

Қазақстанның мал шаруашылығы өнімдері барлық ауыл шаруашылығы өнімдерінің 43 пайызын құрайды. Мал шаруашылығы Қазақстанның негізгі стратегиялық экономикалық міндеттерінің бірі және ауыл тұрғындарының басты табыс және азық көздері, жұмыспен қамтылған саласы болып қала береді. Елімізде мал шаруашылығының негізгі салалары: қой және ірі қара, шошқа, құс, жылқы, түйе шаруашылықтары. Сонымен бірге, республиканың шығыс бөлігінде марал шаруашылығы дамыған. Табиғи жайылым-дардың қолайлылығы елімізде өндірілетін ет өнімдерінің 65 пайызын құрайтын қой шаруашылығы мен ет бағытындағы ірі қараны өсіруді дамытуға мүмкіндік береді.

Жоғары дамыған елдердің тұтынушылары қауіпсіздікке, табиғи және азық-түлік өнімдерінің экологиялық тазалығына жоғары талаптар қоя отырып, бұл өнімдердің бәсекеге түсе алатындығы ретінде нақ сол өміршең белгілерін атайды. Бұл бәсеке-лестіктің және отандық өнімнің негізгі факторы болуы керек. Нарықтық экономика жағдайында (азық-түлік өнімдерінің зиянсыз-дығы және сапасымен қатар) табысы төмен тұрғындар категориясы үшін олардың бағасының қолжетімді болуы маңызды рөлді атқарады. Отандық өнімдерге сұраныс, шетелге бергісіз сапа бойынша, олардың баға бойынша бәсекеге қабілеттілігі де сақталады.

Тамақ өнеркәсібі ауылшаруашылық тауар өндірушілер ретінде сауда жасау қабілет-тері мен мүмкіндіктері төмен жеткізушілерді алады, бұл жеткізушілер, басқаша айтқанда, өз шарттарын күшпен таңа алмайды. Тұтынушылардың азық-түлік өндірушілерге ықпалы, сондай-ақ олардың төлеу қабілет-терінің төмендігіне байланысты шектеулі.

Қазіргі уақытта республикада астық, шарап, тоқыма, ет, сүт, қант қызылшасы, көкөніс және т.б. территориялық-салалық кластерлердің түрлерін жасау және дамытудың алғышарттары бар.

Әлемдік тәжірибені зерттеуде көрсеткендей, кластерлі жүйені дамыту өткен ғасырдың 80- жылдары етек ала бастаған, шаруашылық субъектілердің әртүрлі байланыстарының кең көлемде дамуымен сипатталады. Сондай келісімдердің өсу жиілігі, мерзімдердің әр түрлілігі және байланыстардың түрлері, оларға ең ірі корпорациялардың қатысуы, өндірістік циклдің барлық фазалары мен кезеңдерінде фирмалардың шартты қатынастарды қолдануы, идеяларды іске асырудан бастаумен маркетингпен аяқтау, бұл құбылыстың барлығы фирмалардың дамуына, нарықтардың құрылысына және тұтастай өндірістің тиімділігіне

әсер етеді. Сипатталған бәсекелес фирмалардың өзара әсері кластер деп аталатын экономиканы басқарудың жаңа бастамасы [1].

Елдің мемлекеттік дамуының ерте кезеңдерінде бәсекеге қабілетті салалары базалық факторлардың болуымен немесе жергілікті нарықта үлкен сұраныстың болуымен байланысты пайда болды. Бақталас фирмалар сол бастапқы артықшылықтарды дамытуға мүмкіндік туғызды, өндірісті жетілдіру үдерісінің басталуына және саланың пайда болуына алып келді. Саладағы бәсекеге қабілеттілікті сақтау үшін артықшылықтарды тұрақты, әсіресе базалық факторлар бастапқыда басым жағдайларда болған кезде, жинақтау керек.

