

Японское Агентство Международного Сотрудничества (JICA)

Акимат Мангистауской Области
Правительство Республики Казахстан

ИССЛЕДОВАНИЯ
ДЛЯ
РАЗРАБОТКИ ГЕНЕРАЛЬНОГО ПЛАНА
КОМПЛЕКСНОГО РЕГИОНАЛЬНОГО РАЗВИТИЯ
МАНГИСТАУСКОЙ ОБЛАСТИ
В
РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

ЗАКЛЮЧИТЕЛЬНЫЙ ОТЧЕТ
ТОМ IV
ОТЧЕТ ПО ИЗЫСКАНИЯМ

АВГУСТ 2008

RECS International Inc.
Yachiyo Engineering Co., Ltd.

Валютный эквивалент (средние курсы Интербанка на 6 января 2008г.)

US\$1.00=KZT 122.200

US\$1.00=JPY 108.652

JPY 1=KZT 1.12570

Источник: OANDA.COM, <http://www.oanda.com>.

Содержание

Глава 1	Изыскание Индустрий Распределения и Логистики	1
1.1	Цель	1
1.2	Обзор Изыскания.....	1
1.3	Проект и структура анкеты	2
1.4	Результаты	2
1.4.1	Отправители/получатели продукта/товара в Алматы и Астана.....	2
1.4.2	Отправители/получатели продукта/товара в Актау	7
1.4.3	Провайдеры логистических услуг в Алматы и Астана.....	9
1.4.4	Провайдеры логистических услуг в Актау	12
1.5	Результаты по Изысканию, связанному с услугами распределения / логистики	14
1.5.1	Маркетинг товаров.....	14
1.5.2	Закупка сырья и производственных материалов.....	15
Глава 2	Изыскание по Промышленности.....	16
2.1	Объем работ и методы	16
2.2	Результаты Изыскания	18
Глава 3	Изыскание Инвестиционного Потенциала.....	23
3.1	Цель	23
3.2	Методология	23
3.3	Резюме результатов для Мангистауской области.....	23
3.4	Резюме результатов для Алматы.....	27
3.5	Резюме Результатов для Атырау	29
Глава 4	Изыскание по Развитию Сельских Территорий.....	33
4.1	Введение.....	33
4.2	Цель Изыскания.....	33
4.3	Компоненты Изыскания	33
4.4	Краткое описание результатов Обзора сел.....	33
4.5	Краткое описание обзора домохозяйств/ферм и обсуждений целевых групп с сельскими жителями.....	36
4.6	Заключение и рекомендации	40
Глава 5	Дорожное Изыскание	44
5.1	Цели.....	44
5.2	Определение автомобильных поездок	44
5.3	Методы	44
5.4	Результаты Дорожного Изыскания	47

Список Таблиц

Таблица 1.1	Виды бизнеса	3
Таблица 1.2	Отношение компаний/организаций к Мангистауской области	3
Таблица 1.3	Происхождение сырьевых материалов/товара	3
Таблица 1.4	Пункт назначения (рынок) продукта/товара	4
Таблица 1.5	Владение собственным транспортным оборудованием и объектами хранения	5
Таблица 1.6	План расширению завода или офиса в Мангистауской области	5
Таблица 1.7	Потенциал в Актау или Мангистауской области в бизнесе	5
Таблица 1.8	Вопросы или проблемы в бизнесе	5
Таблица 1.9	Виды бизнеса	7
Таблица 1.10	Вип обработанного продукта	7
Таблица 1.11	Положение компаний/организаций в Мангистауской области	7
Таблица 1.12	Происхождение сырья /товара	8
Таблица 1.13	Рынок продукта/товара	8
Таблица 1.14	Владение собственным транспортным оборудованием и объектами хранения	8
Таблица 1.15	Потенциал Актау или Мангистауской области в бизнесе	9
Таблица 1.16	Вопросы или проблемы в бизнесе	9
Таблица 1.17	Вид бизнеса	9
Таблица 1.18	Отношение компаний/организаций к Мангистауской области	10
Таблица 1.19	Основные виды транспортировки	10
Таблица 1.20	Недавняя тенденция объема обработки	11
Таблица 1.21	План расширения офиса в Мангистауской области	11
Таблица 1.22	Потенциал Актау или Мангистауской области в бизнесе	11
Таблица 1.23	Вопросы или проблемы в бизнесе	12
Таблица 1.24	Вид бизнеса	12
Таблица 1.25	Положение компаний/организаций в Мангистауской области	12
Таблица 1.26	Главный способ транспортировки	13
Таблица 1.27	Недавняя тенденция объема обработки	13
Таблица 1.28	Потенциал Актау или Мангистауской области в бизнесе	14
Таблица 1.29	Вопросы или проблемы в бизнесе	14
Таблица 2.1	Рассмотренные предприятия в Мангистауской области по отраслям промышленности и их продуктам	16
Таблица 2.2	Способы получения информации, необходимой для организации производства, исследования и технологического развития	19
Таблица 2.3	Практические меры для стимулирования промышленного производства в подсекторах, основанных не на ресурсах	22
Таблица 2.4	Доходы предприятий по подсекторам	22
Таблица 4.1	Среднегодовой доход каждого опрошенного населенного пункта	38
Таблица 4.2	Процент дохода из различных источников по виду фермерского хозяйства	38
Таблица 5.1	Классификация транспортных средств	45
Таблица 5.2	Зона Мангистауской области	46
Таблица 5.3	Зона вне Мангистауской области	46
Таблица 5.4	Конверсионный фактор из 14-часов в 24-часа	48
Таблица 5.5	Различие интенсивности движения между будними днями и выходным	49
Таблица 5.6	Средний коэффициент пассажирозаполняемости автобусов	49
Таблица 5.7	Коэффициент загруженности грузовика	50
Таблица 5.8	Предполагаемая существующая таблица OD (Межзона)	51
Таблица 5.9	Резюме мнения водителей (%)	52

Список Рисунков

Рисунок 1.1	Товаропоток металлопроизводителем в Алматы (Пример 1).....	6
Рисунок 1.2	Товаропоток бутылочной компанией в Алматы (Пример 2).....	6
Рисунок 4.1	Методы продажи сельскохозяйственных продуктов	35
Рисунок 4.2	Наличие медицинских учреждений от количества исследуемых населенных пунктов	35
Рисунок 4.3	Виды государственной поддержки в населенных пунктах сельской местности....	36
Рисунок 4.4	Виды экономической деятельности	37
Рисунок 4.5	Доход от производства животноводства.....	37
Рисунок 4.6	Проблемы водоснабжения по селам	38
Рисунок 5.1	Целевые транспортные движения.....	44
Рисунок 5.2	Методология анкетного опроса	45
Рисунок 5.3	Пункты обзора	46
Рисунок 5.4	Все виды 24-часовой интенсивности.....	47
Рисунок 5.5	Модальная доля на главных дорогах	48
Рисунок 5.6	Коэффициент заполняемости в автобусах по часовым поясам	50
Рисунок 5.7	Презентация процедуры развития Матрицы OD.....	50
Рисунок 5.8	Предполагаемый поток OD в настоящее время.....	51

Аббревиатура

КЗТ	Казахский тенге
МКС	Международной организацией по стандартизации
ОЦГ	Обсуждения целевой группы
ПВХ	Поливинилхлорид
СНГ	Содружество Независимых Государств
СЭЗ	Специальная экономическая зона
ЯАМС	Японское Агентство Международного Сотрудничества

ГЛАВА 1 ИЗЫСКАНИЕ ИНДУСТРИЙ РАСПРЕДЕЛЕНИЯ И ЛОГИСТИКИ

Эта глава представляет результат Изыскания индустрий распределения и логистики (Изыскание ИРЛ), которое было передано в субконтракт местной консалтинговой компании и проведено в Алматы, Астане и Актау для Исследования Генерального Плана Комплексного регионального развития Мангистауской области в Республике Казахстан.

Первые три раздела описывают цели, обзор изыскания, включая методологию, проект и структуру анкетного опросника. В заключительной части представлены результаты изыскания в статистических терминах.

1.1 Цель

Целью Изыскания является (i) сбор информации от отправителей/получателей продукта/товара, таких как изготовители, провайдеры услуг логистики, (ii) разъяснение существующих условий, и проблем деятельности распределения/логистики, и (iii) оценка потенциала развития в Актау и Мангистауской области в качестве распределительного центра в стране, в целом, и Каспийском регионе.

1.2 Обзор Изыскания

(1) Методология

Опрос Изыскания был проведен с использованием двух типов анкетных опросников: один для отправителей продукта, таких как производители, и другой для провайдеров услуг логистики. Образцы были отобраны на основе результатов первоначального исследования Исследовательской Группой ЛСА, данных из Мангистауской области и базы данных местного консультанта.

(2) Местоположение Изыскания

Обзор предусматривался для проведения в Мангистауской, Алматинской и Астанинской областях.

(3) Размер образца и распределения

Общее количество образцов, необходимых для сбора, составило 20 в Мангистауской области и 60 в Алматы и Астана, соответственно. Классификация для целевого вида отраслей указаны ниже.

Отправители/получатели продукта/товара

Производители, оптовые торговцы, розничные продавцы, дистрибьюторы и поставщики сырья

- Алматы и Астана: 36
- Актау: 10 (Производители не были включены, так как они были охвачены Изысканием по промышленности).

Провайдеры логистических услуг

Железнодорожные компании, портовые и морские компании, грузовые компании, авиа

компаний, складские компании и грузовых экспедиторы и другие провайдеры логистических услуг.

- Алматы и Астана: 24
- Актау: 10

Примечания:

- (а) Нефтяные и газовые отрасли не являлись целевыми для этого обзора.
- (б) Производители, оптовые торговцы/розничные продавцы и дистрибьюторы, подлежащие анкетному опросу в Алматы и Астана, имели маркетинговый выход в Мангистауской области.
- (в) У провайдеров услуг логистики, подлежащие анкетному опросу в Алматы и Астаны, была сеть сбыта/распределения или филиалы в Мангистауской области.

1.3 Проект и структура анкеты

Проект анкеты был сначала подготовлен Исследовательской Группой ЛСА и затем завершен в сотрудничестве с местным консультантом. Проект основывался на проектных целях, и были представлены следующие вопросы.

- (1) Введение (Устойчивый Профиль)
- (2) Вид товара/продукта, произведенного или обработанного
- (3) Поток товара/продукта и структура рынка
 - Пункт отправления и назначения товара/продукта
 - Объем обработки (на основе веса/денежного выражения) по товарам/продуктам в месяц
 - Частота транспортировки и способ транспортировки
 - Стоимость транспортировки
 - Стоимость хранения
- (4) Стратегия по управлению системой распределения и поставки
- (5) Оценка потенциала Актау (включая СЭЗ) и Мангистауской области
- (6) План по расширению объектов/заводов/офисов в Актау и Мангистауской области
- (7) Проблемы и трудности в бизнесе

1.4 Результаты

Результат был проанализирован по видам: (1) отправители/получатели продукта/товара и (2) провайдеры услуг логистики, и по местоположению: (1) Алматы и Астана и (2) Актау, соответственно.

1.4.1 Отправители/получатели продукта/товара в Алматы и Астана

- (1) Вид бизнеса

Из полученных ответов на анкетный вопросник 18 компаний (50%) являются производителями, за которым следуют 13 компаний оптовых торговцев/розничных продавцов (36%) как указано в Таблице 1.1.

- (2) Отношение компаний/организаций к Мангистауской области

Продукты или предметы потребления 23 компаний (64%) были проданы в Мангистауской области. 10 компаний (28%) имели филиал (для продажи) или агента в областях (Таблица 1.2).

Таблица 1.1 Виды бизнеса

Вид бизнеса	Количество	%
1. Производитель	18	50,0
2. Оптовый торговец/розничный продавец	13	36,1
3. Дистрибьютор	2	5,6
4. Поставщик сырья	2	5,6
5. Прочие	1	2,8
Всего	36	100,0

Таблица 1.2 Отношение компаний/организаций к Мангистауской области

Отношение компаний к Мангистауской области	Количество	%
1. Наличие филиала (для продаж) или агента в области.	10	27,8
2. Наличие филиала (для производства) в области.	0	0,0
3. Продукты, продающиеся в области.	23	63,9
4. Услуги, предоставляющиеся в области.	1	2,8
5. Сырье или части, прибывающие из области	2	5,6
6. Прочее	0	0,0
Всего	36	100,0

(3) Происхождение сырьевых материалов/товара

В отношении производителей, 8 компаний (44%) импортируют сырьевые материалы из зарубежных стран, и 5 компаний (28%) производят закупку в зарубежных странах и из других областей (Таблица 1.3). С другой стороны, у оптовых торговцев/розничных продавцов 4 компании (31%) делают закупку из зарубежных стран и других областей, и 4 компании из других областей.

Таблица 1.3 Происхождение сырьевых материалов/товара

(а) Изготовление	Количество	%
1. Импорт из зарубежных стран и других областей	5	27,8
2. Импорт из зарубежных стран	8	44,4
3. Из других областей	3	16,7
4. Нет ответа	2	11,1
Всего	18	100,0
(б) Оптовый торговец/розничный продавец	Количество	%
1. Импорт из зарубежных стран и других областей	4	30,8
2. Импорт из зарубежных стран	3	23,1
3. Из других областей	4	30,8
4. В пределах Мангистауской области и из других областей	1	7,7
5. Нет ответа	1	7,7
Всего	13	100,0
(с) Поставщик распределения/сырья	Количество	%
1. Из другой области	1	25,0
2. Импорт из зарубежных стран	3	75,0
Всего	4	100,0

(4) Пункт назначения (рынок) продукта/товара

В отношении производителей, 12 компаний (67%) ответили, что рынок в других областях составлял в значительной степени, и в Мангистауской области в незначительной степени, за которыми следуют ответы 3 компаний (17%), у которых основной рынок находился в Мангистауской области (Таблица 1.4). Из оптовых торговцев/розничных продавцов, с другой стороны, 6 компаний (46%) ответили, что рынок в других областях насчитывался в значительной степени, и Мангистауской области в незначительной степени, за которыми шли 4 компании (31%), с главным рынком в других областях, и с незначительным рынком в Мангистауской области и экспортом.

