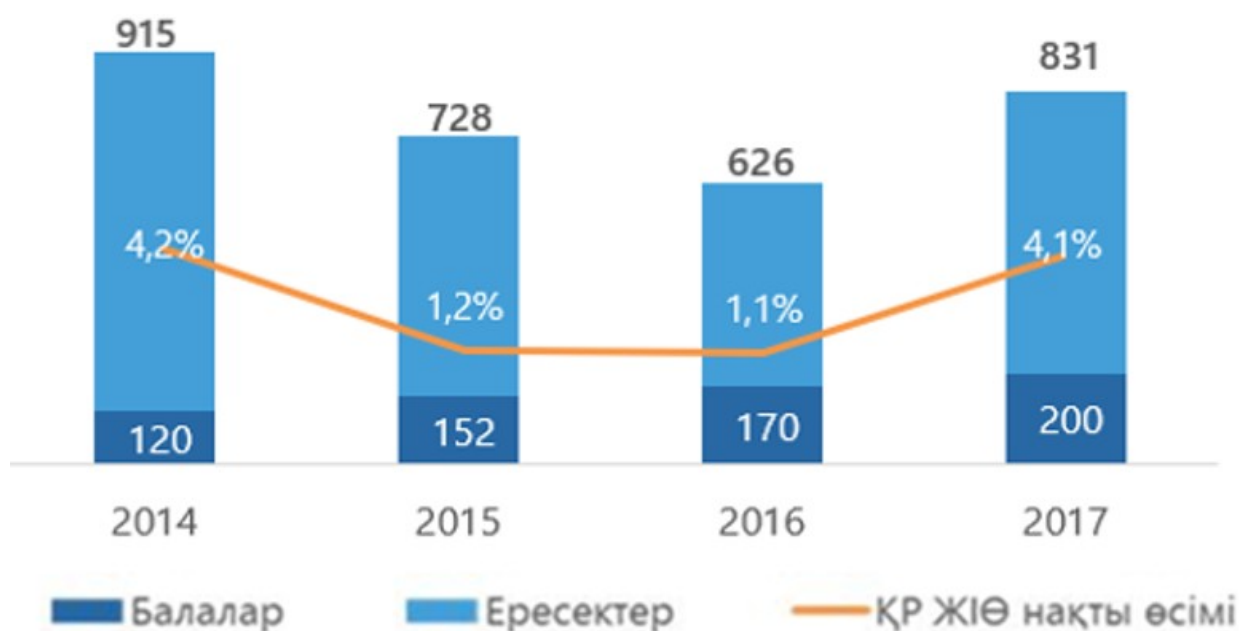
Ұйымдастырушы компания көрмені өткізуге белсенді дайындалуда. Көрме өткеннен кейін объектілердің 80 %-дан астамы сақталатын болады. Олар БАӘ бизнесін, өнеркәсібі мен экономикасын дамыту үшін үлкен деректерді, ауқымды болмысты және Заттар интернетін қамтитын 4.0 Индустрия технологияларының айналасына

шоғырландырылған экожүйе шеңберінде жұмыс істейтін болады, бұлар логистика мен көлікті, туризмді, құрылыс пен білім беруді қоса алғанда, БАӘ стратегиялық салаларының ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігін қолдауға бағытталған. Көрмеден кейінгі аумақта ғылым мен техниканы дамыту экожүйесінен басқа, академиялық мекемелер, музейлер, тұрғын алаңдар, қонақ үйлер мен сауда орталықтары орналастырылады.

Нұр-Сұлтан қаласының музей нарығына, Нұр-Сұлтан қаласының коммерциялық жылжымайтын мүлік нарығына және Қазақстанның ККІ талдау.

3. Музей қызметі.

3-график. Жыл сайын музейлерге келу жандануда, мың келуші



Музейге келу 2017 жылы 831 мың адамды құрады, бұл оның алдындағы жылмен салыстырғанда 33 %-ға көп. Музейге келу мен еліміздің макроэкономикалық жағдайы арасындағы корреляция жоғары. Мәселен, нақты ЖІӨ-нің өсу қарқыны төмен болған кезеңде Нұр-Сұлтан музейлеріне келудің төмендегені байқалды. Бұл рецессия кезінде халықтың нақты табысы төмендегендіктен, қала тұрғындарының бірінші қажеттілік санатына жатпайтын тауарлар мен қызметтерге жұмсайтын шығындарын азайтуымен түсіндіріледі. Алайда соңғы 4 жылда музейлерге келу 620 мыңнан төмендеген жоқ. Сондай-ақ балалардың музейлерге келуінің орнықты өсуі байқалады.

4. Коммерциялық жылжымайтын мүлікті жалға беру нарығы.

Нұр-Сұлтан қаласының қазіргі бизнес орталықтары толығымен толтырылмаған. Жалға берушілердің көп бөлігі жалға алушыларға жеңілдік жасауға тырысады: теңгемен жалдау мөлшерлемесін белгілеу, жеңілдік кезеңін ұлғайту, тегін автотұрақ, пайдалану шығыстарын және ҚҚС-ны жалдау мөлшерлемесіне қосу және т.б.

4-график. Нұр-Сұлтан қаласында коммерциялық жылжымайтын мүлікті жалға беру ұсынысы сұранысқа қарағанда жоғары болады.



5. ККІ нарығы

Қазақстандық ККІ нарығында жұмыс істейтін компанияларды үш санатқа бөлуге болады:

1) іс-шаралар портфелі бар, бірақ көбінесе өзінің жеке көрме алаңы жоқ ККІ ұйымдастырушы компаниялар;

2) алаң-компаниялар павильондарды ұсынады, бұл ретте көрмелерге қатысушылар мен келушілер өзара іс-қимылға баса назар аудармайды;

3) жеке іс-шаралар портфелін ұйымдастырумен айналысатын компаниялар, сондай-ақ әртүрлі іс-шараларды ұйымдастыратын басқа компаниялар үшін көрме алаңдарын ұсынады.

Қазақстанда өткізілетін ірі ККІ саны жылына 85 шара деңгейінде. Бұл ретте Нұр-Сұлтан қаласында өткізілген ККІ үлесі артуда (5-график). Қазақстанның ККІ нарығы жоғары шоғырландырылған – нарықтың 81 %-ы 5 компанияға тиесілі. Дегенмен Қоғамды коммерциялық ККІ нарығына табысты шығаруға бірқатар кедергілер бар:

1) ірі ойыншылармен бәсекелесу үшін Қоғамға маркетинг және сатылым бойынша құзыреттерді дамыту қажет;

2) іс-шараларды өткізу құқығын сатып алу жоғары қаржы шығындарын талап етеді.