Ауыл шаруашылығын табысты жүргізудің әлемдік практикасын талдау ауыл шаруашылығы өндірісінің нәтижелерін жақсартуға инновациялар енгізу есебінен қол жеткізілетіндігін көрсетті. Бұл ретте инновациялық даму міндеттері бірқатар елдерде жеке зерттеу базасындағы инновацияларды өндіру есебінен (АҚШ, Франция, Германия) трансферт және шетелдік технологияларды (Аргентина, Австралия, Қытай) бейімдеу есебінен шешіледі, кейбір елдерде бұл міндеттер осы екі тәсілді, яғни жеке ғылыми базаны бір мезгілде дамытумен технологиялар трансфертін құрамдастыру арқылы шешіледі (Бразилия, Канада, Оңтүстік Корея, Жапония) [2].

Қоғамның ауыл шаруашылығы саласындағы инновациялық технологияны жүзеге асыруға қатысуы өңірлік кластерлерді жасау, сондай-ақ кластерлік тәсілді жүзеге асыру шеңберінде АӨК субъектілеріне техникалық әрі консалтингтік көмек көрсету арқылы Қоғам қызметінде инновациялар енгізу және дамыту арқылы іске асырылатын болады.

Бәсекеге қабілетті салалардағы жетістікке жеткен кластерлерді үлкен, бірізді сатыдан және мамандандырылған қорлармен және тағы басқа жабдықтармен қамтамасыз ететін салалардан тұратын сатылы шынжыр түрінде көрсетуге болады, бөлек алынған салалардағы үдерістерді жеделдету әлемдік нарықтағы бәсекеге қабілеттілікті нығайтатын және инновациялардың өсуіне әкелетін кластерлерді шоғырландыру арқылы болады.

Кластер – саланы басқарудың бірден-бір жетілдірілген технологияларының бірі болып табылады [3]. Егер оның құрылымындағы кластерді қарастырсақ - бұл қосымша құн жасау кезінде өзара байланысты жабдықтаушылар, өндірушілер, тұтынушылар, өнеркәсіптік инфрақұрылымның элементтері, зерттеуші институттар. Оған қосымша кластерді – аумақтық және салалық кешендердің бәсекеге қабілеттілігін арттыратын құрал ретінде қарастыру керек. Сол себептен айтылған зерттеу контекстінде кластер деп, аг-

Развитие кооперации, рынок средств производства

роенеркәсіптік құрылымдардың - кластерге қатысушылардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру мақсатында инновациялық бағдарламалармен біріктірілген, озат өндірістік, инженерлік және басқару технологиялары енгізілген тұрақты аумақтық-салалық серік-тестікті түсіну керек.

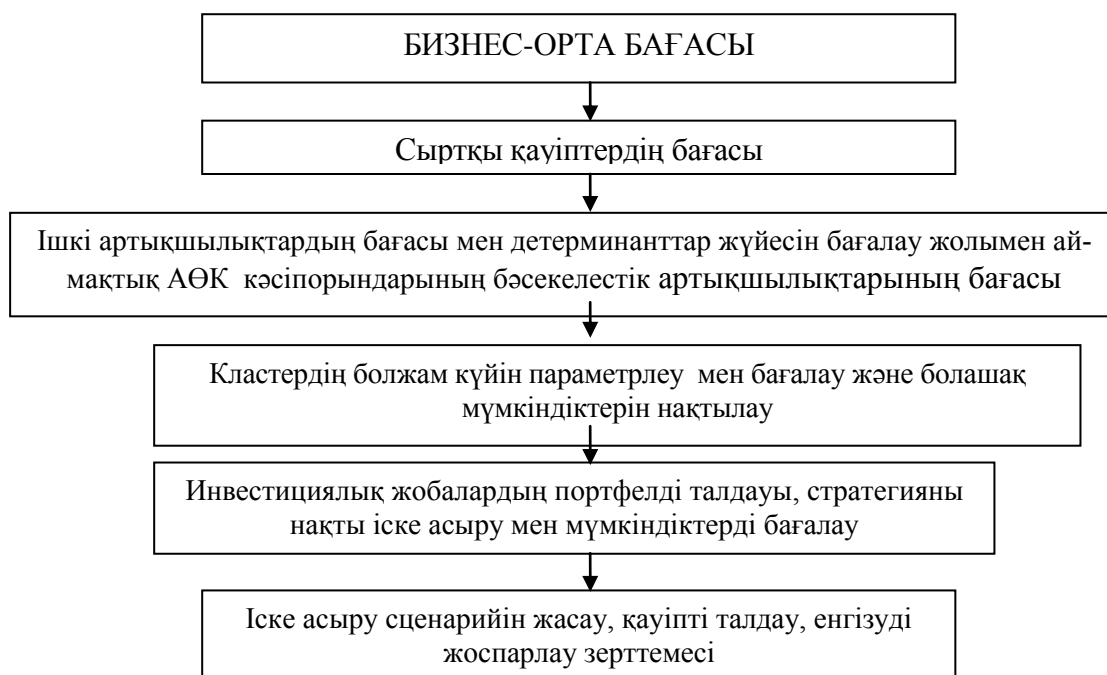
Тұжырымдық талдау агроенеркәсіптік кешенді кластеризациялаудың бірнеше негізгі артықшылығын көрсетуге мүмкіндік берді. Әкімшілік үшін: салық төлеушілер мен салық салынатын базаның саны көбейеді (шағын және орта бизнес басқарма орталықтары көлденең корпорациялардан айырмашылығы ереже бойынша, бизнестің өзі болған сол аумақта болуы керек), бизнеспен өзара байланыс үшін қолайлы құрал пайда болады, жеке бизнес-топтардан тәуелділік төмендейді, аумақтың экономикалық дамуының диверсификациясы үшін негіз пайда болады. Бизнес үшін: кадрлық инфрақұрылым жақсарды; зерттеулер мен зерттемелер үшін инфрақұрылым пайда болады; шығындар төмендейді; халықаралық нарыққа табысты шығу үшін мүмкіндіктер пайда болады [4].