Таблица 1.4 Пункт назначения (рынок) продукта/товара

(а) Производство	Количество	%
1. Главным образом другие области и частично Мангистауская область	12	66,7
2. Главным образом другие области и частично Мангистауская область и экспорт	2	11,1
3. Главным образом Мангистауская область	3	16,7
4. Экспорт (50%) и другие области (50%)	1	5,6
Всего	18	100,0
(б) Оптовый торговец/розничный продавец	Количество	%
1. Главным образом другие области и частично Мангистауская область	6	46,2
2. Главным образом другие области и частично Мангистауская область и экспорт	4	30,8
3. Мангистауская область (50%) и другие области (50%)	1	7,7
5. Нет ответа	2	15,4
Всего	13	100,0
(в) Поставщик распределения/сырья	Количество	%
Главным образом другие области и частично Мангистауская область	4	100,0
Всего	4	100,0

(5) Стоимость транспортировки, время транзита и основной вид транспортировки

Большинство компаний не раскрыло информацию относительно стоимости транспортировки. Время транзита из Алматы или Астана до Актау варьировало между 4 и 10 днями, хотя автомобильные грузовые перевозки немного быстрее, чем железнодорожные. В отношении главного вида транспортировки, 17 компаний (47%) используют грузовики, а также 17 компаний используют железные дороги, 2 компании (5,6%) пользуются авиаперевозками.

(6) Структура стоимости транспортировки продукта/товара

Большинство респондентов ответило, что доля прямых затрат на логистику (для грузовых перевозок, обработки груза, склада, составляла между 60-70%, за которыми следовали расходы на упаковку (10-20%), стоимость капитального оборудования, включая ИТ (10-20%) и административные и другие затраты (10%). Некоторые компании ответили, что доля капитального оборудования составляет более 50 процентов.

(7) Политика или стратегия по распределению/логистике (включая управление системой поставок)

Ни один респондент не ответил о детальной стратегии для распределения/логистики (включая управление системой поставок, но некоторые компании подчеркнули важность контроля складских помещений/склада и склада сырьевых материалов, использования провайдеров соответствующих логистических услуг и отбора эффективного способа транспортировки.

(8) Владение собственным транспортным оборудованием и объектами хранения

Из 36 респондентов, 18 компаний (50%) владеют таким транспортным оборудованием, как грузовики и железнодорожные вагоны (Таблица 1.5). Далее, 34 компании (94%) имеют собственные объекты хранения или склады.

(9) План расширения

У шести компаний (17%) существует план расширения завода или офиса в Мангистауской области в отношении распределения и логистики своего продукта и товара (Таблица 1.6).

(10) Потенциал Актау или Мангистауской области

Как указано в Таблице 1.7, из 36 респондентов 12 компаний (33%) ответили, что потенциал

кажется большим, так как такое крупномасштабное развитие, как СЭЗ, делает успехи, за которым следовал ответ, что потенциал кажется большим, так как данная область обладает хорошим выходом на внешний рынок через Актауский морской порт 9 компаниями (25%) и ответом, что потенциал не изменился в течение определенного периода 8 компаниями (33%).

Таблица 1.5 Владение собственным транспортным оборудованием и объектами хранения

Владение транспортным оборудованием	Количество	%
1. Да	18	50,0
2. Нет	18	50,0
Всего	36	100,0
Владение хранением или складом	Количество	%
1. Да	34	94,4
2. Нет	2	5,6
Всего	36	100,0

Таблица 1.6 План расширению завода или офиса в Мангистауской области

План расширения завода/офиса в Актау или Мангистауской области в отношении распределения	Количество	%
1. Да	6	16,7
2. Нет	30	83,3
Всего	36	100,0

Таблица 1.7 Потенциал в Актау или Мангистауской области в бизнесе

Потенциал Актау или Мангистауской области	Количество	%
1. Потенциал кажется большим, так как эта область становится распределительным центром Казахстана в целом.	7	19,4
2. Потенциал кажется большим, так как эта область имеет хороший выход на внешний рынок через Актауский морской порт.	9	25,0
3. Потенциал кажется большим, так как крупномасштабное развитие, такое как Специальная Экономическая Зона, делает успехи.	12	33,3
4. Потенциал не является большим, так как другие районы/области являются более перспективными.	7	19,4
5. Потенциал не изменился за определенный период	8	22,2
Всего (многократные ответы: всего количество образцов 36)	43	-

* Происхождение - отношение числа ответов к общему количеству образцов (36)

(11) Вопросы или проблемы

Ответом, содержащим самую высокую долю, был “трудности непосредственно с распределением/транспортировкой (включая высокую стоимость)” 12 компаниями (33%), за которым следовал “сложные таможенные процедуры” 11 компаниями (31%) и “нехватка торговых связей с зарубежными партнерами” и “поиск покупателей” 7 компаниями (19%) каждый. Высокая стоимость транспортировки и сложные таможенные процедуры, по видимости, являются существенными проблемами для отправителей/получателей продукта (Таблица 1.8).

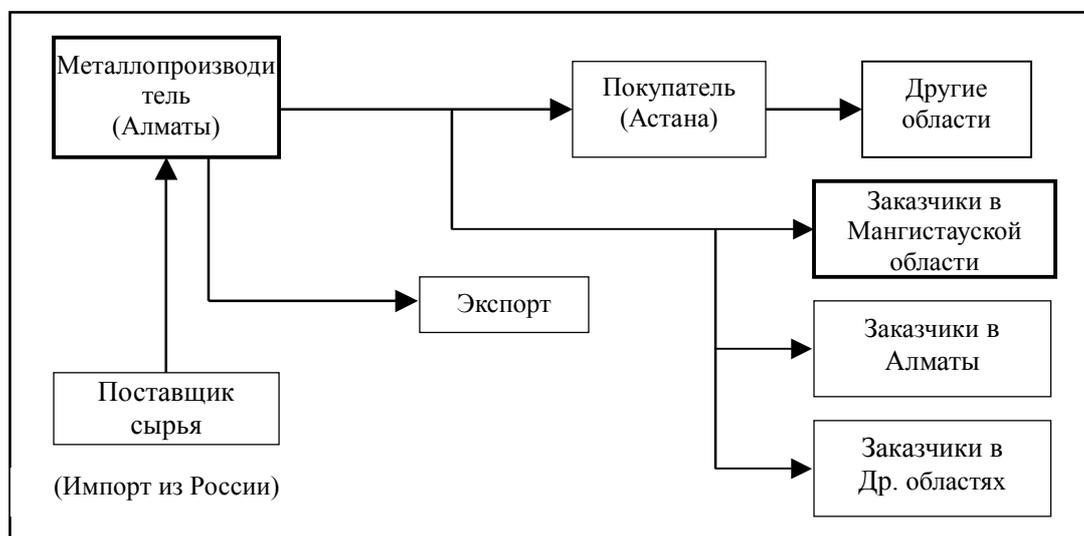
Примеры товаропотоков металлопроизводителем и бутылочных компаний представлены на Рисунок 1.1 и Рисунок 1.2.

Таблица 1.8 Вопросы или проблемы в бизнесе

Вопросы или проблемы	Количество	%*
1. Трудности с распределением/транспортировкой (включая высокую стоимость)	12	33,3
2. Нехватка информации относительно внутренних рынков	6	16,7
3. Нехватка информации относительно внешних рынков	2	5,6
4. Нехватки торговых связей с иностранными партнерами	7	19,4
5. Сложные таможенные процедуры	11	30,6
6. Несоответствие продукта международным стандартам	3	8,3

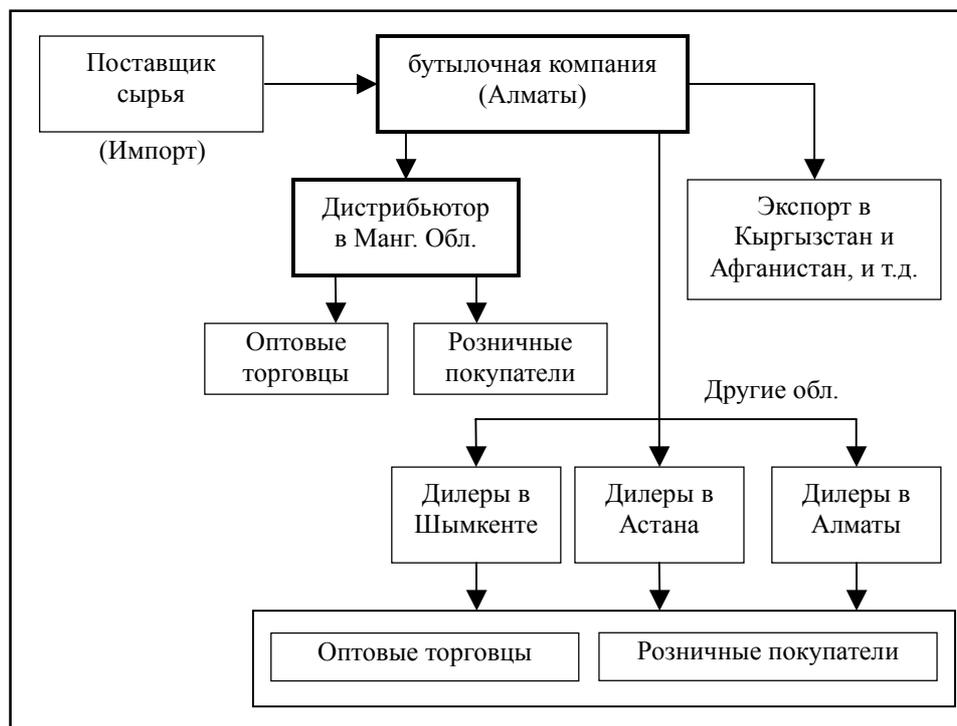
Вопросы или проблемы	Количество	%*
7. Недостаточный спрос на внутреннем рынке Казахстана	4	11,1
8. Недостаточный спрос на региональном рынке (Средняя Азия, СНГ, и т.д.)	1	2,8
9. Поиск покупателей	7	19,4
Всего (многократные ответы: общее количество образцов 36)	56	-

* Происхождение - отношение числа ответов на общее количество образцов (36).



* Компания, главным образом, использует грузовики для распределения продукта.

Рисунок 1.1 Товаропоток металлопроизводителем в Алматы (Пример 1)



* Для распределения продукта компания использует железную дорогу (80%) и грузовик (20%).

Рисунок 1.2 Товаропоток бутылочной компанией в Алматы (Пример 2)

1.4.2 Отправители/получатели продукта/товара в Актау

(1) Вид бизнеса

Из полученных ответов анкетного вопросника 8 компаний (80%) являются оптовыми торговцами/розничными продавцами, за которыми следуют 2 компании поставщиков сырья (20%) как указано в Таблице 1.9.

Таблица 1.9 Виды бизнеса

Вид бизнеса	Число	%
1. Оптовый торговец/розничный продавец	8	80,0
2. Дистрибьютор	0	0,0
3. Поставщик сырья	2	20,0
4. Прочее	0	0,0
Всего	10	100,0

(2) Вид обработанного продукта

Из полученных ответов анкетного вопросника 5 компаний (50%) обрабатывают строительные материалы, за которыми следуют 2 компании (20%) обработка бытовых химических товаров, и по одной компании каждая, обрабатывающая телекоммуникационный кабель, пищевые продукты и нефть, соответственно (Таблица 1.10).

Таблица 1.10 Вид обработанного продукта

Вид продукта	Количество	%
1. Строительные материалы	5	50,0
2. Бытовые химические товары и средства гигиены/медицины	2	20,0
3. Телекоммуникационный кабель	1	10,0
4. Пищевые продукты	1	10,0
5. Нефть	1	10,0
Итого	10	100,0

(3) Положение компаний/организаций в Мангистауской области

Пять компаний (50%) были головными офисами, в то время как другие 5 компаний были филиалами или агентами в области (Таблица 1.11).

Таблица 1.11 Положение компаний/организаций в Мангистауской области

Положение компаний в Мангистауской области	Количество	%
1. Головной офис	5	50,0
2. Филиал или агент	5	50,0
3. Прочее	0	0,0
Общее количество	10	100,0

(4) Происхождение продукта/товара

В отношении оптового торговца/розничных продавцов, 4 компании (50%) закупают продукты/товары потребления из других областей, и 3 компании (38%) получают товары из других областей и зарубежных стран (Таблица 1.12). С другой стороны, один из поставщиков сырья делает закупку в пределах Мангистауской области, и другой делает из других областей, соответственно.

(5) Рынок продукта/товара

В отношении оптовых торговцев/розничных продавцов, 6 компаний (75%) ответили, что рынком являлась Мангистауская область в незначительной степени, за которой следуют ответы

1 компанией (13%), что главным рынком была Мангистауская область и другие области (Таблица 1.13). Из поставщиков сырья, с другой стороны, все 2 компании ответили, что рынок - Мангистауская область.

Таблица 1.12 Происхождение сырья /товара

(а) Оптовый торговец/розничный продавец	Количество	%
1. Мангистауская область	0	0,0
2. Мангистауская область и другие области	1	12,5
3. Другие области	4	50,0
4. Другие области и импорт из других стран	3	37,5
Всего	8	100,0
(б) Поставщик сырья	Количество	%
1. Мангистауская область	1	50,0
2. Другие области	1	50,0
Всего	2	100,0

Таблица 1.13 Рынок продукта/товара

(а) Оптовый торговец/розничный продавец	Количество	%
1. Мангистауская область	6	75,0
2. Мангистауская область и другие области	1	12,5
3. Нет ответа	1	12,5
Всего	8	100,0
(б) Поставщик сырья	Количество	%
Мангистауская область	2	100,0
Всего	2	100,0

(6) Стоимость транспортировки, время транзита и главный вид транспортировки

Большинство компаний не раскрыло информацию относительно стоимости транспортировки. Одна компания ответила, что стоимость составила KZT 6.000/м³ из восточной части Казахстана. Время транзита из восточной части Казахстана в Актау варьировало между 4 днями и двумя неделями поездом. Для почти всех респондентов главным видом транспортировки являлась железная дорога.

(7) Владение собственным транспортным оборудованием и объектами хранения

Из 10 респондентов 7 компаний (70%) владеют транспортным оборудованием, таким как железнодорожные вагоны и грузовики. Далее, у 8 компаний (80%) имеется по одному объекту хранения или складов (Таблица 1.14).

Таблица 1.14 Владение собственным транспортным оборудованием и объектами хранения

Владение транспортным оборудованием	Количество	%
1. Да	7	70,0
2. Нет	3	30,0
Всего	10	100,0
Владение хранилищем или складом	Количество	%
1. Да	8	80,0
2. Нет	2	20,0
Всего	10	100,0

(8) Потенциал Актау или Мангистауской области

Из 10 респондентов 6 компаний (60%) ответили, что потенциал кажется большим, так как эта область становится распределительным центром Казахстана в целом, за которым следовал ответ, что потенциал кажется большим, так как данная область имеет хороший доступ к внешнему

рынку через Актауский морской порт 4 компаниями (40%), ответ, что потенциал не является большим, так как другие районы/области являются более перспективными 1 компанией и ответ, что потенциал не изменился в течение определенного периода 1 компанией, соответственно (Таблица 1.15).