Қоғам ірі нарықтық ойыншыларға алаңдарды жалға бере алады. Сондай-ақ Қоғам мемлекеттік және квазимемлекеттік сектор үшін ірі ККІ өткізу мүмкіндігіне ие, бұл Қоғамға "Нұр-Әлем" сферасының әлеуметтік-білім беру қызметінің шығындарын өтеуге көмектеседі.

Қоғамның практикалық тәжірибесінің, білікті кадрлардың, сондай-ақ толыққанды инфрақұрылымының болуына байланысты бөлінген қаражаттың тиімді пайдаланылуы; өткізілетін іс-шаралар сапасының жоғары стандартын қамтамасыз ету;

шетелдік және жергілікті ККІ өткізуді және қатысуды орталықтандырылған қамтамасыз ету;

шетелдік іс-шараларда елдің брендині ілгерілету.

5-график. Нұр-Сұлтан қаласында өткізілетін ККІ үлесі



6. Музей қызметі саласындағы халықаралық тәжірибе

Музей қызметінің халықаралық тәжірибесі "Нұр-Әлем" сферасының жұмыс істеуін қамтамасыз етудің стратегиялық бағыты тұрғысынан қызығушылық тудырады, тиісінше аналог музейлер ретінде АҚШ-та осыған ұқсас аудандары бар танымал ғылыми музейлер алынды:

Ғылым және өнеркәсіп музейі, Чикаго, АҚШ

37 мың шаршы метр

жылына 1,5 миллион адам келеді

Ғылым музейі, Бостон, АҚШ

12 мың шаршы метр

жылына 1,4 миллион адам келеді

Эксплораториум, Сан-Франциско, АҚШ

20 мың шаршы метр

850 мың адам келеді

Тынық мұхиты ғылыми орталығы, Сиэтл, АҚШ

29 мың шаршы метр

800 мың адам келеді

Аналог музейлер мынадай өлшемшарттар бойынша таңдалды:

тақырыптың ұқсастығы (ғылыми музейлер);

әлемнің үздік музейлер қатарына кіруі;

ауданының ұқсастығы;

ақпараттың ашық қолжетімділікте болуы.

Аналог музейлердің пайдалану шығыстары бір келушіге орта есеппен 47,4 АҚШ долларын құрайды, билеттерден түскен кіріс 14,0 АҚШ долларын құрайды, ал жалпы коммерциялық түсім 27,1 АҚШ долларын құрайды. Нәтижесінде пайдалану

шығыстары билеттен түскен пайдадан 3,3 есе, ал коммерциялық пайдадан 1,8 есе асады (6-график). Мәселен, аналог музейлер билеттен түскен пайданың әрбір долларына 0,94 доллар қосымша кіріс табады.

6-график. Аналог музейге келушілерге жұмсалатын шығыстар да билеттен түскен пайдадан асып түседі, АҚШ доллары



"Нұр-Әлем" кірісінің құрылымы билет бағдарламасынан түсетін кірістің 98 %-ын құрайды. Аналог музейлерде бұл көрсеткіш 30 %-дан аспайды (7-график). Аналог музейлердің қосымша кіріс көздері арнайы (ақылы) тақырыптық көрмелер, дәмханалар мен дүкендерден түсетін кірістер және "сыртқы кіріс" (мемлекеттік қолдау, демеушілік және инвестициялық кірістер) болып табылады.

7-график. Аналог музейлерде біршама қосымша кіріс көздері бар



Музейлердің бейінді қызметіне сәйкес келетін ең жоғары кіріс көзі арнайы көрмелер өткізуден түсетін кіріс болып табылады. Мысалы, қазіргі уақытта Чикагодағы

ғылым және өнеркәсіп музейінде 9 тұрақты және 17 жаңартылатын көрме алаңдары бар , Бостондағы ғылым музейінде 34 тұрақты және 2 жаңартылатын көрме алаңы бар.

Аналог музейлер кірістерінің 25 %-дан астамы "сыртқы көздерге" – мемлекеттік қолдауға, демеушілікке және инвестициялық кіріске тиесілі. Демеушілік қаражат тартудың негізгі көздерінің бірі болып табылады. Музейлер көпшілікті қамту арқылы өздерінің имиджін, өнімдерін немесе көрсетілетін қызметтерін ілгерілету мақсатында музейлерді қаржыландыратын ірі компаниялардан қолдау алады. Жеке компаниялардың музейлерді қаржыландыруының тағы бір себебі салық жеңілдіктерін алу болып табылады.

Коммерциялық жылжымайтын мүлікті басқару саласындағы халықаралық тәжірибе

Қоғамның қызметінде объектілерді одан әрі пайдаланудың озық практикаларын талдау үшін әлемнің және Қазақстанның басқарушы компанияларына шолу жүргізілді. Компанияның деректерін қарай отырып, 60 %-дан жоғары жалпы пайда бойынша қызметтің маржиналдылығы тұрғысынан ұқсастық бар деп тұжырым жасауға болады (2-кесте).

2-кесте. Басқарушы компанияларды салыстыру

	Estate Management Company (Қазақстан)	Boston Properties (АҚШ)	O1 Properties (Ресей)
Объектілер	Алматы, Нұр-Сұлтан және Атырау қалаларында 18 коммерциялық жылжымайтын мүлік объектісі	АҚШ 167 коммерциялық жылжымайтын мүлік объектісі	Мәскеу қаласында 15 бизнес-орталық
Объектілердің жалпы ауданы	140 мың ш.м.	4 106 мың ш.м.	584 мың ш.м.
Офистердің сыныптары бойынша мөлшерлеме	А – 6 832 теңге/ш.м. В – 2 500-6 200 теңге/ш. м. С – 1 600-3 300 теңге/ш. м.		А – 2 578 руб./ш. м. (13 895 теңге/ш. м.) В – 1 500 руб./ш. м. (8 085 теңге/ш. м.)
Кіріс	881 млн теңге	2 420 млн АҚШ доллары	315 млн АҚШ доллары
Жалпы пайда	577 млн теңге маржиналдығы - 65%	1 490 млн. АҚШ доллары маржиналдығы – 62%	259 млн АҚШ доллары маржиналдығы – 82%
Таза пайда	161 млн теңге маржиналдығы - 18%	758 млн. АҚШ доллары маржиналдығы – 31%	80 млн АҚШ доллары маржиналдығы – 25%
Коммуналдық көрсетілетін қызметтер	48 млн теңге 343 теңге/ш. м.		11,5 млн АҚШ доллары 1,63 АҚШ доллары /ш. м. 588 теңге/ ш. м.
Маркетинг және жарнама (оның ішінде риэлтерлік көрсетілетін қызметтер)	16 млн теңге кірістен 2%		1 млн АҚШ доллары кірістен 0,3%