Кластерлерді дамыту үшін тежегіш факторларға жататындар: бизнес-климаттың төмен сапасы; аумақтық және аграрлық бизнес мүдделері мен басшылықтарын жүргізу және өндіру тапсырмаларын іске асыра алмайтын ассоциативтік құрылымдарды (сауда аграрлық палата, агроөндірістік ассоциациялар) дамытудың төмен деңгейі, қысқа мерзімді жоспарлау шегі - кластерді дамыудан нақты табыстар тек қана 5-7 жылдардан кейін пайда болады [5].

Одан басқа салалық кластерлердің арнайы ынталандыруы бойынша жобалар-

дың табысты іске асырылуы тек қана аумақтық стратегия болған жағдайда жүзеге аса алатынын ескеру қажет. Аумақтың дамуынан тыс кластерді жетілдіру тұтастай тиімсіз. Кластердің негізін қалаушылардың бірі М.Портер өз әдістемесінде өте маңызды факторлардың бірі ретінде кластерді табысты дамыту үшін орнықты стратегияның бар болуын атайды. Аумақтық стратегия мен салалық кластерді дамытудың стратегиясын сәтті іске асыру үшін олар өзара келісілген болуы керек. Аумақтық стратегияны жасағанда мынаны ескеру қажет, аумақта өсудің қандай негізгі нүктелері бар екенін және бұл өсудің негізгі нүктелерін дамыту үшін мүдделі әр түрлі топтар не жасай алатындығын [6].

Аумақ әкімшілігінің рөлі кластерлерді активизациялау процесстерінің бастамаларын қолдауда болуы мүмкін. Сонымен қатар әкімшілікте бар болатын – мақсатты бағдарламалар сияқты кластерлерді ынталандырудың жоғары-тиімді тәсілдері бар. Олар кластерлердің дамуына айтарлықтай әсер ете алады. Әкімшілік кластерді дамытатын ертүрлі субъектілер арасындағы экономикалық қатынастарды қалыптастыруда белсенді жұмыс атқара алады, сонымен бірге өкімет және кластерді басқару арасында ертүрлі сұрақтарды реттеумен шұғылдана алады. Экономиканың басқа салаларында кластеризация тәжірибесін зерттеу, халықаралық тәжірибе, бізге төмендегі суретте көрсетілген аумақтық кластердің стратегиясын құрастырудың концептуалды стратегиялық үлгісін жасауға мүмкіндік берді.