Таблица 1.15 Потенциал Актау или Мангистауской области в бизнесе

Потенциал Актау или Мангистауской области	Число	%*
1. Потенциал кажется большим, так как эта область становится распределительным центром Казахстана в целом.	6	60,0
2. Потенциал кажется большим, так как у этой области имеется хороший доступ к внешнему рынку через Актауский морской порт.	4	40,0
3. Потенциал кажется большим, так как крупномасштабное развитие, такое как Специальная Экономическая Зона, делает успехи.	0	0,0
4. Потенциал не является большим, так как другие районы/области являются более перспективными.	1	10,0
5. Потенциал не изменился в течение определенного периода.	1	10,0
Всего (многократные ответы: общее количество образцов 10)	12	-

* Происхождение - отношение числа ответов к общему количеству образцов (10).

(9) Вопросы или проблемы

Ответом с наибольшей долей являлся “сложные таможенные процедуры” 7 компаниями (70%), за которым следует “трудности непосредственно с распределением/транспортировкой (включая высокую стоимость)” 6 компаниями (60%), “поиск покупателей” 3 компаниями (30%) и “недостаточным спросом на рынке Мангистауской области” 2 компаниями (20%) как указано в Таблице 1.16.

Таблица 1.16 Вопросы или проблемы в бизнесе

Проблемы или проблемы	Количество	%*
1. Трудности с распределением/транспортировкой (включая высокую стоимость)	6	60,0
2. Нехватка информации относительно рынков в Мангистауской области	0	0,0
3. Нехватка информации относительно внешних рынков	0	0,0
4. Сложные таможенные процедуры	7	70,0
5. Недостаточный спрос на рынке Мангистауской области	2	20,0
6. Поиск покупателей	3	30,0
Всего (многократные ответы: общее количество образцов 10)	18	-

* Происхождение - отношение числа ответов к общему количеству образцов (10).

1.4.3 Провайдеры логистических услуг в Алматы и Астана

(1) Вид бизнеса

Из 24 компаний 10 компаний (42%) были грузовыми экспедиторами, за которыми следовали 5 компаний склада/хранения (21%) и 4 железнодорожные компании (17%) как указано в Таблице 1.17.

Таблица 1.17 Вид бизнеса

Вид бизнеса	Количество	%
1. Железнодорожная компания	4	16,7
2. Грузовая компания	2	8,3
3. Морские транспортные компании	0	0,0
4. Авиакомпании	2	8,3
5. Грузовые экспедиторы	10	41,7
6. Компании склада/хранения	5	20,8
7. Прочее	1	4,2
Всего	24	100,0

(2) Отношение компаний/организаций к Мангистауской области

15 компаний (63%) ответили, что услуги были оказаны в Мангистаускую область через сеть компаний (Таблица 1.18). С другой стороны, 9 компаний (37%) ответили, что был филиал (для продаж) или агент в области.

Таблица 1.18 Отношение компаний/организаций к Мангистауской области

Отношение компаний к Мангистауской области	Количество	%
1. Наличие филиала (для продаж) или агента в области	9	37,5
2. Услуги оказаны в области через сеть компаний	15	62,5
3. Прочее	0	0,0
Всего	24	100,0

(3) Вид товара/продукта, обработанного компаниями специально для Мангистауской области

Вид товара/продукта, обработанного провайдерами логистических услуг, был абсолютно различен, такой как машины или части, связанные с нефтяными отраслями или общими производителями, продукты из металла или стали, пищевые продукты и напитки, бытовые товары для ежедневного использования, строительные материалы и лекарства.

(4) Главные заказчики грузовых перевозок в Мангистауской области

Главными заказчиками были производители, за которыми следовали оптовые торговцы/розничные продавцы и дистрибьюторы. Заказчики провайдеров логистических услуг не ограничивались до определенного вида бизнеса.

(5) Структура стоимости транспортировки

Для большинства компаний прямая стоимость транспортировки (включая топливо) насчитывала наибольшую долю, равную 60-70 процентов, за которой следовали плата за дорогу (только для грузовых компаний), таможенные пошлины, плата грузовых терминалов и страхование, на долю которых пришлось около 10 процентов каждая.

(6) Стоимость транспортировки, время транзита до Актау или Мангистауской области и основной вид транспортировки

Большинство компаний не раскрыло информацию относительно стоимости транспортировки. Однако, стоимость транспортировки для 40-футового контейнера из Алматы до Актау, который включает плату грузового терминала, таможенные пошлины и страхование, находится в пределах между US\$1.500-2000 железной дорогой, и стоимость перевозок 20т грузовиком разнится между US\$4.000-7.000. Согласно опроса грузового экспедитора в Актау, стоимость перевозок 20т грузовиком составляет US\$1,8/км. Время транзита из Алматы или Астаны до Актау варьировало между 4 и 10 днями, хотя грузовик немного быстрее, чем железные дороги. В отношении основных видов транспортировки, 12 компаний (50%) используют грузовик, 10 компаний (42%) железные дороги и 2 компании (8%) авиаперевозки (Таблица 1.19).

Таблица 1.19 Основные виды транспортировки

Основные виды транспортировки	Количество	%
1. Железная дорога	10	41,7
2. Грузовик	12	50,0
3. Самолет	2	8,3
Всего	24	100,0

(7) Недавняя тенденция объема обработки

Из 24 компаний 8 (33%) ответили, что объема обработки груза увеличился с 2001, в то время как 13 компаний (54%) ответили, что объем не изменился, и 3 компании (13%) сообщили о сокращении объемов (Таблица 1.20).

Таблица 1.20 Недавняя тенденция объема обработки

Тенденция объема обработки с 2001	Количество	%
(1) Увеличение	8	33,3
(2) Сокращение	3	12,5
(3) Без изменений	13	54,2
Всего	24	100,0

(8) План расширения

У пяти компаний (21%) был план расширения офиса в Мангистауской области, в целях усиления своего бизнеса, в то время как 19 компаний (79%) отметили об отсутствии плана расширения (Таблица 1.21).

Таблица 1.21 План расширения офиса в Мангистауской области

План по расширению офиса в Актау или Мангистауской области	Количество	%
1. Да	5	20,8
2. Нет	19	79,2
Всего	24	100,0

(9) Потенциал Актау или Мангистауской области

Как указано в Таблице 1.22, из 24 респондентов 10 компаний (42%) ответили, что потенциал не является большим, так как другие районы/области являются более перспективными, за которыми следует ответ «потенциал не изменился в течение определенного периода» 5 компаниями (21%). Потенциал Актау или Мангистауской области не был высоко оценен на этот момент среди провайдеров услуг логистики в Алматы и Астана, хотя количество образцов является небольшим.

Таблица 1.22 Потенциал Актау или Мангистауской области в бизнесе

Потенциал Актау или Мангистауской области	Кол-во	%
1. Потенциал кажется большим, так как эта область становится распределительным центром Казахстана в целом.	4	16,7
2. Потенциал кажется большим, так как эта области имеет хороший выход к внешнему рынку через Актауский морской порт.	3	12,5
3. Потенциал кажется большим, так как крупномасштабное развитие, такое как Специальная Экономическая Зона, делает успехи.	3	12,5
4. Потенциал не является большим, так как другие районы/области являются более многообещающими.	10	41,7
5. Потенциал не изменился в течение определенного периода.	5	20,8
Всего (многократные ответы; общее количество образцов 24)	25	-

(10) Вопросы или проблемы

Ответом, содержащим самую высокую долю, был “серьезная конкурентоспособность среди других компаний в отношении стоимости” 11 компаниями (46%), за которым следует “инфраструктура не развита должным образом” 5 компаниями (21%) и “руководства и законы хорошо не удовлетворяют текущую ситуацию логистических услуг” 4 компаниями (17%), соответственно (Таблица 1.23). Усиленная конкуренция была решающей проблемой для провайдеров логистических услуг в Алматы и Астана.

Таблица 1.23 Вопросы или проблемы в бизнесе

Вопросы или проблемы в бизнесе	Количество	%
1. Инфраструктура не развита должным образом.	5	20,8
2. Сложные таможенные процедуры	3	12,5
3. Серьезная конкурентоспособность среди других компаний в отношении стоимости	11	45,8
4. Недостаточная потребность в грузовых перевозках на внутреннем рынке Казахстана	3	12,5
5. Недостаточная потребность в грузовых перевозках на региональном рынке (Средняя Азия, СНГ, и т.д.)	2	8,3
6. Руководства и законы хорошо не удовлетворяют текущую ситуацию логистических услуг.	4	16,7
7. Прочее	0	0,0
Всего (многократные ответы; общее количество образцов 24)	28	-

1.4.4 Провайдеры логистических услуг в Актау

(1) Вид бизнеса

Из 10 респондентов 5 компаний (50%) были грузовыми компаниями, за которыми следовали 4 грузовые экспедиторы (40%) и 1 авиакомпания (10%) как указано в Таблице 1.24.

Таблица 1.24 Вид бизнеса

Вид бизнеса	Количество	%
1. Железнодорожная компания	0	0,0
2. Грузовая компания	5	50,0
3. Морские транспортные компании	0	0,0
4. Авиакомпания	1	10,0
5. Грузовые экспедиторы	4	40,0
6. Компании склада/хранения	0	0,0
7. Прочее	0	0,0
Всего	10	100,0

(2) Положение компаний/организаций в Мангистауской области

Шесть компаний (60%) являлись филиалами или агентами, в то время как другие 4 компании - головными офисами (Таблица 1.25).

Таблица 1.25 Положение компаний/организаций в Мангистауской области

Положение компаний в Мангистауской области	Количество	%
1. Головной офис	4	40,0
2. Филиал или агент	6	60,0
3. Прочее	0	0,0
Всего	10	100,0

(3) Вид товара/продукта, обработанного компаниями в Мангистауской области

Вид товара/продукта, обработанного провайдерами услуг логистики, был различен и представлен машинами или частями, связанными с нефтяными отраслями промышленности или общими производителями, изделиями из металла или стали, пищевыми продуктами и напитками, бытовыми товарами для ежедневного использования и документами.

(4) Основные заказчики грузовых перевозок в Мангистауской области

Основными заказчиками являлись оптовые торговцы/розничные продавцы, сопровождаемые

производителями, дистрибьюторами, поставщиками сырья и нефтяными компаниями.

(5) Структура стоимости транспортировки

Для большинства компаний прямая стоимость транспортировки (включая топливо) составляла наибольшую долю 60-90 процентов, за которыми следовали платная дорога, таможенные процедуры, стоимость грузовых терминалов и страхование, на долю которых приходилось около 10-20 процентов, каждый.

(6) Стоимость транспортировки, транзитное время до Актау или Мангистауской области и основные виды транспортировки

Большинство компаний не раскрыло информацию относительно стоимости транспортировки. Время транзита из восточной части Казахстана до Актау варьировало между 4 и 30 днями. В отношении основных видов транспортировки, 6 компаний (60%) используют грузовик, 2 компании (20% каждая) авиаперевозки и железные дороги, соответственно (Таблица 1.26).

Таблица 1.26 Главный способ транспортировки

Основной вид транспортировки	Количество	%
1. Железная дорога	2	20,0
2. Грузовые автомобильные перевозки	6	60,0
3. Авиа перевозки	2	20,0
Всего	10	100,0

(7) Недавняя тенденция объема обработки

Из 10 компаний, 7 (70%) ответили, что объем обработки груза увеличился с 2001, в то время как 2 компании (20%) ответили, что объем не изменился, и 1 компания (10%) сообщила о сокращении объемов (Таблица 1.27).

Таблица 1.27 Недавняя тенденция объема обработки

Тенденция объема обработки с 2001	Количество	%
(1) Увеличение	7	70,0
(2) Уменьшение	1	10,0
(3) Без изменений	2	20,0
Всего	10	100,0

(8) Потенциал Актау или Мангистауской области

Из 10 респондентов 5 компаний (50%) ответили, что потенциал был большим, так как у этой области есть хороший выход на внешний рынок через Актауский морской порт, за которым следовали «потенциал был большим, так как крупномасштабное развитие, такое как Специальная Экономическая Зона, делает успехи» 4 компаниями (40%), и «потенциал был большим, так как эта область становится центром распределения Казахстана в целом» 3 компаниями (30%) как указано в Таблице 1.28. Одна компания ответила, что потенциал не был большим, так как другие районы/области были более перспективными. Среди провайдеров услуг логистики в Актау потенциал Актау или Мангистауской области был высоко оценен несмотря на небольшое число образцов.

(9) Вопросы или проблемы

Ответом с самой высокой долей были «Руководства и законы хорошо не удовлетворяют текущую ситуацию логистических услуг» 5 компаниями (50%), за которыми следовали «Сложные таможенные процедуры» и «Недостаточная потребность в грузовых перевозках на внутреннем рынке Казахстана» 3 компаниями (30%) каждый (Таблица 1.29). Существующие

руководства и законы, по видимому, не приспособлены должным образом к деятельности провайдеров логистических услуг в Актау.

Таблица 1.28 Потенциал Актау или Мангистауской области в бизнесе

Потенциал Актау или Мангистауской области	Количество	%*
1. Потенциал является большим, так как эта область становится центром распределения Казахстана в целом.	3	30,0
2. Потенциал является большим, так как у этой области есть хороший выход на внешний рынок через Актауский морской порт.	5	50,0
3. Потенциал является большим, так как крупномасштабное развитие, такое как Специальная Экономическая Зона, делает успехи.	4	40,0
4. Потенциал не является большим, так как другие районы/области являются более перспективными.	1	10,0
5. Потенциал не изменился в течение определенного периода	0	0,0
Всего (многократные ответы; общее количество образцов 10)	13	-

* Происхождение - отношение числа ответов на общее число образцов (10).

Таблица 1.29 Вопросы или проблемы в бизнесе

Проблемы или проблемы в бизнесе	Количество	%*
1. Инфраструктура хорошо не развита.	1	10,0
2. Сложные таможенные процедуры	3	30,0
3. Серьезная конкурентоспособность среди других компаний в отношении стоимости	0	0,0
4. Недостаточная потребность в грузовых перевозках на внутреннем рынке Казахстана	3	30,0
5. Недостаточная потребность в грузовых перевозках на региональном рынке (Средняя Азия, СНГ, и т.д.)	1	10,0
6. Руководства и законы не удовлетворяют текущую ситуацию логистических услуг	5	50,0
7. Прочее	0	0,0
Всего (многократные ответы; общее количество образцов 10)	13	-

* Происхождение - отношение числа ответов на общее количество образцов (10).