Объектілерді сыртқы ұйымдарға беру мүмкіндігін қарастыра отырып, коммерциялық жылжымайтын мүлікті басқару тәжірибесінде келесі функционалды модельдер қолданылатындығын ескеру қажет:

Asset Management – бұл сенімгерлік басқару, оған жылжымайтын мүлік иесінің қаржылық ағындарын, соның ішінде объектілерді ұстау мен пайдалануды толық басқару кіреді. Басқарушы компания меншік иесінің жылжымайтын мүлікке инвестицияларының рентабельділігін арттыру мақсатында активтерді бағалауды жүзеге асырады, қосымша инвестициялардың орындылығын талдайды (мысалы, реконструкциялау, қайта бейіндеу және тағы басқалары) және жылжымайтын мүлікті басқарудың оңтайлы нұсқаларын ұсынады.

Property Management – бұл коммерциялық менеджмент, оның ішінде жалға алушыларды іздеу және тарту, олармен жан-жақты қарым-қатынас жасау, сонымен қатар жалға алушыларды ауыстыру. Басқарудың осы моделі объектілердің барынша жүктелуіне қол жеткізуге, сондай-ақ объектілерді басқарудың рентабельділігін арттыруға бағытталған шаралар кешенін іске асыруды көздейді.

Facility Management – бұл объектілерді күтіп ұстау және пайдалану, жалға алушылар үшін ең қолайлы жұмыс жағдайларын қамтамасыз ету. Басқарушы компания жобалауды, жеткізушілер мен мердігерлерді іріктеуді, құрылыс-монтаждау жұмыстарының орындалуын бақылауды, қалалық қадағалау органдарымен және коммуналдық қызметтерді жеткізушілермен өзара іс-қимылды қамтамасыз етуді ұйымдастырады.

Осылайша, басқару модельдерінің айырмашылығы олардың мақсатты параметрлерінде жатыр, атап айтқанда меншікті басқару шығындарды ұтымды етуге бағытталған, ал меншікті басқару кіріс көздерін іздеуге және тартуға бағытталған.

Asset management қаралған модельдердің функцияларын (маркетинг, жалға беру, қайта бейіндеу), сондай-ақ қосымша қаржылық менеджментті (қаржы ағындары мен тәуекелдерді басқару) қамтиды.

Коммерциялық жылжымайтын мүлікті дербес басқарумен компаниялар үш негізгі бизнес-процесті бөледі (3-кесте).

3-кесте. Объектілерді басқару бағыты бойынша бірінші және екінші деңгейдегі процестер



МАРКЕТИНГ ЖӘНЕ САТЫЛЫМДАР



КЛИЕНТТЕРМЕН ӨЗАРА ІС- ҚИМЫЛДЫ БАСҚАРУ



ОБЪЕКТІЛЕРДІ ҰСТАУ

- Сұрауларды өңдеу
- Сүйемелдеу және үйлестіру
- Дебиторлық қарызды басқару
- Кері байланыс
- НТҚ* басқару
- Активтерді ұстауды жоспарлау
- Сервистік және техникалық қызмет көрсету
- Активтерді ұстау сапасын бақылау

Бұдан басқа, балансында әлеуметтік және экономикалық құнды объектілері бар басқарушы компаниялар ISO 55000 сериялы халықаралық стандартқа сәйкес объектілерді ұстау процесін активтердің өмірлік циклін басқару процестеріне дейін кеңейтеді (1-сурет).

1-сурет. Активтің өмірлік циклін басқару жөніндегі бизнес-процестер



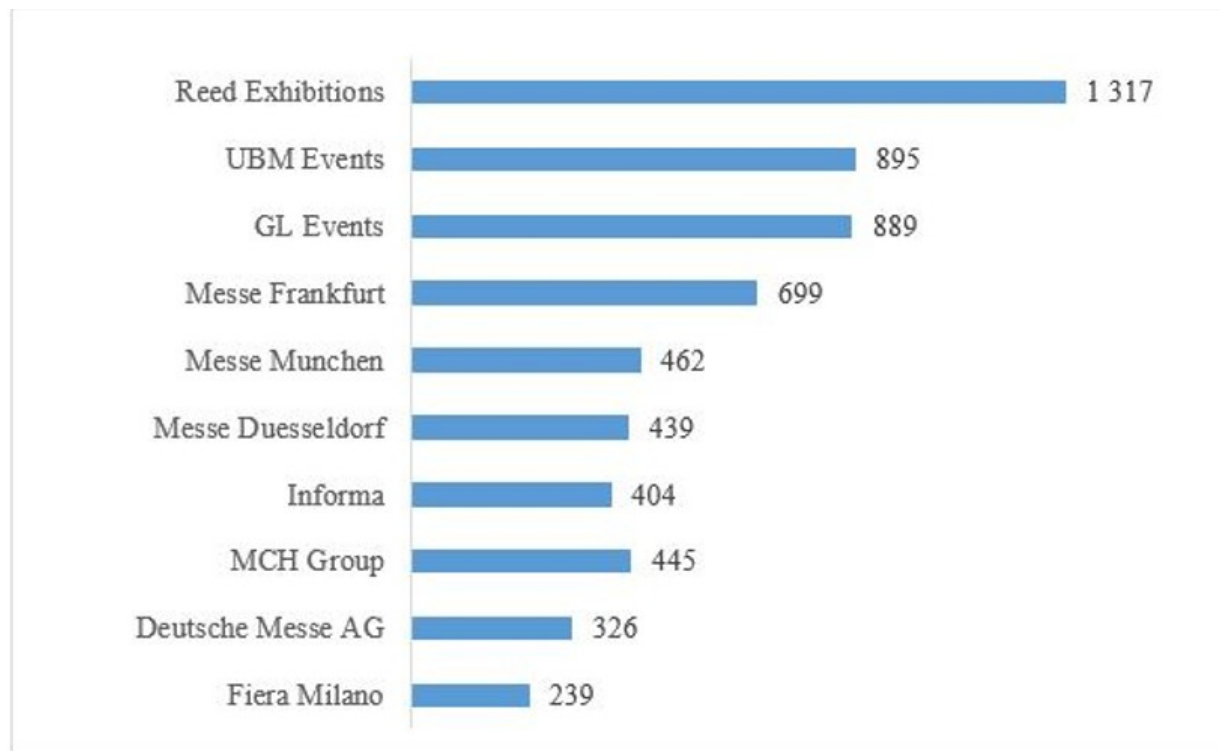
7. ККІ өткізу саласындағы халықаралық тәжірибе