Сурет-1 Аумақтық АӨК кластерлік дамыту стратегиясының құрылым моделі
Ескерту – автор құрастырған

Кластерлерді дамытуды ынталандыру кез-келген аумақтың қолынан келеді. Бизнес үшін кластер – бұл болашақта өзін бәсекеге қабілеттілігімен қамтамасыз етудің шынайы мүмкіндігі. Дегенмен кластерлер, қандай да бір басқада тартымды әдістемелер сияқты, аумақтық даму стратегиясында кең көлемді түрде қарастырылған жағдайда ғана нәтиже беретіндігін түсіну маңызды.

Осы үлгі әмбебап болып табылады және аумақ ішінде, сондай-ақ аумақаралық бағытта да агроөнеркәсіптік кластерлерді құрастыру үшін қолданыла алады. Кластерлі жүйені дамытудың ғылыми-әдістемелік зерттеулері кластердің стратегиясы мен оның негізгі міндеттерін қалыптастыруға, аумақтық-салалық кластердегі кәсіпорындардың өзара әсерлесуінің тиімді шарттарын, негізі қағидаларын анықтауға мүмкіндік берді.

Аумақтық-салалық кластерлердің қызметтері негізін қалайтын қағидалар болып, мыналар табылады:

- жеке компаниялардың және тұтастай кластерлердің бәсекелестігін күшейтетін, бір-бірін толықтырушы географиялық шектелген өзара байланысты компаниялар тобында, құралдарды жабдықтаушылардың, арнайы қызметтерді құрастыратын, инфрақұрылымдар, ҒЗИ мен ЖОО-дар және т.б., кооперациялық байланыстардың және құрылудың еріктілігі;

- кластерге қатысушылар арасында адал бәсекені қолдау және дамыту;

- сатылас және көлденең интеграцияны дамыту;

- кластерді дамыту мен жеделдету үшін мемлекеттік қолдау;

- барлық жүйеге қосылған құндар және шығындарды төмендету бойынша оңтайландыру және тағы басқалар.

Кластерде кәсіпорындардың өзара әсерлесуінің тиімді негізгі алғышарттарына жататындар мыналар:

- өндіріс көлемін ұлғайту, тарату;

- кластердің негізгі қатысушыларының өндірістік-шаруашылық жұмысының негізгі көрсеткіштерін (тиімділік, қор қайтымы) жақсартуы;

- салық түсімдері көлемдерінің өсуі;

- инвестицияларды тартудың өсуі;

- кластерге қатысушы кәсіпорындар мен бірлестіктер санының өсуі;

- кластердегі шағын және орта кәсіпкерлік үлесінің өсуі;

- кластерге қатысушылардың арасындағы экономикалық өзара байланыстардың

дамуы (кластерлер арасында отандық және шетел өндірушілерінің арасында).

Өз қалауынша, басқарылатын кластерлеулер, құрылым ереже бойынша бес сатыдан өтеді:

- стратегияның әлеуетті қатысушыларының уәждемесі;

- ортақ стратегиялар жасау;

- кластер ішінде қалыптасқан ойын ережелері тексерілетін, пилоттық жобаны іске асыру;

- өздігінен реттелудің тетіктерін іске қосу;

- бизнес-дәстүр нормативтік актілері ережелері мен келісімдер жүйесіне өту [7].

Төмендегі берілгендердің бәсекеге қабілеттілік алғышарттарының жоғарылауы Қазақстанның АӨК-дегі кластерлі жүйені дамытудың басым бағыттары болып табылады:

- дамыту үшін қолайлы экономикалық жағдай жасау жолымен ауылшаруашылық шикізатын өндірушілерді, ауылшаруашылық өндірісті өсіруде тауар өндірушілерді ынталандыру, оларды өндірістің негізгі жабдықтарымен қамтамасыз ету (тұқым, ауылшаруашылық техника, тыңайтқыштар, ЖЖМ және т.б.), жергілікті шаруашылықтың өндірістік шаруашылық қызметін жақсартумен қатар ірі және орта тауар шаруашылықтарын дамыту;

- терең, шикізаттарды кешенді өңдеу арқылы кәсіпорындардың ауылшаруашылық шикізатын қайта өңдеу жүйелерін жаңғырту, оларды жоғары технологиямен, қор үнемдеушілік құрал-жабдықтармен қамтамасыз ету, қалдықсыз өндірісті дамыту;