1.5 Результаты по Изысканию, связанному с услугами распределения / логистики

Этот раздел представляет часть результата, тесно связанного с распределением в Изыскании по промышленности, переданного в субконтракт местной консалтинговой компании и проведенного в Актау. Целевой группой для этого обзора являлись производители в Мангистауской области. Число образцов, собранных в Актау и Жанаозен составило 63.

1.5.1 Маркетинг товаров

Более две трети (68%) компаний продают свои продукты только в пределах области. Доставка вне области выполнена на 32%. Среди них половина продуктов была продана Атырауской области, за которой следует Актюбинская область (40%), г. Астана (35%), Западная Казахстанская Область (30%) и г. Алматы (25%). Только 3 процента компаний экспортируют свой продукт зарубеж.

Самой большой проблемой в маркетинге среди респондентов была “низкая конкурентоспособность в отношении стоимости, качества и поставки” (35%), сопровождаемые “нехваткой информации о рынке” (30%), “случайные или нечастые заказы” (30%) и “недостаточная производительность” (10%). Для предприятий, поставляющих только в пределах области, главным препятствием была нестабильность заказов и недостаточная производительность их предприятия.

1.5.2 Закупка сырья и производственных материалов

Только 45% компаний закупает сырье и производственные материалы в пределах Мангистауской области, в то время как 31% компаний производит закупку сырья из других областей, в том числе 24% закупают из-за границы. Местное сырье, используется, главным образом, для нефтеперерабатывающих предприятий. Предприятия легкой промышленности, большей частью, используют внешние источники. Главная проблема при приобретении сырья - высокая стоимость услуг транспортировки. Относительно недорогой морской и речной транспорт используется только незначительным процентом компаний. 64% из них используют грузовик, и 35% железные дороги. Далее, большинство предприятий, закупающих материалы из-за границы, жалуется на чрезмерно сложные таможенные процедуры.

ГЛАВА 2 ИЗЫСКАНИЕ ПО ПРОМЫШЛЕННОСТИ

2.1 Объем работ и методы

(1) Цель и объем работ

Изыскание по промышленности проводилось в целях разъяснения существующих условий отраслей промышленности в Мангистауской области и их перспектив дальнейшего развития. Изыскание охватывало следующие задачи:

- 1) Выявить проблемы управления компаний Мангистауской области,
- 2) Разъяснить взаимосвязи между компаниями в Мангистауской области,
- 3) Исследовать способы получения информации рынка, необходимые для производства, исследования и технологического развития,
- 4) Определить способы контроля качества продукта, процессов производства, и использования существующего оборудования,
- 5) Изучить методы обучения персонала в компаниях,
- 6) Идентифицировать ситуацию с экспортом продуктов и проблем, связанных с ним,
- 7) Разъяснить источники финансирования, наличие фонда, и систему государственного финансирования, и соответствующие проблемы,
- 8) Показать ожидания компаниями относительно законодательной и регулирующей системы Акимата и правительства, и
- 9) Исследовать возможности прямых инвестиций в отрасли промышленности в Мангистауской области.

(2) Методы

Изыскание было первоначально предназначено для охвата приблизительно 100 компаний, находящихся в Актау и Жанаозен, осуществляющих производство с численностью персонала не менее пяти человек. Список потенциальных компаний, необходимых для охвата, был подготовлен на основе базы данных, предоставленных Исследовательской Группой ИСА, и расширенный субконтрактной компанией. Фактически, были охвачены все компании в Актау и Жанаозен, и общее количество рассмотренных компаний составило 63. Виды продукта и размер распределения рассмотренных предприятий показаны в Таблице 2.1.

Изыскание проводилось с сентября по октябрь 2007 под управлением менеджера проекта, базируемого в Алматы. Интервьюеры и полевые наблюдатели были обучены в соответствии с общей программой обучения субподрядчика, а также специальным обучением с материалами, подготовленными к существующему обзору.

Таблица 2.1 Рассмотренные предприятия в Мангистауской области по отраслям промышленности и их продуктам

(1) Предприятия	Количество	%
Производство резиновых и пластмассовых изделий	14	22,2
Производство пищевых продуктов	12	19,0
целлюлозно-бумажная промышленность и издательское дело	10	15,9
Текстильная и швейная промышленность	9	14,3
Производство других неметаллических продуктов	9	14,3
Деревообрабатывающая промышленность и изделий из дерева	5	7,9
Кожа, кожаные продукты, производство обуви	2	3,2
Транспортировка нефтяных продуктов и поставка	2	3,2
Всего	63	100

(2) Продукты, произведенные исследуемыми предприятиями:	
Область промышленности	Продукт
Производство пищевых продуктов	Производство булочных изделий Производство кондитерских изделий Производство кисло-молочных продуктов (кефир, сметана, творог, йогурт и т.д.) Обработка молока Производство сыра Производство газированных напитков Производство пищевых полуфабрикатов Производство пиво, кваса Производство мясных продуктов Производство пряностей и приправ
Текстильная и швейная промышленность	Индивидуальный пошив, реставрация одежды Пошив занавесок Пошив верхней одежды, национальных костюмов Пошив рабочей одежды
Кожа, кожаные изделия, производство обуви	Специализированное производство обуви Производство обуви
Деревообрабатывающая промышленность и производство деревянных изделий	Производство мебели для офисов и квартир Производство встроенной мебели
целлюлозно-бумажная промышленность и издательское дело	Публикация газет, печать Изготовление печатной продукции Изготовление фирменных бланков, визитных карточек Изготовление вывесок, брошюр Производство рекламы и полиграфической продукции Целлюлозно-бумажное производство
Транспортировка нефтепродуктов и поставка	
Производство резиновых и пластмассовых изделий	Производство пластиковых окон Производство металло-пластиковых дверей Производство аксессуаров Производство пластмассы и труб различного диаметра Производство продуктов ПВХ
Производство прочих неметаллических продуктов	Производство щебня, камня Производство стенового камня, ракушечника Производство кирпичей, стеновых панелей

	>50 чел.		51-150 чел.		<150 чел.	
	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%
Производство пищевых продуктов	7	58,3	4	33,3	1	8,3
Текстильная и швейная промышленность	7	77,8	2	22,2		
Кожа, кожаные изделия, производство обуви	1	50,0	1	50		
Деревообрабатывающая промышленность и производство и деревянных изделий	5	100				
целлюлозно-бумажная промышленность и издательское дело	9	90	1	10		
Транспортировка нефтепродуктов и поставка	1	50	1	50		
Производство резиновых и пластмассовых изделий	11	78,6	2	14,3	1	7,1
Производство прочих неметаллических продуктов	7	77,8	2	22,2		

Ввод данных был сделан операторами персонала при использовании прицельного (точечного) программного обеспечения Точки. Проверка ввода анкетного опросника, очистки данных и контроля логики данных была произведена специалистом по обработке данных. С помощью специальной прикладной статистической программы SPSS были разработаны особые подпрограммы, для проверки всех введенных данных. Обработка результатов исследования была сделана с помощью SPSS.

2.2 Результаты Изыскания

(1) Сотрудничество и взаимодействия между предприятиями

Изыскание показало, что предприятия в Мангистауской области активно взаимодействуют друг с другом. У предприятий в целлюлозно-бумажной промышленности и издательском деле насчитывается наибольшее число покупателей 469 чел., за которым следует производство пищевых продуктов 262 покупателя, текстильное и швейное производство 98, и производство резиновых и пластмассовых изделий 94. Среднее число всех опрошенных предприятий составляет 167 покупателей.

Большинство респондентов удовлетворено количеством сделок, а также сотрудничеством с заказчиками соответствующих предприятий: 21% полностью удовлетворяет и 64% довольно удовлетворяет. Из всех глав рассмотренных предприятий 62% сказали, что они не испытывают серьезных проблем в работе со своими заказчиками. Проблема отсроченной оплаты была отмечена 25% респондентов. У предприятий в целлюлозно-бумажной промышленности и издательском деле насчитывается безусловно наибольшее число деловых партнеров, за которым следует производство продовольственных продуктов с 21 партнером.

Большинство (76%) респондентов сказал, что у них не было проблем в работе с их деловыми партнерами. Нарушение договорных обязательств наблюдалось у 10%, и отсроченная поставка сырья у 6% респондентов. Только 21% рассмотренных предприятий не работает ни с какими субподрядчиками, а остальные работают, в среднем, с четырьмя субподрядчиками.

Для 60% предприятий главная проблема с поставщиками - высокая стоимость услуг доставки продукта, упомянутых в особенности предприятиями, имеющими дело с производством продовольственных продуктов и резиновых и пластмассовых изделий. Другими проблемами являются срок поставки (40%), и низкое качество субконтрактных продуктов (14%). Никаких проблем с субподрядчиками не испытывается у 22% предприятий.

(2) Проблемы управления

По информации опрошенных предприятий, основными проблемами управления являются нехватки финансирования (71%), конкуренция на местном рынке (71%), нехватка трудовых ресурсов (57%), нехватка передовых технологий (52%), и недостаточная производительность (52%). Все другие проблемы, за исключением экологической проблемы, были отмечены более одной третью предприятий, включая нехватку поддержки Акиматом или Правительством, несоответствующую инфраструктуру, трудность в закупке материалов, устаревшее оборудование/машин, и трудности в транспортировке.

Трудности в найме и управлении человеческими ресурсами представлены трудностями в доступности высококвалифицированного персонала 59%, за которым следует текучка кадров, о которой сообщают 30%, трудность в обучении-переподготовке персонала 25%, нехватка дисциплины и моральных устоев рабочих 24%, и требование штата более высокой заработной платы 14%.

(3) Доступ к информации о рынке

Источники информации, получаемые управлениями предприятий по организации производства, исследованию и технологическому развитию, представлены в Таблице 2.2. Главными источниками информации относительно организации производства являются руководства, нормативные документы, общественные и промышленные газеты и журналы. Источники информации по исследованию и технологическому развитию главным образом представлены в специализированных печатных изданиях.

Таблица 2.2 Способы получения информации, необходимой для организации производства, исследования и технологического развития

Источники информации	Организация производства (%)	Исследования (%)	Технологическое развитие (%)
ТВ	19,0	11,1	12,7
Радио	7,9	7,9	4,8
Общественные газеты, журналы	34,9	14,3	19,0
Специализированные газеты, журналы	31,7	28,6	36,5
Правительственные печатные издания	12,7	9,5	6,3
Печатные издания профессиональных объединений	23,8	7,9	11,1
Руководства, нормативные документы	34,9	14,3	15,9
Маркетинговое исследование предприятием	20,6	12,7	19,0
Отчеты маркетинговых исследований, закупленных предприятием	6,3	4,8	9,5
Промышленный шпионаж	7,9	14,3	6,3
Интернет	14,3	11,1	12,7
Отсутствует	7,9	31,7	15,9

Большинство респондентов (68 %) было убеждено, что для развития передовых технологий в предприятиях им необходимы специализированные курсы и семинары. Также, были отмечены другие необходимые меры, как консультационные услуги (35%) и повышение лицензионных навыков (13%).

(4) Качество продукта и контроль производственного процесса

Все опрошенные предприятия осуществляют свой контроль качества продуктов. В частности, продукты проверяются посредством государственных стандартов качества Казахстана на 86% предприятий, и 21% предприятий в текстильной и швейной промышленности и производстве неметаллических продуктов проверяют свои продукты на соответствие с Международной организацией по стандартизации (МКС). Почти половина респондентов (46%) использует разработанную программу системы контроля качества, которая подразумевает проверку на соответствие с ГОСТ ами. Сертификация с лабораторными тестами продуктов проводится 14%, экспертиза, тесты стандарта качества применяются 13% предприятий, и сбор жалоб и предложений проводится 5% предприятий. Система контроля качества не применяется в 30% предприятий-респондентов, главным образом, в производстве резиновых и пластмассовых изделиях и издательском деле.

(5) Обучение служащих

Штатное обучение персонала проводится 91% опрошенных предприятий. Служащие приобретают необходимые навыки и опыт на рабочих местах в 72% рассмотренных предприятий. Направление служащих на семинары по всей стране практикуется у 12% предприятий, и 11% предприятий посылают своих служащих на обучение в профессионально-технический центр. Только 5% предприятий помогают служащим в получении профессионального образования за рубежом. Нехватка обучения служащих характерна для производства продовольственных продуктов и текстильной и швейной промышленности.

(6) Маркетинг продуктов

Только одна треть предприятий (32%), работающих в Мангистауской области, производит поставку произведенных продуктов в другие области. Это, главным образом, крупные предприятия с коммерческим товарооборотом US\$200.000-500.000 и более US\$1,0 млн. Они в значительной степени задействованы в производстве пищевых продуктов и

целлюлозно-бумажной промышленности и издательском деле. Большинство этих предприятий поставляет в соседние области: 50% в Атыраускую, и 40% к Актыбинскую. Другими направлениями поставки являются Астана (35% предприятий), Западно-Казахстанская область (30%), Алматы (25%), Акмолинская (20%), и Кызылординская область (15%).

О проблеме недостаточной конкурентоспособности в отношении стоимости, качества и поставки сообщили 35% опрошенных предприятий в деревообрабатывающей промышленности, и изделий из дерева, производстве резиновых и пластмассовых изделий и производстве других неметаллических продуктов. Другими проблемами являются нехватка информации о рынке 30%, единичные заказы 30%, недостаточная производительность предприятий 10%, и различия в методах продаж 5%. Данные проблемы имеются в текстильной и швейной промышленности, и изделиях из кожи и производстве обуви.

В отношении поставки у 40% главными проблемами являются единичные заказы, за которыми следуют недостаточная производительность 23%. Другие проблемы - различие в методах продаж (14%), нехватка информации о рынке (12%), недостаточная конкурентоспособность (12%), формальности, связанные с поставкой (9%), недостаточные навыки для выполнения экспортных процедур (5%), и наличие регулярных заказчиков в области (5%).

Главными проблемами, препятствующими созданию благоприятных условий для экспорта, являются единичные заказы 33% респондентов, недостаточная конкурентоспособность (23%), недостаточная производительность (23%), различие в методах продаж (16%), и недостаточная информация о рынке (15%).

(7) Источники финансирования

Из опрошенных предприятий 73% имеют опыт кредита и освоенные займы. Все эти предприятия взяли кредит в местных коммерческих банках. Те предприятия, которые не взяли кредит, являются, главным образом, малыми, с численностью штата менее 50 служащих. Только 7% предприятий обращались в Инвестиционный фонд Казахстана для кредита. Ни одно предприятие не обратилось в национальный фонд инноваций и фонд развития предпринимательства для финансовой поддержки.