Қоғамның ККІ нарығына шығу опцияларын қарау және ЭКСПО-2017 мұрасын пайдалану үшін ұқсас компаниялардың дамуына талдау жүргізілді. Атап айтқанда, Expo Hannover-2000 көрмесінің ұйымдастырушысы Deutsche Messe AG тәжірибесі зерделенді. Әлемдегі ең ірі екі ККІ операторы – Reed Exhibitions және UBM Events

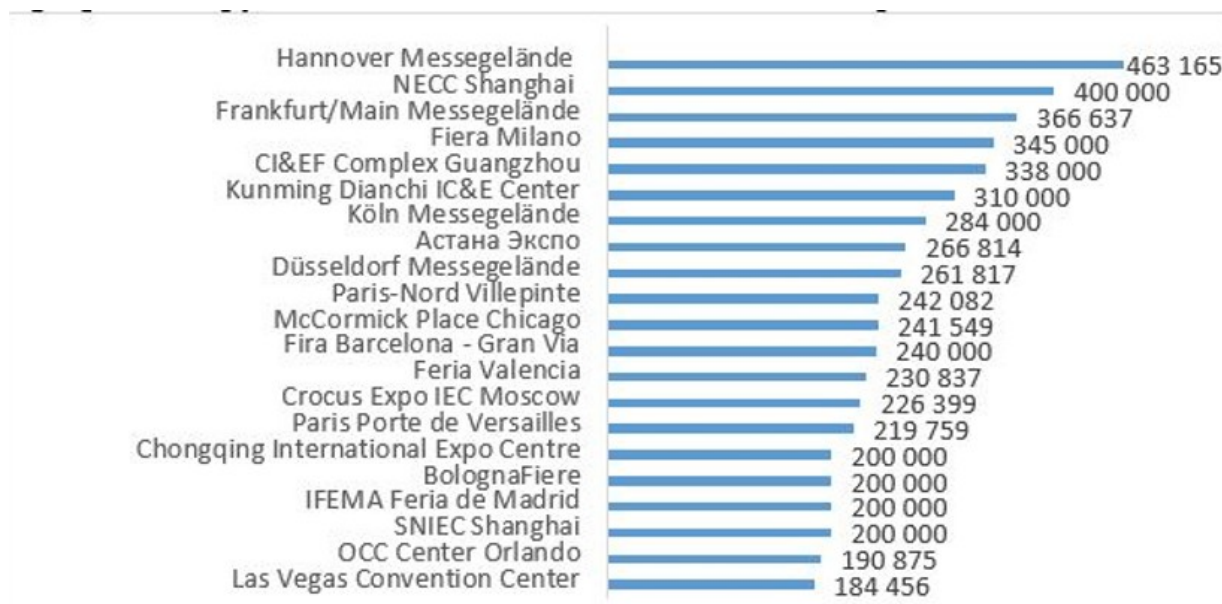
жетістік факторлары зерделенді. Негізгі жетістік факторларын Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық ахуалына бейімдеу үшін Ресейдің 100 % мемлекетке тиесілі "Россконгресс" және коммерциялық бағдарланған жеке меншік "ЭкспоФорум" компаниялары зерделенді.

Reed Exhibitions және UBM Events 2017 жылы кіріс мөлшерінің көрсеткіштері тиісінше 1,109 және 866 миллион АҚШ доллары болған ең ірі конгресс-көрме операторлары болып табылады. Олардың екеуі де рентабельділік көрсеткіштері өсіп келе жатқан жеке меншік, коммерциялық бағдарланған компания болып табылады. ККІ нарығында табысқа қол жеткізу үшін Reed Exhibitions және UBM Events басқа ККІ операторларымен қосылу және бірігу мәмілелері арқылы іс-шаралар портфелінің жылдам өсуіне инвестиция салды. 2013 жылдан бастап қазіргі уақытқа дейін компаниялар іс-шаралар портфелін ұлғайтпайды, ал компаниялардың кірістері мен операциялық рентабельділігі өсіп отырады, бұл әрбір іс-шараның өтелуіне назар аударылатынын білдіреді (10 және 11-графиктер).

8-график. Кірістер деңгейі бойынша әлемдегі ең ірі ККІ ұйымдастырушылары, миллион АҚШ доллары.



9-график. Әлемдегі ең ірі көрме алаңдары, ш. м.



10-график. Reed Exhibitions кірістері, миллион АҚШ доллар



Reed Exhibitions ең жаңа технологияларды қолдана отырып, әртүрлі іс-шараларды ұйымдастыру индустриясындағы әлемнің жетекші ұйымы болып табылады. Компания 30 елде жылына 500-ден астам іс-шара өткізіп, 7 миллионнан астам қатысушыны тартады.

11-график. UBM Events кірістері, миллион АҚШ доллар



UBM Events іс-шаралар мен конгрестер өткізу индустриясындағы жетекші әлемдік компания болып табылады. Жалпы компания жылына 350-ден астам іс-шара өткізеді. Компания қызметкерлерінің жалпы саны 3750 адамды құрайды. Компания Америка Құрама Штаттарында іс-шараларды ұйымдастыру саласындағы 1-ұйым болып саналады.