- өткізу - сатып алу мен өткізудің балама түрін дамыту, ауылшаруашылық өнімдерін алғашқы және тереңдете қайта өңдеу, көтерме сауда жүйесін жетілдіру, өнімдерді сақтаудың тиімді тәсілдерін қолдану және тағы басқалар арқылы ауылшаруашылық шикізатын және дайын өнімді дайындау, сақтау, тасымалдау, өлшеп салу және сату жүйесінің кәсіпорындарын құру;

- өнімді тауар өндірушіден тұтынушыға дейін жеткізу үдерісінде «өндіріс-сатып алу, сақтау, қайта өңдеу, тасымалдау, іске асыру» технологиялық тізбегі бойынша тараптардың өзара тиімділігі, өзара қызығушылығы негізінде АӨК кәсіпорындарының арасындағы сала аралық интеграцияланған байланыстарды дамыту.

Серіктестер арасында ауылшаруашылық өнімдерінің бірыңғай «өндіріс-сақтау, қайта өңдеу, іске асыру» технологиялық тізбегінің өзара тиімді қарым-қатынасының жоқтығы ҚР АӨК-де кластерлі тәсілді жасау мен қолдану

қажеттілігі туындаған ең басты мәселелердің бірі болып отыр.

Осыған байланысты біз құрылған кластердің тиімділігі серіктестер арасында өзара тиімді экономикалық қатынастар, осы бірлестікке кіретін, кәсіпорындардың өзара әрекеті түрлері мен сала аралық байланыстарды дамыту деңгейіне тәуелді болады деп есептейміз.

Сонымен бірге өзіндік ерекшеліктерді, сондай-ақ әрбір саланың өзінде бар қор, еңбек және қаржы әлеуетін ескеру керек.

Аумақтық-салалық кластерге қатысушыларының өзара әрекеттестігінің тетігіне қайта өндіруші кәсіпорындар мен ауылшаруашылық тауар өндірушілер арасындағы экономикалық қатынастарды жатқызады: жерді жалға алушылар мен олардың қожайындары, тұқым мен тыңайтқыш өндіруші, тікелей (құрал-жабдық, электр қуаты, жанармай, су және адам қорлары) және жанама (қаржы, құрылыс, көлік және қойма қызметтері) жабдықтаушылармен; кластерді негізгі құрастырушылардың қосалқы құрастырушылармен, оның ішінде, ілеспе және қолдаушы кәсіпорындармен (ЖОО, қоғамдық одақтар, мемлекеттік органдар, Стандарттау мен метрология жөніндегі комитет және т.б.) экономикалық қатынастары, инфрақұрылым (автотеміржол, телекоммуникация), көтерме саудагерлер, экспорттаушылар және т.б. [8].

Ауыл шаруашылығы, қайта өндіруші өнеркәсіп пен сауданың өзара әрекеттестігінде де олардың көптеген әртүрлі байланыстары пайда болады. Қорыта айтқанда, агроөнеркәсіптік өзара әрекеттесу АӨК әртүрлі салаларының функционалды - технологияға тәуелділігі сапасын анықтайды. Онда қандай да бір түрі ерекшеленбей-ақ, кәсіпорындар ынтымақтастығының түрлі формалары бірігеді.

Азық-түлік өнімін түпкі тұтынушысына жеткізу барысындағы агроөнеркәсіптік өзара әрекеттесуде келесілерді ең басты құрастырушы түрінде көрсетуге болады:

- құқықтық және экономикалық тәуелсіздігін сақтай отырып, келісімшарт қатынастары негізінде жұмыс істейтін агроөнеркәсіптік кәсіпорындардың технологиялық цикл бойынша бірігуі;

- құқықтық және экономикалық дербестігін сақтап және сақталмай, ауыл шаруашылығы өнімдерінің «өндіріс – қайта өңдеу - іске асыру» технологиялық циклін орындайтын біріккен құрылым жасау.