Из опрошенных предприятий 76% сообщили о высоких процентных ставках как о главной проблеме в получении кредита. Твердые требования заемщика к получателю кредита является сдерживающим фактором для 39% предприятий. Только у 15% рассмотренных предприятий не было никаких трудностей в получении кредита или ссуды.

(8) Условия оборудования/машин

Более половины опрошенных предприятий (60%) обеспечены оборудованием в хорошем состоянии, и 19% отметили превосходное состояние своего оборудования. Предприятия с оборудованием, нуждающемся в серьезном ремонте, составили 21%. Средний возраст оборудования, установленного в рассмотренных предприятиях, составляет пять лет. Самое устаревшее оборудование было показано в предприятиях, производящих кожу и обувь, со средним возрастом 10 лет.

Оборудование обновляется один раз в год, или чаще у 18% рассмотренных предприятий, но средняя норма замены – один раз в течение каждых пяти лет. План заменить оборудование в течение последующих 12 месяцев имеется у 21% предприятий, и 2-3 года – у 40%. Никакого плана на покупку оборудования в течение 10 лет не имеется у 11% предприятий.

(9) Производственная мощность

Уровень использования производственной мощности предприятий в Мангистауской области, в

среднем, составляет 72%. Самый высокий уровень использования производственной мощности наблюдается в производстве пищевых продуктов (85%), за которым следует целлюлозно-бумажная промышленность, и издательское дело (79%). Кожа, производство изделий из кожи и производство обуви насчитывает самое низкое использование производственной мощности (55%). Максимальное использование находится в производстве пищевых продуктов 94%, сопровождаемые целлюлозно-бумажной промышленностью, и издательским делом 84%.

(10) Поставка продуктов и транспортировка

Из опрошенных предприятий 45% закупают сырье в пределах области, 31% в других областях Казахстана, и 24% из-за границы. Предприятия, связанные с очисткой нефти, закупают сырье, главным образом, в Мангистауской области. Предприятия в производстве резиновых и пластмассовых изделий, производстве кожи и обуви закупают сырье за границей в большем объеме, чем другие.

Высокая стоимость транспортировки была отмечена в качестве главной проблемы в закупке 52% опрошенных предприятий. Другими проблемами являются задержка поставки (24%), и сложные таможенные процедуры (15%). Наиболее распространенным видом транспортировки для перевозки товаров являются автомобильные перевозки, используемые 64% предприятий, за которым следует железная дорога 35%. Морской или речной транспорт используется только одним предприятием.

(11) Ожидание по обеспечению инфраструктуры и законодательства о бизнесе

Улучшение транспортной инфраструктуры и водоснабжения предприятия считают самым важным в Мангистауской области, где было получено самое высокое количество ответов 3,9 и 3,7, соответственно, из диапазона между 1 для “совсем не важно” и 5 для “очень важно”. За ним следует электричество 2,9, газоснабжение 2,3, и телекоммуникации 2,1. Развитие инфраструктуры области ожидается у 25% респондентов, поставка сырья хорошего качества 14%, и благоприятные условия для малого и среднего бизнеса (МСБ) 13%. Другими предложениями были дополнительные инвестиционные поддержки, широкое освещение в печати проблем МСБ, и расширение и поддержка связи между сельскохозяйственными производителями и переработчиками.

Большинство рассмотренных предприятий (76%) не получало поддержки из научно-исследовательского института, университета или др. Фактически, 37% респондентов-глав предприятий сказали, что им не нужна поддержка от Акима или правительственных учреждений. Консультации в Акимате ожидаются у 30% предприятий, в то время как только 13% предприятиям фактически была оказана данная поддержка. Обучение служащего и профессиональная информация требуются 24% предприятий, соответственно, но только 8% предприятий получили эти поддержки.

Наиболее актуальной проблемой, требующей решения, является сокращение налогов для предприятий Мангистауской области, ожидаемых в национальном масштабе, и финансовая и информационная поддержки, ожидаемые в области. Другими проблемами, отмеченными вниманием респондентов, является сокращение числа аудиторских проверок, усовершенствования требований для регистрационных документов, и усиление закона по замене импорта, необходимого на национальном уровне.

Для практических мер в целях стимулирования промышленного производства в подсекторах, основанных не на ресурсах, финансовые и информационные поддержки, сокращение налогов для местного бизнеса, и ограничение импорта получило относительно большие поддержки, как показано в Таблице 2.3.

Таблица 2.3 Практические меры для стимулирования промышленного производства в подсекторах, основанных не на ресурсах

Мера	(Единица: %)	
	На национальном уровне	Мангистауская область
Финансовая и информационная поддержка	14	19
Сокращение налогов для местного бизнеса	11	8
Ограничение импорта	11	10
Расширение и улучшение инфраструктуры области	5	8
Поддержка поставке качественного сырьевого материала	2	0
Не знаю	59	57

(12) Возможности прямых инвестиций в отрасли промышленности Мангистауской области

В качестве фактора для определения развития бизнеса или инвестиций наиболее важным является местоположение управления в Мангистауской области, составляющее 4,3 из диапазона между 1 для “совсем не важно” и 5 для “очень важно”. Другими факторами в порядке важности определены политическая стабильность (4,1), внутренний потенциал рынка (3,5), богатые ресурсы в Мангистауской области (3,0), функционирование в качестве областного индустриального центра для предприятия (2,9), хорошо развитые вспомогательные отрасли промышленности (1,9), хорошо организованная инфраструктура (1,9), низкие зарплаты (1,7), и побудительные меры Акимата для инвестиций (1,3). Подавляющее большинство предприятий (98%) намерено продолжить деятельность в Мангистауской области.

Подавляющее большинство предприятий (92%) намерено расширить свои компании. Только очень незначительное количество предприятий планирует переключиться на другой вид деятельности, или добавить новые направления к их деятельности. Только одно предприятие по производству кожи, изделий из кожи и производству обуви намерено переехать в другой регион из-за личных планов главы этой организации. Расширение и увеличение производства планируются 53% предприятий, 40% намерены разнообразить ассортимент продуктов, и 5% намерены вложить новые инвестиции. Из предприятий, намеренных расширить свои компании, 43% планируют использовать внешние ссуды.

Среднегодовая прибыль в рассмотренные предприятия представлена в Таблице 2.4. Переработка нефти является, безусловно, самым выгодным подсектором.

Таблица 2.4 Доходы предприятий по подсекторам

Под-сектор	(Единица: US\$)	
	Годовая прибыль	
Производство кокса, переработка нефти	4.000.000	
Производство прочих неметаллических продуктов	612.200	
Кожа, изделия из кожи и производство обуви	288.000	
Производство резиновых и пластмассовых изделий	259.000	
Производство пищевых продуктов	240.564	
Текстильная и швейная отрасль промышленности	108.000	
Деревообрабатывающая пр-ть и изделия из дерева	82.750	
Целлюлозно-бумажная промышленность и издательское дело	63.500	
Среднее	287.228	

ГЛАВА 3 ИЗЫСКАНИЕ ИНВЕСТИЦИОННОГО ПОТЕНЦИАЛА

3.1 Цель

Целью Изыскания инвестиционного потенциала (ИИП) является сбор информации от иностранных и внутренних инвесторов, действующих в Казахстане на уровне их интереса вложить новые инвестиции в Мангистаускую область и главных факторах, которые они считают существенными для принятия данного инвестиционного решения.

3.2 Методология

Изыскание опроса проводилось с использованием анкетного листа в Алматы, Атырау и Актау. Общее количество образцов, необходимых для сбора, составило 50. Число опрошенных компаний для каждого местоположения насчитывало 10 в Актау, 30 в Алматы и 10 в Атырау, соответственно. Были включены отечественные компании со 100%-ыми внутренними инвестициями. Инвестиционный потенциал в анкетных листах был оценен 5 уровнями (Превосходно, Хорошо, Слабо, Плохо, и Не знаю).

Количество и распределение образцов

Место обзора	Тип компании			
	Нефть/газ	Обработка	Услуги	Всего
Алматы	0	25 (5)	5 (2)	30
Актау	2	6 (2)	2 (1)	10
Атырау	2	6 (2)	2 (1)	10
Всего	4	37 (9)	9 (4)	50

Пимечание: Цифры в () - местные компании

3.3 Резюме результатов для Мангистауской области

(1) Отбор Мангистауской области в качестве инвестиционного местоположения

Причиной для отбора Мангистауской области как инвестиционного местоположения был "Хороший деловой шанс" для всех 10 опрошенных компаний.

(2) Сравнение Мангистауской области с Атырауской областью

Количество компаний, которые сравнили Мангистаускую область с Атырауской областью для местоположения для бизнеса, составило пять, в то время как 5 компаний не сделало сравнения.

(3) Оценка инвестиционного и делового климата в Мангистауской области

- (а) Побудительные меры: Было довольно отрицательное суждение "Слабо" 50% и "Плохо" 30%, в то время как "Хорошо" составило только 20%.
- (б) Инфраструктура: Оценка фактора "инфраструктуры" разделилась, "Хорошо" и "Слабо" составила по 50% каждая, соответственно.
- (в) Уровень зарплаты рабочей силы: Фактор "заработной платы" оценен также в разделенной манере с объединенным "Превосходно" и "Хорошо", и объединенным "Слабо" и "Плохо" по 50%, соответственно.
- (г) Качество рабочей силы: Представление относительно "Качества рабочей силы" было различным между "Хорошо" 50% и объединенным "Слабо" и "Плохо" 50%.

- (д) Наличие квалифицированной рабочей силы: Положительное представление "Хорошо" для наличия квалифицированной рабочей силы составило 60%, в то время как объединенное "Слабо" и "Плохо" было 40%.
- (е) Доступ к внутреннему рынку: Оценка разделилась между объединенным "Превосходно" и "Хорошо" и "Слабо", составляющие по 50% , соответственно.
- (ж) Доступ к внешнему рынку: Фактор "Доступ к внешнему рынку" был оценен положительно с объединенным "Превосходно" и "Хорошо" 67%.
- (з) Легкость в приобретении сырья: По всей видимости, существует проблема в приобретении сырья с объединенным "Слабо" и "Плохо" 60%.
- (и) Легкость в закупке запасных частей: Трудность в закупке запасных частей наблюдается с объединенным "Слабо" и "Плохо" 67%, за исключением "Не знаю".
- (к) Простота в процедурах: Оценка "Простота в процедурах" была отрицательной, составляя 67% объединенно "Слабо" и "Плохо", за исключением "Не знаю".
- (л) Ясность и стабильность законов и руководств: Суждение было отрицательным, составляя 70% объединенных "Слабо" и "Плохо".
- (м) Предоставление информации Правительством об инвестиционном климате: Отрицательное суждение составляло 90%, включая "Слабо" 70% и "Плохо" 20%.
- (н) Доступ к финансовой помощи Правительством: Все девять компаний, за исключением одной компании с ответом "Не знаю», расценивают ситуацию финансовой помощи Правительством отрицательно с объединенным "Слабо" и "Плохо" 100%.
- (о) Полная поддержка Правительством: Отрицательное суждение составило 100%, включая "Слабо" 60% и "Плохо" 40%.
- (п) Чистота Правительства: Кроме одной компании с ответом "Не знаю", отрицательное суждение составляло 63%, в том числе "Слабо" 25% и "Плохо" 38%.

(4) Общая оценка инвестиционного/делового климата в Мангистауской области

Положительная оценка составила 70% ("Хорошо"), в то время как отрицательная оценка ("Слабо") достигла 30%.

(5) Уровень проблемы человеческих ресурсов

Относительно фактора человеческих ресурсов наблюдалось разделение мнений, где 5 компаний ответили "Нет проблем", и оставшиеся 5 компаний, имеющих проблему человеческих ресурсов в различных степенях ("некоторые проблемы" 40% и "большая проблема" 10%).

(6) Вид проблемы человеческих ресурсов

Были выделены три вида проблем: "высокая текучесть кадров" 50%, "нехватка квалифицированных рабочих" 33% и "нехватка квалифицированных менеджеров" 17%.

(7) Источники найма

Большинство источников найма находятся в Мангистауской области как для менеджеров (90%), так и для рабочих (70%).

(8) Меры для развития человеческих ресурсов

50% опрошенных компаний не предоставляют обучение своим рабочим. Другие компании либо

обеспечивают внутреннее обучение (30%), направляя своих рабочих в существующие учебные центры в Мангистауской области (10%), либо в существующие учебные центры в другой части Казахстана (10%)

(9) Сфера, требующая развития навыка

Все виды представленных сфер были выбраны интервьюируемыми компаниями, с “финансовым управлением” в качестве самого высокого 31%, за которым следовали “английский язык” и “технический навык” 23% соответственно, “основное образование” 15% и “управление персоналом” 8%.

(10) Ожидание от Правительства развития человеческих ресурсов

Ожидается принятие следующих мер Правительством:

• Усиление развития навыка в Актау:	5 компаний
• Обеспечение финансовой помощи программам обучения, предоставляемым компаниями:	3 компании
• Усиление развития навыка в другой части Казахстана:	3 компании
• Усиление основного образования:	3 компании

(11) Возможность местной закупки сырья, машин/оборудования и запасных частей

Количество компаний, видящих низкую или отсутствие возможности в закупке сырья, машин/оборудования и запасных частей, составило 60%, в то время как оставшиеся компании были уверены в “некоторой возможности” 30% и ”высокой возможности” 10%.