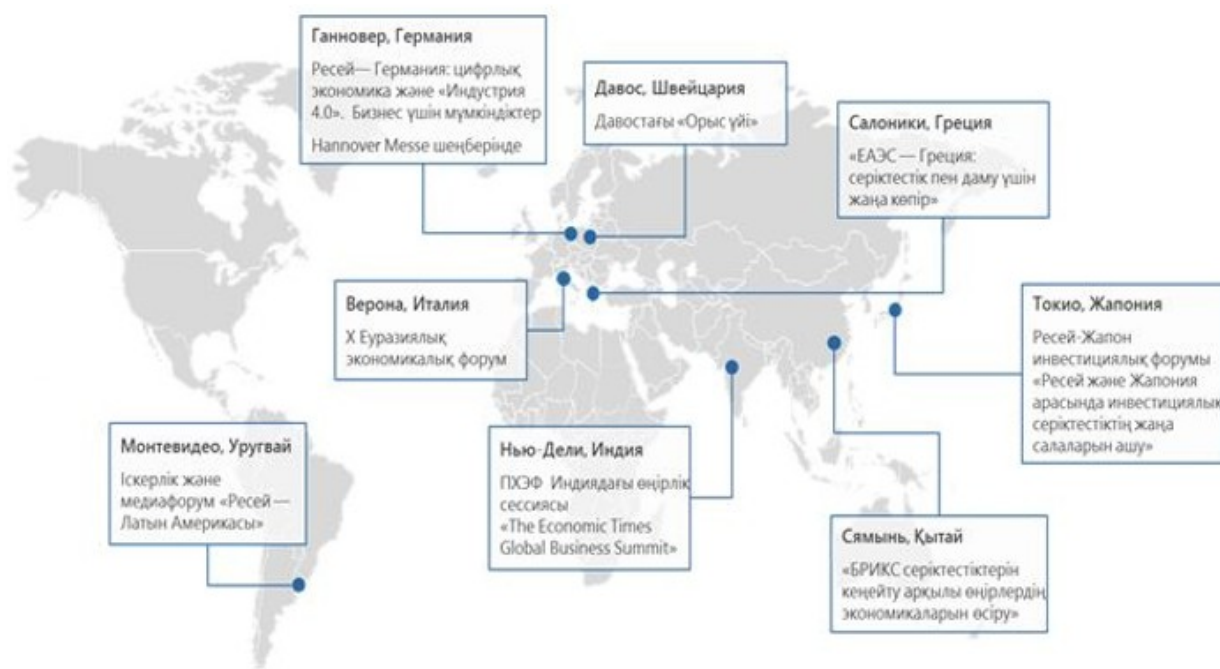
"Россконгресс" қоры және "ЭкспоФорум" компаниясы – Ресейдің ККІ нарығында түрлі бизнес модельдері бар екі ірі оператор. "Росконгресс" мемлекетке тиесілі және мемлекеттік, квазимемлекеттік ұйымдар үшін ККІ өткізуге негізделген.

"Росконгресс" қоры 2007 жылы экономикалық әлеуетті дамытуға және халықаралық, конгрестік, көрме және қоғамдық іс-шаралар өткізу арқылы Ресейдің имиджін нығайтуға жәрдемдесу мақсатында құрылған. Қор олардың негізгі бөлігін құрайды, компаниялар мен ұйымдарға консалтингтік, ақпараттық және сараптамалық қолдау көрсетеді, сонымен қатар ресейлік және жаһандық экономикалық күн тәртібінің мәселелерін жан-жақты зерттеп, талдайды және жариялайды. Қор әкімшілендіруді қамтамасыз етеді және бизнес-жобаларды ілгерілетуге және инвестицияларды тартуға, оның ішінде мемлекеттік-жекешелік әріптестік шеңберінде тартуға жәрдемдеседі.

2-сурет. Ресей аумағындағы "Росконгрестің" ірі іс-шаралары



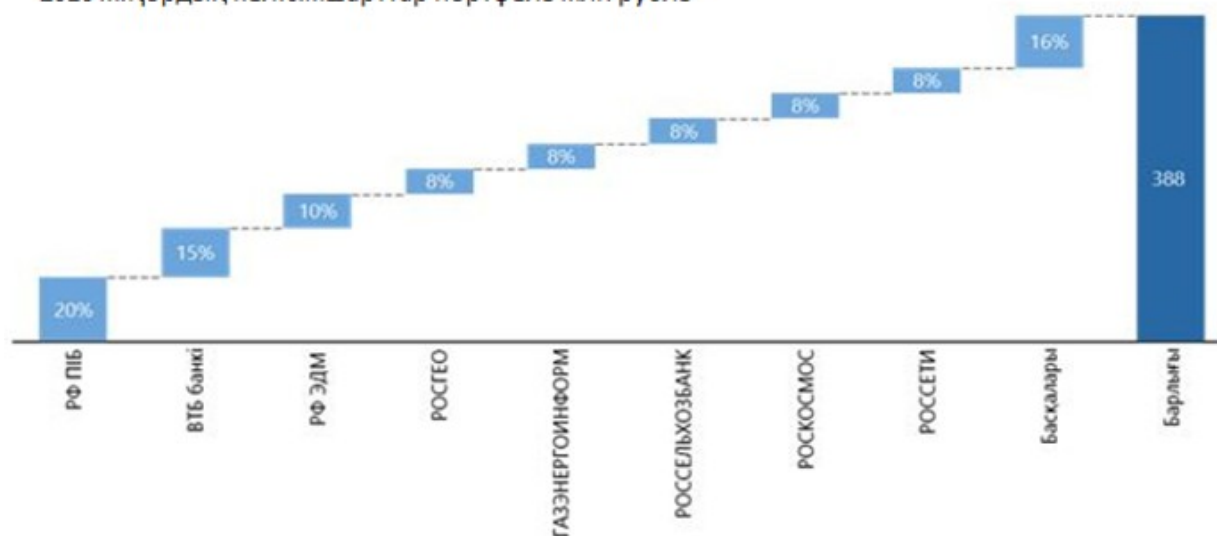
3-сурет. "Росконгресс" қатысатын не ұйымдастыратын халықаралық ірі іс-шаралар



2016 жылы "Росконгресс" клиенттерінің қатарына банк, мұнай-газ, энергетика саласының және басқа салалардың кәсіпорындары кірді. Бұл ретте келісімшарт портфелінің 30 % мемлекеттік органдар, ал қалған 60 % квазимемлекеттік ұйымдар құрады. 2016 жылы "Росконгресс" 388 миллион рубль сомасына 76 келісімшарт жасады, бұл 2015 жылғы келісімшарттар сомасынан 3,5 есеге көп.