Аумақтық-салалық кластер үдерісінің қалыптасуында АӨК кәсіпорындарының өзара әрекеттестігін жетілдірудің негізгі жүйелері болып мыналар табылады:

- келісілген экономикалық мүдделерді үйлестіру;

- өнімдердің алмасу эквиваленттілігі;

- тараптардың тең құқылығы;

- өндірушіге экономикалық әдістермен әсер етудің нақты мүмкіндіктерін ұсыну негізіндегі өнім мен қызмет тұтынушының басымдылығы;

- ұйым кәсіпорындарының дербестігі мен мемлекеттік реттеудің үйлестігі;

- өзара заттық қызығушылық және шарттық міндеттемелердің орындалуына жауапкершілікті қамтамасыз ету;

- серіктестердің бірлескен әрекеттері мен күштерін келісіп қолдану.

Кластерге қатысушылардың арақатынастарын реттеу үшін, олардың мүдделерінің ортақтығын қамтамасыз ету, жеке және бірлескен мақсаттарды үйлестіру, ішкі ассортименттерді реттеу, қор, бағалы және тағы басқа пропорцияларды тиісті реттеуші тетіктерді қолдану ұсынылады:

- айырбастау-таратушы қатынастарының нормативтері;

- өнімдердің бағалары, кластердің ішінде тұтынылатын және жүзеге асырылатын түпкі өнім;

- технологиялық тізбектің жеке кезеңдерінің тиімділік нормативтері;

- орталықтандырылған қорларды құру жағдайындағы құрастыру тәртібі;

- өнім сапасын жоғарылатуды заттық ынталандыру (аралық, түпкі);

-өзара есептесудің шарттары мен тәртібі.

Біздің көзқарасымыз бойынша, астық дақылдары кластерінің таратушы тетігі төмендегіше құрылуы керек: түпкі өнімді іске асырудан түскен табыстар технологиялық циклдың барлық тізбегіне, сондай-ақ кластерге қатысушылар жасаған, орталықтандырылған қорлар арқылы бөлінеді. Сонымен қатар кластерді сатушы мен сатып алушы тізбегінде қарауға болады. Әрбір кластерге қатысушы әр басқа қатысушылардың өнімдерін сатып алушы және өз өнімін анықталған ішкі бағамен сатушы болып табылады.

Түпкі өнімінің бағасы, айталық, егер тауар өндірушілер шығындарының орнын толтыратын және ең жоғары кіріс әкелетін баға қоя алатын болса өспелі жиынтық-технологиялық тізбектердің бірінші буын өнімі бағаларынан (астық өндірісі) соңғы буын өнімінің бағасына (ұннан пісірілген өнімдер, макарон) дейін есептеледі.

Азық-түлік нарығы болған жағдайда ішкі бағаны «жоғарыдан төмен» сызбасы бойынша - қосалқы схема бойынша есептеген орындырақ. Яғни кластердің ішінде (трансфертті) баға мен тарифтердің ішкі тізбегі қалыптасады. Түпкі өнімнің нарығы олардың жоғарғы мәндеріне шек қоятындығынан, мұндай бағаларды лимитті деп атауға болады. Кластерлерді құруда бірдей экономикалық тетіктің зерттемесімен байланыстыру және, бәрінен бұрын, барлық қатысушыларға



тең тиімділікті қамтамасыз ету үшін баға белгілеу керек.

Қазақстанда АӨК-де аумақтық-салалық кластерлер құру мен дамытудың мақсаттары – ішкі өндірістердің кеңеюіне жағдай жасау, біріккен байланыстарды құру және мемлекеттік реттеуді жетілдіру негізінде отандық өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру [9].

Қазақстан АӨК-дегі ұсынылған аумақтық-салалық кластер қатысушыларының өзара әрекеттестігінің моделі шикізаттан дайын өнімге дейін біріңғай технологиялық циклмен байланысты кәсіпорындарды біріктіруге мүмкіндік береді, ауылшаруашылық, қайта өңдейтін және қызмет етуші кәсіпорындар, инженерлік кадрлар, ғалымдар, мемлекет және т.б. арасында тығыз байланыс жасауға жағдай жасайды; әрбір қатысушының экономикалық мүддесін қорғайды, түпкі есепте, өндірілетін өнімнің өндірілуі мен бәсекеге қабілеттілігін арттырады. Сонымен, Қазақстан АӨК-де кластер жүйесін қолдану қажеттілігі отандық өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің төмендігімен, өндірістің экономикалық тиімсіздігімен және инфрақұрылымның дамымағандығымен сипатталады.