Вопрос		Хороший делов. шанс	Политическая причина	Прочее	Всего
B3.1	Причина для инвестиций в Мангистаускую область	10	0	0	10
	%	100,0	0,0	0,0	100,0

Вопрос		Сравнено	Не сравнено	Всего
B3.2	Сравнение Атырауской и Мангистауской области	5	5	10
	%	50,0	50,0	100,0

	Факторы	Превосходно					Хорошо		Слабо		Плохо		Не знаю		Всего
		Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%	Кол-во	%		
B3.5	а. Побудительные меры	Кол-во	0	2	5	3	0	10							
		%	0,0	20,0	50,0	30,0	0,0	100,0							
		% кроме "Не знаю"	0,0	20,0	50,0	30,0		100,0							
б. Инфраструктура	Кол-во	0	5	5	0	0	10								
	%	0,0	50,0	50,0	0,0	0,0	100,0								
	% кроме "Не знаю"	0,0	50,0	50,0	0,0		100,0								
в. Уровень заработной платы рабочей силы	Кол-во	1	4	4	1	0	10								
	%	10,0	40,0	40,0	10,0	0,0	100,0								
	% кроме "Не знаю"	10,0	40,0	40,0	10,0		100,0								
г. Качество рабочей силы	Кол-во	0	5	4	1	0	10								
	%	0,0	50,0	40,0	10,0	0,0	100,0								
	% кроме "Не знаю"	0,0	50,0	40,0	10,0		100,0								
д. Наличие квалифицированной рабочей силы	Кол-во	0	6	2	2	0	10								
	%	0,0	60,0	20,0	20,0	0,0	100,0								
	% кроме "Не знаю"	0,0	60,0	20,0	20,0		100,0								
е. Доступ к внутреннему рынку	Кол-во	1	4	5	0	0	10								
	%	10,0	40,0	50,0	0,0	0,0	100,0								
	% кроме "Не знаю"	10,0	40,0	50,0	0,0		100,0								
ж. Доступ к внешнему рынку	Кол-во	1	5	0	3	1	10								
	%	10,0	50,0	0,0	30,0	10,0	100,0								
	% кроме "Не знаю"	11,1	55,6	0,0	33,3		100,0								

*Исследования для разработки Генерального Плана комплексного регионального развития
Мангистауской области в Республике Казахстан
Заключительный Отчет Том IV. Отчет по Изысканиям*

	Факторы	Превосходно						Хорошо						Слабо						Плохо						Не знаю						Всего								
		Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"	Кол-во	%	% кроме "Не знаю"						
В3.5	з. Легкость в приобретении сырья	Кол-во		1		3		4		2		0		10	Кол-во		10,0		30,0		40,0		20,0		0,0		100,0	Кол-во		10,0		30,0		40,0		20,0				100,0
		%		10,0		30,0		40,0		20,0		0,0		100,0	%		10,0		30,0		40,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		10,0		30,0		40,0		20,0				100,0
		% кроме "Не знаю"		10,0		30,0		40,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		10,0		30,0		40,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		10,0		30,0		40,0		20,0				100,0
	и. Легкость в закупке запасных частей	Кол-во		0		3		2		4		1		10	Кол-во		0,0		30,0		20,0		40,0		10,0		100,0	Кол-во		0,0		33,3		22,2		44,4				100,0
		%		0,0		30,0		20,0		40,0		10,0		100,0	%		0,0		30,0		20,0		40,0		10,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		33,3		22,2		44,4				100,0
		% кроме "Не знаю"		0,0		33,3		22,2		44,4				100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		33,3		33,3		33,3				100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		33,3		33,3		33,3				100,0
	к. Простота в процедурах	Кол-во		0		3		3		3		1		10	Кол-во		0,0		30,0		30,0		30,0		10,0		100,0	Кол-во		0,0		33,3		33,3		33,3				100,0
		%		0,0		30,0		30,0		30,0		10,0		100,0	%		0,0		30,0		30,0		30,0		10,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		33,3		33,3		33,3				100,0
		% кроме "Не знаю"		0,0		33,3		33,3		33,3				100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		33,3		33,3		33,3				100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		33,3		33,3		33,3				100,0
	л. Ясность и стабильность законов и руководств	Кол-во		0		3		6		1		0		10	Кол-во		0,0		30,0		60,0		10,0		0,0		100,0	Кол-во		0,0		30,0		60,0		10,0				100,0
		%		0,0		30,0		60,0		10,0		0,0		100,0	%		0,0		30,0		60,0		10,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		30,0		60,0		10,0				100,0
		% кроме "Не знаю"		0,0		30,0		60,0		10,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		30,0		60,0		10,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		30,0		60,0		10,0				100,0
м. Предоставление информации Правительством об инвестиционном климате	Кол-во		0		1		7		2		0		10	Кол-во		0,0		10,0		70,0		20,0		0,0		100,0	Кол-во		0,0		10,0		70,0		20,0				100,0	
	%		0,0		10,0		70,0		20,0		0,0		100,0	%		0,0		10,0		70,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		10,0		70,0		20,0				100,0	
	% кроме "Не знаю"		0,0		10,0		70,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		10,0		70,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		10,0		70,0		20,0				100,0	
н. Доступ к финансовой помощи Правительством	Кол-во		0		0		4		4		1		9	Кол-во		0,0		0,0		44,4		44,4		11,1		100,0	Кол-во		0,0		0,0		50,0		50,0				100,0	
	%		0,0		0,0		44,4		44,4		11,1		100,0	%		0,0		0,0		44,4		44,4		11,1		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		0,0		50,0		50,0				100,0	
	% кроме "Не знаю"		0,0		0,0		50,0		50,0				100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		0,0		50,0		50,0				100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		0,0		50,0		50,0				100,0	
о. Полная поддержка Правительством	Кол-во		1		1		6		2		0		10	Кол-во		10,0		10,0		60,0		20,0		0,0		100,0	Кол-во		10,0		10,0		60,0		20,0				100,0	
	%		10,0		10,0		60,0		20,0		0,0		100,0	%		10,0		10,0		60,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		10,0		10,0		60,0		20,0				100,0	
	% кроме "Не знаю"		10,0		10,0		60,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		10,0		10,0		60,0		20,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		10,0		10,0		60,0		20,0				100,0	
п. Чистота Правительства	Кол-во		1		2		2		3		2		10	Кол-во		10,0		20,0		20,0		30,0		20,0		100,0	Кол-во		12,5		25,0		25,0		37,5				100,0	
	%		10,0		20,0		20,0		30,0		20,0		100,0	%		10,0		20,0		20,0		30,0		20,0		100,0	% кроме "Не знаю"		12,5		25,0		25,0		37,5				100,0	
	% кроме "Не знаю"		12,5		25,0		25,0		37,5				100,0	% кроме "Не знаю"		12,5		25,0		25,0		37,5				100,0	% кроме "Не знаю"		12,5		25,0		25,0		37,5				100,0	
В3.6	Общая оценка инвестиционного/делового климата в Мангистауской области	Кол-во		0		7		3		0		0		10	Кол-во		0,0		70,0		30,0		0,0		0,0		100,0	Кол-во		0,0		70,0		30,0		0,0				100,0
		%		0,0		70,0		30,0		0,0		0,0		100,0	%		0,0		70,0		30,0		0,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		70,0		30,0		0,0				100,0
		% кроме "Не знаю"		0,0		70,0		30,0		0,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		70,0		30,0		0,0		0,0		100,0	% кроме "Не знаю"		0,0		70,0		30,0		0,0				100,0

В4.1	Проблема человеческих ресурсов	Пункт	Нет проблем	Некоторые проблемы	Большие проблемы	Не знаю	Всего
		Кол-во	5	4	1	0	10
		%	50,0	40,0	10,0	0,0	100,0
		% кроме "Не знаю"	50,0	40,0	10,0	0,0	100,0

В4.2	Вид проблемы человеческих ресурсов	Пункт	Нехватка квалиф. людей уровня менедж.	Нехватка квалиф. рабочих	Высокая текучесть кадров	Прочее	Всего
		Кол-во	1	2	3	0	6
		%	16,7	33,3	50,0	0,0	100,0

В4.3	Ресурсы найма	Пункт	Мангистауская область	Зарубежная страна	Другая часть Казахстана	Прочее	Всего
		Кол-во	9	0	1	0	10
		%	90,0	0,0	10,0	0,0	100,0
В4.4	Ресурсы найма	Кол-во	7	0	3	0	10
		%	70,0	0,0	30,0	0,0	100,0

В4.5	Меры, принятые для обучения навыкам	Пункт	Отсутс спец. обуч.	Внутр. обучение компанией	Направл. перс./рабочих в сущ-щие центры обучения в Мангис. области	Направл. перс./рабочих на программы в др. части Казахстана	Направл. перс./рабочих на программы в др. страны	Прочее	Всего
		Кол-во	5	3	1	1	0	0	10
		%	50,0	30,0	10,0	10,0	0,0	0,0	100,0

В4.6	Сфера навыков, необходимых для обучения	Пункт	Технич. навыки	Финанс. Упр-ние	Управление персоналом	Англ. яз	Основное образование	Прочее	Всего
		Кол-во	3	4	1	3	2	0	13
		%	23,1	30,8	7,7	23,1	15,4	0,0	100,0

В4.7	Вид необх поддержки прав-вом	Пункт	Прогр обуч. усил. навык в Мангист. Обл.	Обесп. фин.помощи обуч.прог., предост. комп-ми.	Прогр. усил. обуч-я в др. частях Казахстана	Разраб. програм. стипенд.	Прогр. по усилен. осн. обр-ия	Прочее	Всего
		Кол-во	5	3	3	3	3	0	17
		%	29,4	17,6	17,6	17,6	17,6	17,6	0,0

B5.4	Возможность местной закупки сырья, машин/оборудования и запасных частей	Пункт	Низк/отс. возможн.	Нек-ая возможн.	Высок возможн.	Прочее	Всего
		Кол-во	6	3	1	0	10
		%	60,0	30,0	10,0	0,0	100,0

3.4 Резюме результатов для Алматы

(1) Взгляд на деловой шанс в Мангистауской области

Доля компаний, оценившей положительно деловой шанс в Мангистауской области, была высокой 70%, в том числе “Очень высоко” 23,3% и “Высоко” 46,7%.

(2) Возможность инвестиций в Мангистаускую область

Количество компаний с высоким интересом вложения инвестиций в Мангистаускую область было также высоким 80%, в том числе “Очень высоко” 50,0% и “Высоко” 30,0%.

(3) Оценка инвестиционного и делового климата в Мангистауской области

- (а) Побудительные меры: Компании, способные сделать суждение, составили 69% с оставшимися “Не знаю”. В том числе 70% оценили побудительные меры в Мангистауской области положительно с “Превосходно” 15% и “Хорошо” в 55%.
- (б) Инфраструктура: Компании, способные сделать суждение, составили 70% с оставшимися “Не знаю”. Фактор “инфраструктуры” оценен скорее отрицательно с “Слабо” 57,1% и “Плохо” 9,5%, и при объединении составили 66,6%.
- (в) Уровень заработной платы рабочей силы: Все компании были в состоянии сделать суждение. Фактор “заработной платы” оценен скорее отрицательно с “Слабо” 43,3% и “Плохо” 20,0%, и при объединении составили 63,3%.
- (г) Качество рабочей силы: Компании, способные сделать суждение, составили 80% с оставшимися “Не знаю”. Компании, положительно оценившие “качество рабочей силы”, составили 62,5%, включая “Превосходно” 29,2% и “Хорошо” 33,3%.
- (д) Наличие квалифицированной рабочей силы: Компании, способные сделать суждение, составили 73,3% с оставшимися “Не знаю”. Фактор “Наличие квалифицированного труда” был оценен различными мнениями с положительным и отрицательным суждением 50% каждый, соответственно.
- (е) Доступ к внутреннему рынку: Суждение разошлось на положительное и отрицательное, 50% каждое.
- (ж) Доступ к внешнему рынку: Суждение также разошлось на положительное и отрицательное, 50% каждое.
- (з) Легкость в приобретении сырья: Компании, способные сделать суждение, составили 70% с оставшимися “Не знаю”. Компании с отрицательным ответом насчитывали 61,9%, в том числе “Слабо” 47,6% и “Плохо” 14,3%.
- (и) Легкость в закупке запасных частей: Компании, способные сделать суждение, составили 80% с оставшимися “Не знаю”. Суждение немного раскололось, с положительным ответом 54,2% и отрицательным 45,8%.
- (к) Простота в процедурах: Компании, способные сделать суждение, составили 76,7% с оставшимися “Не знаю”. Компании с положительным ответом насчитывали 60,8%, в том числе “Превосходно” 4,3% и “Хорошо” 56,5%.

- (л) Ясность и стабильность законов и руководств: Компании, способные сделать суждение, составили 90% с оставшимися “Не знаю”. Суждение немного раскололось, с положительным ответом 48,1% и отрицательным 51,9%.
- (м) Предоставление информации Правительством об инвестиционном климате: Компании, способные сделать суждение, составили 76,7% с оставшимися “Не знаю”. Доля отрицательных ответов составила 69,6%, в том числе "Слабо" 14,3% и "Плохо" 47,6%.
- (н) Доступ к финансовой помощи Правительством: Компании, способные сделать суждение, составили 70% с оставшимися “Не знаю”. Отрицательное суждение составило 61,9%, в том числе "Слабо" 17,4% и "Плохо" 52,2%.
- (о) Полная поддержка Правительством: Компании, способные сделать суждение, составили 70% с оставшимися “Не знаю”. Отрицательные ответы составили 61,9%, в том числе "Слабо" 19,0% и "Плохо" 42,9%.
- (п) Чистота Правительства: Компании, способные сделать суждение, составили 58,6% с оставшимися “Не знаю”. Отрицательные ответы составили 58,8%, в том числе "Слабо" 17,6% и "Плохо" 41,2%.

Вопрос		Очень высоко	Высоко	Слабо	Низко	Не знаю	Всего
3.1 Взгляд на деловой шанс в Мангистауской области	Кол-во	7	14	6	2	1	30
	%	23,3	46,7	20,0	6,7	3,3	100,0
3.2 Способность компаний инвестировать в Мангистаускую область	Кол-во	15	9	2	4		30
	%	50,0	30,0	6,7	13,3		100,0

3.4 Оценка инвестиций/делового климата в Мангистауской области

Факторы		Превосходно	Хорошо	Слабо	Плохо	Не знаю	Всего
а. Побудительные меры	Кол-во	3	11	3	3	9	29
	%	10,3	37,9	10,3	10,3	31,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	15,0	55,0	15,0	15,0		100,0
б. Инфраструктура	Кол-во	3	4	12	2	9	30
	%	10,0	13,3	40,0	6,7	30,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	14,3	19,0	57,1	9,5		100,0
в. Уровень заработной платы рабочей силы	Кол-во	6	5	13	6	0	30
	%	20,0	16,7	43,3	20,0	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	20,0	16,7	43,3	20,0		100,0
г. Качество рабочей силы	Кол-во	7	8	6	3	6	30
	%	23,3	26,7	20,0	10,0	20,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	29,2	33,3	25,0	12,5		100,0
д. Наличие квалифицированной рабочей силы	Кол-во	5	6	6	5	8	30
	%	16,7	20,0	20,0	16,7	26,7	100,0
	% кроме "Не знаю"	22,7	27,3	27,3	22,7		100,0
е. Доступ к внутреннему рынку	Кол-во	7	7	10	4	2	30
	%	23,3	23,3	33,3	13,3	6,7	100,0
	% кроме "Не знаю"	25,0	25,0	35,7	14,3		100,0
ж. Доступ к внешнему рынку	Кол-во	2	8	4	6	9	29
	%	6,9	27,6	13,8	20,7	31,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	10,0	40,0	20,0	30,0		100,0
з. Легкость в приобретении сырья	Кол-во	3	5	10	3	9	30
	%	10,0	16,7	33,3	10,0	30,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	14,3	23,8	47,6	14,3		100,0
и. Легкость в закупке запасных частей	Кол-во	3	10	8	3	6	30
	%	10,0	33,3	26,7	10,0	20,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	12,5	41,7	33,3	12,5		100,0
к. Простота в процедурах	Кол-во	1	13	7	2	7	30
	%	3,3	43,3	23,3	6,7	23,3	100,0
	% кроме "Не знаю"	4,3	56,5	30,4	8,7		100,0
л. Ясность и стабильность законов и руководств	Кол-во	3	10	10	4	3	30
	%	10,0	33,3	33,3	13,3	10,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	11,1	37,0	37,0	14,8		100,0

Факторы		Превосходно	Хорошо	Слабо	Плохо	Не знаю	Всего
м. Предоставление информации Правительством об инвестиционном климате	Кол-во	2	5	4	12	7	30
	%	6,7	16,7	13,3	40,0	23,3	100,0
	% кроме "Не знаю"	8,7	21,7	17,4	52,2		100,0
н. Доступ к финансовой помощи Правительством	Кол-во	2	6	3	10	9	30
	%	6,7	20,0	10,0	33,3	30,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	9,5	28,6	14,3	47,6		100,0
о. Полная поддержка Правительством	Кол-во	6	2	4	9	9	30
	%	20,0	6,7	13,3	30,0	30,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	28,6	9,5	19,0	42,9		100,0
п. Чистота Правительства	Кол-во	3	4	3	7	12	29
	%	10,3	13,8	10,3	24,1	41,4	100,0
	% кроме "Не знаю"	17,6	23,5	17,6	41,2		100,0

3.5 Резюме Результатов для Атырау

(1) Выбор Атырау в качестве инвестиционного местоположения

Причины для отбора Атырау были разделены на “Хороший деловой шанс” и “Прочее”. Никакой информации по “прочим” причинам собрано не было.