4-сурет. Росконгресс келісімшарттарының құрылымы

2016 ж. Қордың келісімшарттар портфель млн рубль



Имидждік іс-шаралар өткізу "Росконгреске" пайда әкелмейді, бірақ ол ел экономикасына оң әсер етеді.

4-кесте. "Росконгресс" іс-шараларының көрсеткіштері

Көрсеткіштер	Петербург халықаралық экономикалық форумы	Ресей инвестициялық форумы	Шығыс экономикалық форумы
Өткізу орны	Санкт-Петербург	Сочи	Владивосток
Конференция параметрлері	» 14 мың қатысушыдан » 140 мемлекеттен » 15 мың келушілерден астам	» 5 мың қатысушыдан » 35 мемлекеттен » 10 мың келушілерден астам	» 6 мың қатысушыдан » 60 мемлекеттен » 10 мың келушілерден астам
2017 ж. іс-шаралар шығындары, млн. АҚШ доллары	34,3	5,1	10,3
Ұйымдастырушы үшін ақталуы, %	40-45%	35-40%	30-35%
Жасалған келісімдер сомасы, 2016ж. млн. АҚШ доллары	17 200	3 300	30 500

"Росконгресс" іс-шараларын сәтті ұйымдастыру үшін қосымша мынадай көрсетілетін қызметтерді: жобаларды басқаруды, медиа қолдауды, бизнес-жобаларды ілгерілетуді, мәдени және спорттық бағдарламаларды ұсынады.

"ЭкспоФорум" компаниясы "Росконгрестің" Петербург Халықаралық экономикалық форумын өткізудегі әріптесі болып табылады, бірақ ол негізінен B2B нарығында жұмыс істейді және коммерциялық ККІ өткізуді мақсат етеді. Ол "Газпромның" қаржылық қолдауымен құрылды. Бірінші стратегиялық шешім "Ленэкспо" компаниясын, оның көрме кешенін және барлық көрмелер портфелін сатып алу болды. Бұдан әрі "ЭкспоФорум" конгресс-көрме қызметтерінің толық спектрін ұсынуға арналған еншілес құрылымдар: павильондарды безендіру үшін "ЭкспоФорум Дизайнды", кейтеринг қызметтерін ұсыну үшін "Карамель Кейтерингті" және көліктік-экспедиторлық қызмет көрсету үшін "ПАН БАЛТСервисті" құрды.

Deutsche Messe AG 100 % мемлекетке тиесілі және көрме алаңдарының мөлшері бойынша әлемдегі ең ірі 10 компанияның қатарына кіреді. Компания 1947 жылы Ганновердің оңтүстігіндегі Лаццен қаласында құрылған, соғыстан кейінгі Германияның экономикалық дамуын жеделдету мақсатында британдық әскери үкіметтің көмегімен алғашқы өнеркәсіптік жәрмеңке өтті (Ганновер жәрмеңкесі, Hannover, Messe). Содан бері Ганновер жәрмеңкесі жыл сайын өткізіледі.

Компания жыл сайын 40 мыңнан астам экспонент, 3,5 миллион қатысушы тартады, 130-дан астам көрме өткізеді, 3,5 миллион шаршы метрден астам көрме алаңын пайдаланады. Компания 110 елде жұмыс істейді және 48 көрме алаңдарын пайдаланады, ол жыл сайын мынадай іс-шаралар өткізеді:

Hannover Messe – әлемдегі ірі өнеркәсіптік көрме, ол Төменгі Ганноверде, Саксонияда өткізіледі. Орта есеппен көрмеге 6500 экспонент және 250000 келуші тартылады;

Munich hall – мейрамханалық ірі көрме;

Cebit – ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялар саласындағы әлемдегі ірі көрме;

LIGNA – орман өнеркәсібі және машина жасау саласындағы ірі көрме;

BIOTECHNICA – биотехнология саласындағы көрме;

DOMOTEX – кілемдердің ірі көрмесі.

Компанияның АҚШ-та, Францияда, Индонезияда, Ресейде, Германия мен Қытайда өкілдіктері бар.

12-график. Deutsche Messe AG түсімі, миллион еуро



Жетістіктің негізгі факторларының бірі ККІ: цифрландыру, жасанды интеллект, биотехнология, блокчейн, заттар интернеті және басқалары сияқты ең өзекті тақырыптарға ұйымдастыру болып табылады. Дербес құрған ККІ-ден басқа, Deutsche Messe AG-тің іс-шаралар портфелінің 57 %-ы сатып алынған және бірлесіп ұйымдастырылған іс-шаралардан тұрады. Көрмелер мен іс-шаралар базасының ауқымдылығы, халықаралық нарықтарда болуы, мемлекеттің қолдауы және үрдістерге сәйкес болуы Deutsche Messe жетістігінің түйінді факторлары болып табылады.

5-сурет. Deutsche Messe жайлы жалпы ақпарат

- ✓ Deutsche Messe AG 1947 ж. Ганновер қ. соғыстан кейінгі алғашқы көрме базасында құрылған, оның мақсаты мемлекет экспортын көтеру болды
- ✓ Компания әлемнің басты индустриялық көрмесі - HANNOVER MESSE және ақпараттық технологиялар және телекоммуникация саласындағы әлемдегі аса ірі көрме – CEBIT ұйымдастырушысы болып табылады

Компанияны иелену құрылымы



Компанияның бүкіл әлем бойынша 10 филиалы және өкілдігі бар



40 мың қатысушы
3,5 млн. келуші
130 көрме
3,5 млн. ш.м. пайдаланылған көрме аудандары
110 мемлекет
48 көрме алаңдары

Германия ЭКСПО Ганновер-2000 өткізу кезінде Deutsche Messe AG активтер базасын және құзыреттерін пайдаланды.

8. Трансұлттық экономикалық дәліздерді құрудың халықаралық тәжірибесі

Сауда-экономикалық ынтымақтастық орталықтарын салу жобасы бірқатар елдердің еркін тауар қозғалысының трансшекаралық экономикалық дәліздерін құру жөніндегі халықаралық тәжірибесі негізінде әзірленді.

Трансшекаралық немесе өңірлік экономикалық дәліз (бұдан әрі – ТҰЭД) – бұл көлік байланысы жоғары дамыған, халықтың тығыздығы салыстырмалы түрде жоғары және белсенді экономикалық қызметі бар екі немесе одан да көп елдерді қамтитын экономикалық дәліз. Әдетте, оған негізгі экономикалық түйіндер (хабтар) ретінде қызмет ететін бірнеше ірі қалалар кіреді. Ол тауарлар мен халықтың шекара арқылы кедергісіз қозғалуымен және кең трансшекаралық сауда-саттық пен инвестициялық ағындармен сипатталады.