Жуық арада Қазақстанның ДСҰ-ға кіруі бәсекеге қабілеттілікке қатаң талап етеді, бәсеке бағасымен қамтамасыз етуде күшейтілген талаптарды орындау қажеттілігі, біртұтас мақсатқа жету үшін оған жеткізуді басқарудың тиімді жүйесінің тізбегін қолдануды талап етеді. Сонымен бірге өнімдер өндірісі, қызметтер және буып-түйетін технологиялар процесстеріндегі инновацияларының маңыздылығы ерекше аталады.

Республикада астық, сүт, мақта-тоқыма, көкөніс және т.б. кластер түрлерінің қалыптасуы мен қызметінің ұйымдасқан-экономикалық алғышарттары бар.

Осыған орай ішкі өндірістердің кеңеюіне жағдай жасау және біріккен байланыстарды құрастыру мен мемлекеттік реттеуді жетілдіру негізінде отандық өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін арттыру Қазақстанда АӨК-де аумақтық-салалық кластер құру мен дамытудың негізгі мақсаты болып табылады.

Падайлығын әдебиеттер тізімі

1 Исабеков К., Мальчевский А. Будет ли мясо без скота // Агроалем. 2011.-№9 (26). - С. 51.

2 Даулбаев О., Сакенова М. Мясная стратегия // Агрошаршы. -2011.-№3.- С.4.

3 Мезина Т.В. Кластеры эффективно работающих предприятий в рамках «новой экономики» // Аспирант и соискатель.- 2009.-

№4.-С. 33-38

4 Леутский Л.И. Агропромышленные кластеры-прогрессивная форма организации агробизнеса в Казахстане // Проблемы Агроэкономики.-2004.-№4.-С.7-15.

5 Байзақов С., Райхан Н. Қазақстан экономикасын кластерлер көтереді // Ақиқат.-2005.-№1-2.- Б.41

6 Молдашев А.Б., Акимбекова Г.У. Механизм создания и функционирования территориально-отраслевых кластеров в АПК Казахстана. Отчет о научно-исследовательской работе.- Алматы, 2006 . - С.14.

7 Акимбекова Г.У. Развитие кластерной системы в АПК Казахстана // Проблемы агроэкономики.- 2006.- №3. - С.20.

8 Ескараев О.К. Экономические и методологические проблемы формирования кластеров в Республике Казахстан // Проблемы агроэкономики.- 2006.- №2- С.14.

9 Юркова Е. Эффективность инновационной деятельности в АПК // АПК: экономика, управление.- 2009.-№12. - С.42.

Padajlyғаң әдебиеттер тизими

1 Isabekov K., Mal'chevskij A. Budet li mjaso bez skota // Agroallem. 2011.-№9 (26). - S. 51.

2 Daulbaev O., Sakenova M. Mjasnaja strategija // Agrozharshy. -2011.-№3.- S.4.

3. Mezina T.V. Klasterly jeffektivno rabotajushhih predpriyatij v ramkah «novoj jekonomiki» // Aspirant i soiskatel'.- 2009.-№4.- S. 33-38

4 Leutskij L.I. Agropromyshlennye klasterly-progressivnaja forma organizacii agrobiznesa v Kazahstane // Problemy Agrorjnyka.-2004.-№4.- S.7-15.

5 Bajzaqov S., Rajhan N. Qazaqstan jekonomikasyn klasterler keteredi // Aqıqat.-2005.-№1-2.- B.41

6 Moldashev A.B., Akimbekova G.U. Mehanizm sozdaniya i funkcionirovaniya territorial'no-otraslevykh klasterov v APK Kazahstana. Otchet o nauchno-issledovatel'skoj rabote.- Almaty, 2006 . - S.14.

7 Akimbekova G.U. Razvitie klasternoj sistemy v APK Kazahstana // Problemy agrorjnyka.- 2006.- №3. - S.20.

8 Eskaraev O.K. Jekonomicheskie i metodologicheskie problemy formirovaniya klasterov v Respublike Kazahstan // Problemy agrorjnyka.- 2006.- №2- S.14.

9 Jurkova E. Jeffektivnost' innovacionnoj dejatel'nosti v APK // APK: jekonomika, upravlenie.- 2009.-№12. - S.42.