(2) Сравнение Атырауской области с Мангистауской областью

Две из десяти компаний сравнили Мангистаускую с Атырауской областью по деловому местоположению. Причинами этих двух компаний для выбора Атырауской области была “хорошая перспектива спроса на жилье” и “большие запасы нефти.”

(3) Оценка инвестиционного и делового климата в Атырау

- (а) Побудительные меры: Компании, которые были способны сделать суждение, составили 88,9% с оставшимися “Не знаю”. В том числе 87,5% оценили побудительные меры в Атырауской области отрицательно, с “Слабо” 75% и “Плохо” 12,5%.
- (б) Инфраструктура: Фактор “инфраструктуры” оценен скорее благоприятно, с “Хорошо” 66,7%.
- (в) Уровень заработной платы рабочей силы: Все компании были в состоянии сделать суждение. Фактор “заработной платы” оценен положительно с “Хорошо” 77,8%.
- (г) Качество рабочей силы: Все компании были в состоянии сделать суждение. “Качество трудового” фактора, по ответам, является серьезной проблемой с “Плохо” и “Слабо”, составляющими 66,7% и 33,3%, соответственно.
- (д) Наличие квалифицированной рабочей силы: В отношении качества рабочей силы, суждение было отрицательным, “Плохо” и “Слабо”, составляющими 66,7% и 33,3%, соответственно.
- (е) Доступ к внутреннему рынку: “Доступ к внутреннему рынку” имеет некоторые проблемы, с “Слабо” 88,9%.
- (ж) Доступ к внешнему рынку: Фактор “Доступ к внешнему рынку” оценен еще хуже, с “Плохо” 25% и “Слабо” 75%.
- (з) Легкость в приобретении сырья: Компании с отрицательным суждением составили 88,9%, в том числе “Слабо” 77,8% и “Плохо” 11,1%.
- (и) Легкость в закупке запасных частей: Ситуация с закупкой запасных частей на местном уровне еще хуже, с “Плохо” 33,3% и “Слабо” 66,7%.

- (к) Простота в процедурах
Компании с положительным суждением насчитывали только 11,1%, с оставшимися или "Слабо" 66,7% или "Плохо" 22,2%.
- (л) Ясность и стабильность законов и руководств: Суждение было отрицательным, с "Слабо" 77,8% и "Плохо" 22,2%.
- (м) Обеспечение информации Правительством об инвестиционном климате: Отрицательное суждение составило 100%, в том числе "Слабо" 62,5% и "Плохо" 37,5%.
- (н) Доступ к финансовой помощи Правительством: Только 3 компании из 8 сделали суждение. Все 3 компании оценили "доступ к финансовой помощи правительством" как "Слабо".
- (о) Полная поддержка Правительством: Отрицательное суждение составило 100%, в том числе "Слабо" 62,5% и "Плохо" 37,5%.
- (п) Чистота Правительства: Отрицательное суждение составило 100%, включая "Слабо" 50,0% и "Плохо" 50,0%.

(4) Общая оценка инвестиционного/делового климата в Атырауской области

Положительная оценка составила 33,3% ("Хорошо"), в то время как отрицательная оценка ("Слабо") достигла 66,7%.

(5) Уровень проблемы человеческих ресурсов

Компании, испытывающие проблемы человеческих ресурсов, составили 90%. 7 из 9 компаний ответили, что существуют "некоторые проблемы" относительно человеческих ресурсов, тогда как 2 ответили, что испытывают "большую проблему".

(6) Вид проблемы человеческих ресурсов

4 компании отметили вид проблем, связанных с человеческими ресурсами. Все они указали на "нехватку квалифицированных рабочих" в качестве проблемы.

(7) Ресурсы найма

Большинство ресурсов найма расположено в Атырауской области как для менеджеров (75%), так и для рабочих (89%).

(8) Меры для развития человеческих ресурсов

Существует 5 компаний (55,6%), которые не предоставляют обучение своему персоналу или рабочим. По сообщениям, существует две формы обучения, как внутреннее обучение компании (2) и направление своего штата или рабочих в зарубежную страну (Санкт-Петербург, Россия)

(9) Область, требующая развития навыка

Есть 3 компании, указывающие потребность в техническом обучении, тогда как 2 компании указали на потребность в укреплении основного образования.

(10) Ожидание от Правительства развития человеческих ресурсов

Следующие меры, как ожидают, будут приняты правительством.

- Укрепление развития навыка в Атырау: 3 компании
- Укрепление основного образования: 2 компании
- Условие финансовой помощи программам обучения, предоставляемым компаниями: 1 компания
- Укрепление развития навыка в другой части Казахстана: 1 компания

(11) Возможность местного приобретения сырья, машин/оборудования и запасных частей

Больше половины (57,2%) компаний указало, что имеются либо некоторые возможности (42,9%), либо высокие возможности (14,3%) для локализации закупки сырья, машин/оборудования и запасных частей.

Вопрос		Хороший деловой шанс	Политическая причина	Прочее	Всего
В3.1	Причина для инвестиций в Атырау	5	0	5	10
	%	50,0	0,0	50,0	100,0

Вопрос		Сравнили	Не сравнили	Всего
В3.2	Сравнение Атырауской области с Мангистауской областью	2	8	10
	%	20,0	80,0	100,0

3.5 Оценка инвестиционного и делового климата в Атырау

Факторы		Превосходно	Хорошо	Слабо	Плохо	Не знаю	Всего
а. Побудительные меры	Кол-во	0	1	6	1	1	9
	%	0,0	11,1	66,7	11,1	11,1	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	12,5	75,0	12,5		100,0
б. Инфраструктура	Кол-во	0	6	3	0	0	9
	%	0,0	66,7	33,3	0,0	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	66,7	33,3	0,0		100,0
в. Уровень заработной платы рабочей силы	Кол-во	0	7	2	0	0	9
	%	0,0	77,8	22,2	0,0	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	77,8	22,2	0,0		100,0
г. Качество рабочей силы	Кол-во	0	0	3	6	0	9
	%	0,0	0,0	33,3	66,7	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	0,0	33,3	66,7		100,0
д. Наличие квалифицированной рабочей силы	Кол-во	0	0	3	6	0	9
	%	0,0	0,0	33,3	66,7	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	0,0	33,3	66,7		100,0
е. Доступ к внутреннему рынку	Кол-во	0	1	8	0	0	9
	%	0,0	11,1	88,9	0,0	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	11,1	88,9	0,0		100,0
ж. Доступ к внешнему рынку	Кол-во	0	0	6	2	1	9
	%	0,0	0,0	66,7	22,2	11,1	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	0,0	75,0	25,0		100,0
з. Легкость в приобретении сырья	Кол-во	0	1	7	1	0	9
	%	0,0	11,1	77,8	11,1	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	11,1	77,8	11,1		100,0
и. Легкость в закупке запасных частей	Кол-во	0	0	6	3	0	9
	%	0,0	0,0	66,7	33,3	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	0,0	66,7	33,3		100,0
к. Простота в процедурах	Кол-во	0	1	6	2	1	10
	%	0,0	10,0	60,0	20,0	10,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	11,1	66,7	22,2		100,0
л. Ясность и стабильность законов и руководств	Кол-во	0	0	7	2	0	9
	%	0,0	0,0	77,8	22,2	0,0	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	0,0	77,8	22,2		100,0
м. Предоставление информации Правительством об инвестиционном климате	Кол-во	0	0	5	3	1	9
	%	0,0	0,0	55,6	33,3	11,1	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	0,0	62,5	37,5		100,0
н. Доступ к финансовой помощи Правительством	Кол-во	0	0	3	0	5	8
	%	0,0	0,0	37,5	0,0	62,5	100,0
	% кроме "Не знаю"	0,0	0,0	100,0	0,0		100,0

*Исследования для разработки Генерального Плана комплексного регионального развития
Мангистауской области в Республике Казахстан
Заключительный Отчет Том IV. Отчет по Изысканиям*

В3.5	Факторы		Превосходно	Хорошо	Слабо	Плохо	Не знаю	Всего	
	о. Полная поддержка Правительством	Кол-во		0	0	5	3	1	9
%			0,0	0,0	55,6	33,3	11,1	100,0	
% кроме "Не знаю"			0,0	0,0	62,5	37,5		100,0	
п. Чистота Правительства	Кол-во		0	0	4	4	1	9	
	%		0,0	0,0	44,4	44,4	11,1	100,0	
	% кроме "Не знаю"		0,0	0,0	50,0	50,0		100,0	
В3.6	Общая оценка инвестиционного/ делового климата в Атырауской области		Кол-во	0	3	6	0	1	10
			%	0,0	30,0	60,0	0,0	10,0	100,0
			% кроме "Не знаю"	0,0	33,3	66,7	0,0		100,0

В4.1	Проблема человеческих ресурсов	Пункт	Нет проблем	Некоторые проблемы	Большие проблемы	Не знаю	Всего
		Кол-во	1	7	2	0	10
		%	10,0	70,0	20,0	0,0	100,0
		% кроме "Не знаю"	10,0	70,0	20,0	0,0	100,0

В4.2	Вид проблем человеческих ресурсов	Пункт	Нехватка квалиф. людей уровня менедж.	Нехватка квалифицир. рабочих	Высокая текучесть кадров	Прочее	Всего
		Кол-во	0	4	0	0	4
		%	0,0	100,0	0,0	0,0	100,0

В4.3	Источник найма рабочих	Пункт	Атыр. Обл.	Зарубежная страна	Другая часть Казахстана	Прочее	Всего
		Кол-во	6	0	1	1	8
		%	75,0	0,0	12,5	12,5	100,0
В4.4	Источник найма рабочих	Кол-во	8	0	1	0	9
		%	88,9	0,0	11,1	0,0	100,0

В4.5	Меры, принятые для обучения навыкам	Пункт	Отсутс. спец. обуч.	Внутр. обучение компанией	Направл. перс./ рабочих в сущ-щие центры обучения в Мангист. области	Направл. перс./рабочих на программы в др. части Казахстана	Направл. перс./рабочих на программы в др. страны	Прочее	Всего
		Кол-во	5	2	0	0	1	1	9
		%	55,6	22,2	0,0	0,0	11,1	11,1	100,0

В4.6	Сфера навыков, необходимых для обучения	Пункт	Технич. навыки	Финанс. Упр-ние	Управл. персоналом	Англ. яз	Основное образование	Прочее	Всего
		Кол-во	3	0	0	0	2	0	5
		%	60,0	0,0	0,0	0,0	40,0	0,0	100,0

В4.7	Вид необх. поддержки прав-вом	Пункт	Прогр обуч. усил. навык в Атыр. Обл.	Обесп. фин.помощи обуч.прог. предост. комп-м.	Прогр. усил. обуч-я в др. частях Казахстана	Разраб. програр. стипенд.	Прогр. по усилен. осн. обр-ия	Прочее	Всего
		Кол-во	3	1	1	0	2	0	7
		%	42,9	14,3	14,3	0,0	28,6	0,0	100,0

В5.4	Возможность местной закупки сырья, машин/оборудования и запасных частей	Пункт	Низк/отс. возможн.	Нек-ая возможн.	Высок возможн.	Прочее	Всего
		Кол-во	3	3	1	0	7
		%	42,9	42,9	14,3	0,0	100,0

ГЛАВА 4

ИЗЫСКАНИЕ ПО РАЗВИТИЮ СЕЛЬСКИХ ТЕРРИТОРИЙ

4.1 Введение

Изыскание проводилось в свете региональной стратегии развития сельских территорий Мангистауской области. Стратегия осуществлена Акиматом Мангистауской области при поддержке JICA. Методология и главные инструменты изыскания были разработаны Исследовательской Группой JICA и адаптированы компанией «BISAM» с последующим согласованием заключительных инструментов с Заказчиком. Задачей изыскания является описание фактической ситуации в селах и проблем жителей сел Мангистауской области.

Результаты изыскания предназначены для выявления потенциала развития каждого из рассмотренных сел в соответствии с принципами и целями государственной Программы развития сельских территорий Республики Казахстан на 2004-2010.

4.2 Цель Изыскания

Понять условия жизни и существующие проблемы в сельских сообществах.

Оказать содействие разработке более осуществимых проектов путем понимания намерения и потребностей, а также повышения интересов местных сообществ к региональному развитию.

4.3 Компоненты Изыскания

Изыскание состоит из трех компонентов:

- 1) Обзор сел/интервью с ключевыми источниками информации каждого села (обзор сел)
- 2) Обзор домохозяйств и крестьянских хозяйств в пяти селах, отобранных в этих целях (обзор домохозяйств/ферм)
- 3) Организация обсуждений семинаров/целевых групп в тех же селах, которые были изучены во время обзора домохозяйств и крестьянских хозяйств (обсуждение целевых групп)

4.4 Краткое описание результатов Обзора сел

(1) Методология

Изысканием были охвачены все сельские районы Мангистауской области. Из 52 населенных пунктов были отобраны 42 села. 10 населенных пунктов, состоящих из 2-5 домохозяйств, были исключены из образца из-за незначительности для целей исследования.