ТҰЭД агломерациялық экономикаларға өңірлік экономикалық ынтымақтастық пен интеграцияның артықшылықтарын береді. Бұл комбинация операциялық шығындарды азайту, ресурстарды тиімді бөлу, мамандандыру, масштабты үнемдеу, білімді тарату, оң желілік эффект және тағы басқа арқылы әл-ауқаттың едәуір өсуін қамтамасыз етеді. Ол қабілеттілікті күшейту, жеке инвестицияларды тарту және инновацияларды ілгерілету есебінен ұзақ мерзімді экономикалық өсімді ынталандырады.

Адамзат тарихында көптеген экономикалық дәліздер негізгі автомобиль жолдары, өзендер, теміржолдар және халықаралық сауда жолдары бойында пайда болды. Өткен ғасырда әртүрлі елдердің үкіметтері (мысалы, Малайзия және Оңтүстік Африка) индустрияландыруға жәрдемдесу және кеңістіктік-теңдестірілген экономикалық дамуға қол жеткізу сияқты белгілі бір даму мақсатына қол жеткізу үшін ұлттық экономикалық дәліздер құрды. Үкіметтің ТҰЭД құрылуы, әдетте, автомобиль, темір жол, электр желілері және суару инфрақұрылымы сияқты инфрақұрылымға үлкен көлемде мемлекеттік инвестициялар әкелді. Мұндай аймақтарда жеке инвестицияларды тарту

және экономикалық белсенділікті ынталандыру үшін арнайы құқықтық, нормативтік және институционалдық шеңберлер құрылды.

8.1 Үлкен Меконг субөңірінің экономикалық дәліздері

1992 жылы Үлкен Меконг субөңірінің (ҮМӨ) алты елі өздерінің арасындағы экономикалық қатынастарды жақсарту үшін экономикалық ынтымақтастық бағдарламасын іске қосты. Келесі бірнеше жыл ішінде мүше мемлекеттер бірқатар субөңірлік көлік дәліздерін құру арқылы өздерінің көлік қатынасын едәуір жақсартты. 1998 жылы олар экономикалық дәліздерге негізделген тәсіл қабылдады және кейбір көлік дәліздерін үш ТҰЭД-ге, атап айтқанда Солтүстік-Оңтүстік, Шығыс-Батыс және оңтүстік экономикалық дәліздерге айналдыруға шешім қабылдады. Содан бері экономикалық дәліздерді дамыту ҮМӨ бағдарламасының стратегиялық басымдықтарының бірі болып қала береді.

Анықтама: ҮМӨ Камбоджа, ҚХР (Юньнань провинциясы және Гуанси-Чжуан автономиялық округі), Лаос Халықтық Демократиялық Республикасы, Мьянма, Таиланд және Вьетнамнан тұрады.

Елдің экономикалық дәліздерін дамыту үшін ҮМӨ ауыл шаруашылығы, энергетика, қоршаған орта, денсаулық сақтау және адам ресурстарын дамыту, ақпараттық және коммуникациялық технологиялар, туризм, көлік, сондай-ақ сауда рәсімдерін жеңілдету және қаланы дамыту салаларында бірнеше жобаларды іске асырды. Олар сондай-ақ ҮМӨ трансшекаралық тасымалдау рәсімдерін жеңілдету туралы келісімге қол қойды, оған сәйкес көлік құралдары, жүргізушілер, тауарлар мен жолаушылар ҮМӨ автомобиль көлігі жүйесі арқылы ҮМӨ елдерінің ұлттық шекараларын кесіп өту мүмкіндігіне ие болады.

Ішінара экономикалық дәліздердің арқасында соңғы онжылдықта трансшекаралық сауда және инвестициялық ағындар мен туристердің ҮМӨ-ға келуі айтарлықтай өсті. Кооперация елдері арасындағы тауарлар саудасының көлемі 2000 жылғы 26 миллиард доллардан 2017 жылы 483 миллиард долларға дейін ұлғайды. ҮМӨ елдері арасындағы екіжақты тікелей шетелдік инвестициялар ағындарының көлемі 2010 жылғы 436 миллион доллардан 2017 жылы 1,4 миллиард долларға дейін ұлғайды. Халықаралық туристердің келу саны 2000 жылғы 16 миллионнан 2016 жылы 66 миллионға дейін өсті.

8.2 Мапуту даму дәлізі

1990 жылдардың ортасынан бастап Оңтүстік Африка мен Мозамбик Мапуту даму дәлізі деп аталатын ТҰЭД құруға күш салуда. Жоба теңізге шыға алмайтын Оңтүстік Африканың бірнеше провинцияларын, сондай-ақ Мозамбиктегі Мапуту портын қамтиды. Ол инфрақұрылым құруда Африканың ең тиімді мемлекеттік-жекешелік әріптестіктердің біріне ие. Преторияны Мапутамен байланыстыратын N 4 ақылы жолын басқаратын трансафрикалық концессия Оңтүстік Африка мен Мозамбик үкіметтерімен құрылыс, пайдалану және беру туралы келісімнің бірінші кезеңіне 235 миллион доллар инвестициялады және келесі 20 жыл бойы тағы 175 миллион доллар

инвестициялауды жоспарлап отыр. 2003 жылы Мапуту портына концессия берілген Мапуту портын дамыту компаниясы өзінің алғашқы 15 жылдық концессиялық келісімін 2033 жылға дейін ұзартты.

2003 жылдан бастап 2012 жылға дейінгі кезеңде компания порт инфрақұрылымына, жабдықтар мен оқытуға шамамен 300 млн доллар инвестициялады, сондай-ақ Мапуту портының жылдық өткізу қабілетін 3 млн тоннадан 16 млн тоннаға дейін ұлғайтты. Компанияның 20 жыл мерзімге арналған бас жоспары 1,7 млрд доллар көлеміндегі жиынтық инвестицияларды және 2033 жылға қарай порттың өткізу қабілетін 48 млн тоннаға дейін ұлғайтуды көздейді. 2004 жылы жеке сектордың сегіз ірі өкілдері Мапуту дәлізінің логистикасы туралы бастаманы іске қосты. Ақырында бұл бастамаға 100-ден астам мүдделі тараптар, соның ішінде мемлекеттік сектор ұйымдары қосылды.

8.3 Эресунн өңірі

Эресунн өңірі Еуропадағы ең серпінді және интеграцияланған субөңірлердің бірі болып табылады. Оның негізгі хабтары – Даниядағы Копенгаген және Швециядағы Мальме. Өңірде Швеция мен Данияның жалпы ЖІӨ-нің шамамен 25 %-ы өндіріледі. Барлық жұмыс орындарының 80 %-ы қызмет көрсету саласында. Жұмыспен қамтудың 20 %-ы өндіріске тиесілі.

Эресунн өңірі трансшекаралық экономикалық интеграция жолындағы кедергілерді анықтау мен жоюдың құрылымдық әдісін жасады. Жергілікті, аймақтық және ұлттық үкіметтер әртүрлі ұйымдар арқылы, соның ішінде үлкен Копенгаген Комитеті мен Сконе, сондай-ақ Солтүстік Министрлер Кеңесінің қозғалыс бостандығы жөніндегі кеңесі арқылы ынтымақтасады. Сонымен қатар, 2007 жылы екі ұлттық үкімет Эресунн еңбек нарығын біріктіру үшін екі жақты жұмыс істеуге келісті.

2000 жылы Дания мен Швеция арасындағы тығыз ынтымақтастықтың нәтижесінде екі елді Эресунн бұғазы арқылы байланыстыратын Эресунн көпірі ашылды. Содан бері даниялықтар мен шведтер бұғазды кесіп өтеді. Олардың арасында бір елде тұрып, екінші елде жұмыс істейтін 19 мыңға жуық трансшекаралық жұмысшылар бар. Олар Эресунн көпірі ашылғаннан бері өңірде 6 миллиард еуро қосылған құн құру арқылы кейбір салалардағы дағдылар тапшылығын жеңілдетуге көмектесті.

Өңірдегі әртүрлі трансшекаралық ұйымдар жұмысқа трансшекаралық сапарлар үшін өзара байланысты заңды және әкімшілік кедергілерді табысты еңсеруде. Олар: а) кедергілерді анықтайды және ықтимал шешімдерді тиісті билік органдарымен талқылайды; б) саясаткерлерді кедергілерді жоюға ынталандыру үшін дәлелдер базасы мен ақпарат береді; в) хабардарлық деңгейін жоғарылатады және билік пен үкіметтермен жұмыс істейді; г) жаңа кедергілерді болғызбау үшін жағдайды бақылайды; және д) тұрақты сапарлар жасайтын жолаушыларға ақпараттық қызмет көрсетеді

8.4 Каскадия инновациялық дәлізі

Каскадия инновациялық дәлізі (бұдан әрі – КИД) Канаданың Ванкувер қаласын, АҚШ-тың Сиэтл және Портленд қалаларын, сондай-ақ осы қалаларға іргелес аудандарды қамтиды. Бұл ТҰЭД-дің құрылуы 2016 жылы Вашингтон штатының және Канаданың Британдық Колумбия провинциясының жергілікті өзін-өзі басқару органдары Траншекаралық инновациялық экономиканы дамыту бойынша өзара түсіністік туралы меморандумға қол қойған кезде басталды. Екі ірі бизнес-ұйым, атап айтқанда Британ Колумбиясының іскерлік кеңесі және Сиэтл челленджі КИД құруды қолдады.

Британдық Колумбия іскерлік кеңесі мен Челлендж Сиэтлдің басшылығымен КИД басқару комитеті және жеті негізгі тақырыптық кіші комитеттер құрылды. Кіші комитеттер мынадай тақырыптық бағыттарды қамтиды: жаратылыстану ғылымдары, трансформациялық технологиялар, орнықты ауыл шаруашылығы, көлік, тұрғын үй және байланыс, үздік және алуан түрлі таланттар, жоғары білім беру саласындағы озық зерттеулер және шекара арқылы халықты/тауарларды тиімді өткізу.

КИД шеңберінде іске асырылатын немесе қаралатын жобалар мыналарды қамтиды:

1. Ванкувер-Сиэтл-Портленд жылдам темір жолы. Бұл теміржол КИД бойымен жүру уақытын едәуір қысқартады және дәліздегі көлік байланысын едәуір жақсартады.

2. Цифрлық денсаулық бастамасы. Британдық Колумбияның онкологиялық агенттігі және онкологиялық зерттеу орталығы. Фред Хатчинсон бүкіл өңірдегі ауылдық денсаулық жағдайын жақсарту үшін бірлеседі;

3. Каскадияның венчурлық акселерация желісі. Бұл Британдық Колумбия, Вашингтон және Орегонның техникалық, зерттеу және инвестициялық серіктестерінің желісі. Оның мақсаты – технологиялық стартаптарды қаржыландыру және ынтымақтастық мүмкіндіктерімен, соның ішінде шекара арқылы қамтамасыз ету.

4. Қаржылық инновациялар желісі. Үш қаланың венчурлық капиталистері КИД шеңберіндегі дамудың бастапқы кезеңдерінде стартаптар мен компаниялар үшін венчурлық капиталды қаржыландыруды ұлғайту үшін бірлеседі;

5. Жаһандық инновациялық алмасу. Британдық Колумбия университеті Вашингтон университетімен және Қытай Халық Республикасының Цинхау университетімен (ҚХР) негізінен денсаулық сақтау және әлеуетті арттыру саласындағы жобалармен байланысты нақты міндеттерді шешуде өнеркәсіптік кәсіпорындармен ынтымақтастық жасау үшін талантты студенттер мен оқытушыларды біріктіру үшін ынтымақтасады.

6. Каскадияның қалалық талдамалық кооперативі. Бұл Британдық Колумбия университеті мен Вашингтон университетінің тағы бір бірлескен жобасы. Ол қалалық мәселелерді шешуге көмектесу үшін деректер ғылымы мен талдаманы қолданады.

7. Университеттер деңгейіндегі ынтымақтастық. Каскадиядағы университеттер зерттеулерді, инновацияларды, кәсіпкерлікті, жұмыс күшінің біліктілігін арттыруды және экономикалық өсуді ынталандыру үшін бірлеседі.

© 2012. Қазақстан Республикасы Әділет министрлігінің «Қазақстан Республикасының Заңнама және құқықтық ақпарат институты» ШЖҚ РМК