Обзор был сделан посредством метода углубленного опроса. Были наняты ключевые источники информации среди акимов или заместителей акимов сельских округов, глав предприятий и учреждений, играющих важную роль для исследуемых сел, наиболее авторитетных и хорошо осведомленных жителей сел / местных неформальных лидеров.

Общее количество опрошенных респондентов составило 80. Все интервью были записаны на аудионосители, и для каждого интервью были сделаны расшифровки. Это помогло суммировать собранную качественную информацию. Количественная информация, содержащаяся в интервью, была обработана SPSS.

(2) Сельская инфраструктура

Водоснабжение

За исключением сел, расположенных в пригороде городов Жанаозен и Актау, где водопроводная вода составляла 100%, в среднем 44% сельского населения в Бейнеуском, Мангистауском, Тупкараганском и Каракиянском районах использовали подземную воду из колодцев, 50% из водопровода и 7% развозной воды. Поставка развозной воды грузовиком обнаружена лишь в Мангистауском и Каракиянском районах. По данным большинства сел вода удовлетворительного качества, за исключением 6 сел в Мангистауском районе. В большинстве сел вода была охарактеризована как "мягкая". Некоторые села в Тупкараганском и Мангистауском районах сообщили о загрязнении воды.

Электрификация

Согласно результатам исследования электроснабжение в селах является стабильным и постоянным. В селах пригородов Актау и Жанаозен, а так же в селах Мангистауского и Бейнеуского районов, электроснабжение является постоянным (100%). Однако, в селах Тупкараганского (25%) и Каракиянского (14%) районов сообщили о прекращении подачи электроэнергии из-за сильных ветров.

Газоснабжение

В большинстве сел имелась система газоснабжения. Большая часть сел обеспечивалась централизованным газоснабжением, однако некоторые села (Мангистауский (41%), Бейнеуский (18%), Тупкараганский (50%), и Каракиянский (14%) районы) использовали привозные газовые баллоны/контейнеры. В 14% сел Каракиянского района газоснабжение отсутствовало.

Дороги

В большинстве сел 4 районов асфальтированные дороги отсутствовали (64% в Бейнеуском, 65% в Мангистауском, 25% в Тупкараганском, 43% в Каракиянском районах). Только в пригородных селах Актау и Жанаозен все дороги были заасфальтированы.

Размер и структура сельской семьи

Типичный размер семьи составил 6 человек с 4 детьми, за исключением Мангистауского района (5 человек).

Источник семейного дохода

Основным доходом домохозяйства являлась зарплата (заработная плата служащих бюджетных организаций, пенсии, пособия), продажа сельскохозяйственных продуктов, произведенных на их собственных фермах и прочее (случайная работа, и т.д.). Продажи сельскохозяйственных продуктов наиболее распространены в Каракиянском районе (100%), по сравнению с другими районами (Бейнеуский (82%), Мангистауский (77%), Тупкараганский (75%) и отсутствует для Актау/Жанаозен). Случайная работа была наименее вероятна в Тупкараганском районе (25%), по сравнению с другими (Бейнеуский (55%), Мангистауский (65%), Каракиянский (43%), Актау (50%) и Жанаозен (100%).

Продукты в населенных пунктах обычно продавались либо непосредственно рынкам, либо через посредников. Процент сел с продажами через посредников был различен, низкий в Бейнеуском (18%) и высокий в Каракиянском (71%) как представлено на Рисунок 4.1. Следует отметить, что все сельские жители продают продукты непосредственно в Актау, но через посредников в г. Жанаозен.

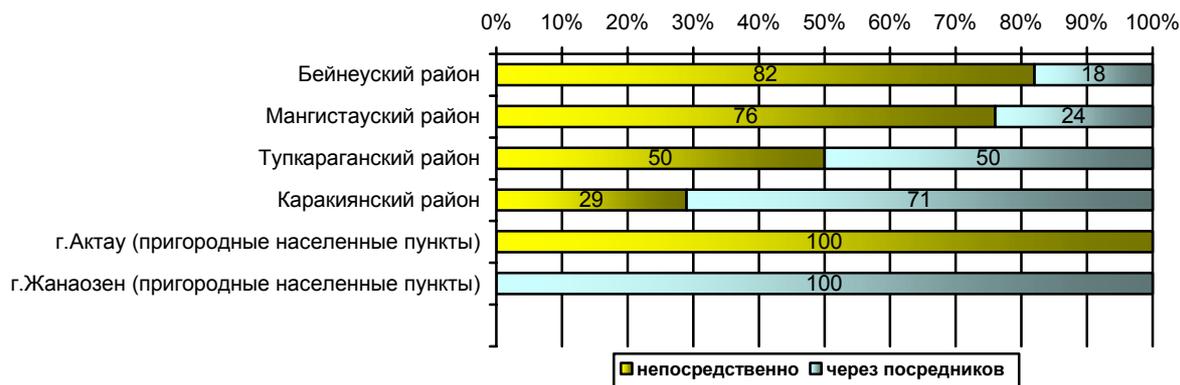


Рисунок 4.1 Методы продажи сельскохозяйственных продуктов

Землепользование

Сельские населенные пункты Мангистауской области были окружены пастбищами. Земли не выделяются под возделывание культур из-за отсутствия воды. Пастбища во всех населенных пунктах являлись постоянными. Вероятно, что наихудшее состояние пастбищ в селах возле Актау и Жанаозен.

Система образования

В большинстве населенных пунктов основным образовательным учреждением являлась средняя школа (1-11 классы). В некоторых населенных пунктах Каракиянского (29%), Тупкараганского (25%) и Мангистауского (18%) районов школы для начального образования отсутствовали. Профессионально-технические школы насчитывались в селах Бейнеуского (18%), Мангистауского (18%) районов, и городе Актау (50%). По данным, взрослая грамотность составила 100%, за исключением Бейнеуского района, где было выявлено 1% неграмотных людей.

Здравоохранение

В населенных пунктах Мангистауской области насчитывалось четыре вида центров здравоохранения (больницы, пункт скорой помощи и медицинские пункты и амбулаторная клиника. Небольшие медпункты преобладали в Жанаозен (100%), Тупкараганском (75%) районе и Актау (50%) как представлено на Рисунок 4.2. Некоторые населенные пункты не имели объектов здравоохранения в Каракиянском (30%) и Мангистауском (20%) районах. Больницы обычно были расположены в районных центрах или в городе.

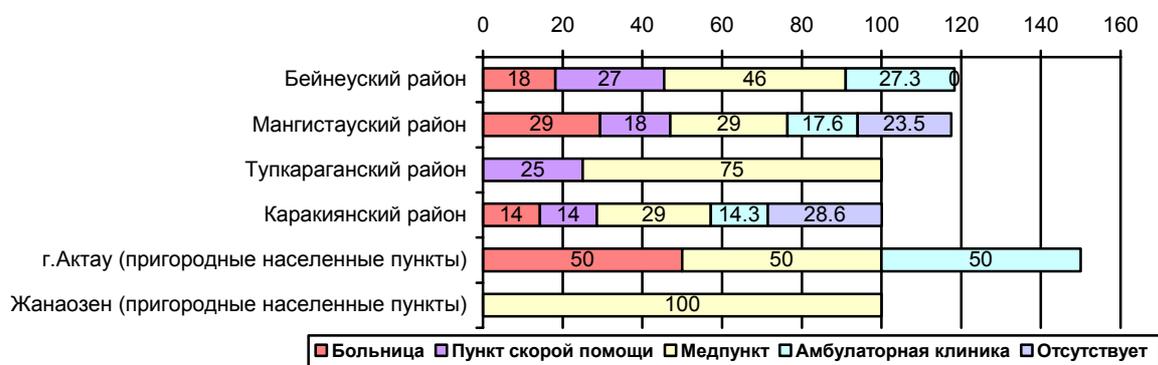


Рисунок 4.2 Наличие медицинских учреждений от количества исследуемых населенных пунктов

Проблемы защиты окружающей среды

Главными экологическими проблемами были: опустынивание (100% в Бейнеуском и Мангистауском районах и 80% в Каракиянском районе), заброшенные нефтяные скважины (100% в Жанаозен), загрязнение воды и воздуха (Тупкараганский (2%) и Бейнеуский (18%) районы).

Правительственная/государственная поддержка

Наиболее распространенной государственной поддержкой являлись кредиты/ссуды, в то время как также оказывается техническая помощь и пропаганда знаний и опыта. Субсидии наименее вероятно предоставляются (9%) в Бейнеуском районе как представлено на Рисунок 4.3. В населенных пунктах пригорода г. Актау (50%), Каракиянском (14%) и Мангистауском (12%) районах было сообщено об отсутствии государственной поддержки.

Эффективность государственной поддержки была оценена тремя категориями (высокая, средняя, и низкая). Средняя оценка была отмечена большинством сел. Низкая оценка, главным образом, преобладала в Мангистауском и Каракиянском районах, 16 и 15% соответственно. О высокой оценке сообщили в Тупкараганском районе (25%).

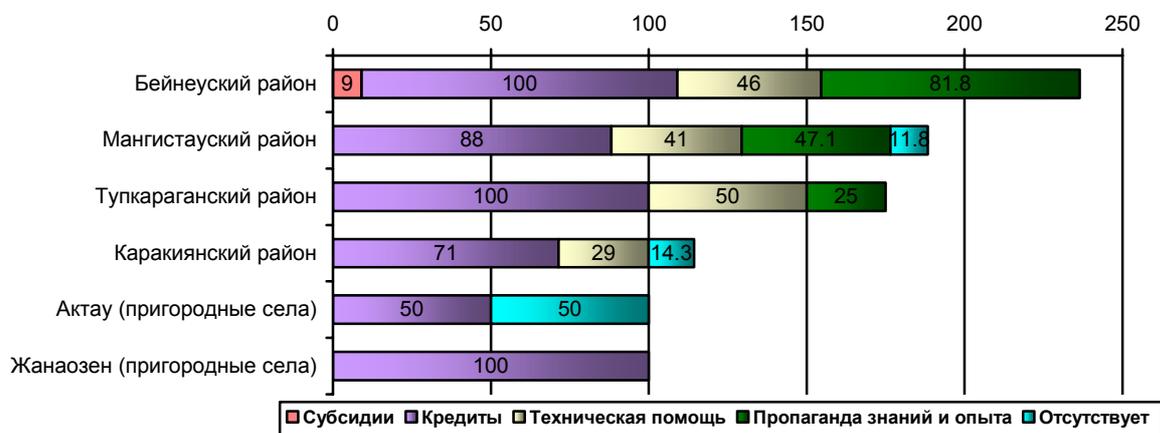


Рисунок 4.3 Виды государственной поддержки в населенных пунктах сельской местности

4.5 Краткое описание обзора домохозяйств/ферм и обсуждений целевых групп с сельскими жителями

(1) Методология

Обзор домохозяйств/ферм и семинары проводились в тех же селах. Были отобраны типовые села, насчитывающие достаточное количество населения для обеспечения представительного образца для исследуемого района. Для обзора домохозяйств/ферм был применен метод персонального формализованного интервью. Были опрошены двадцать семей в каждом из пяти сел (100 интервью, 57 с домохозяйствами, проживающими в селе, и 43 с крестьянскими хозяйствами, у которых есть свои собственные фермы).

Домохозяйства и крестьянские хозяйства в каждом селе были отобраны путем выборки маршрута. В каждом селе были опрошены глава домохозяйства/фермы (если возможно) или другой человек, способный предоставить наиболее полную информацию. Образцы были отобраны только из домохозяйств или крестьянских хозяйств, которые производят и продают продукты животноводства. Размер образца был представлен в общем для каждого отдельного села. Собранная информация была обработана посредством SPSS. Было проведено два обсуждения целевой группы (ОЦГ) в каждом селе: один ОЦГ с мужчинами (главы

домохозяйств/крестьянских хозяйств, имеющих дело с производством животноводства), и другой с женщинами. (социальные работники и домохозяйки).

(2) Краткое описание обзора фермерских хозяйств и результатов семинаров/ обсуждений целевых групп

Основной экономической деятельностью сельских жителей Мангистауской области составило производство животноводства (ключевая деятельность, 100%) и занятость на основе найма (80%), главным образом, на нефтяных предприятиях (Рисунок 4.4). Наивысший уровень занятости населения на основе найма (95%) был зарегистрирован в селе Шайыр Мангистауского района. Одна четвертая исследуемых респондентов занималась возделыванием культур.

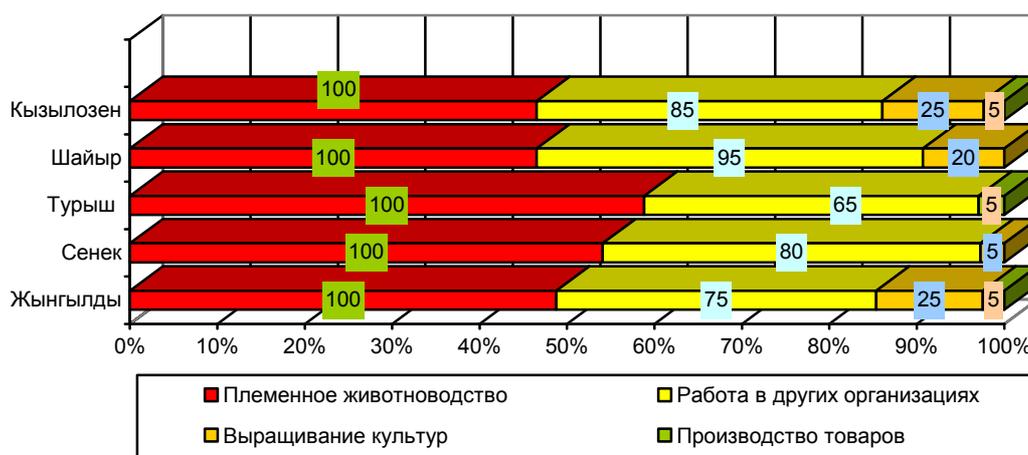


Рисунок 4.4 Виды экономической деятельности

Сельские жители, принявших участие в целевых группах, в значительной степени зависят от дохода от работы на нефтяных предприятиях. Однако, доход от деятельности производства животноводства составил 40% совокупного дохода, варьируя в пределах от 56% в селе Турыш Бейнеуского района до 28% в селе Жынгылды (28%) Мангистауского района (Рисунок 4.5).

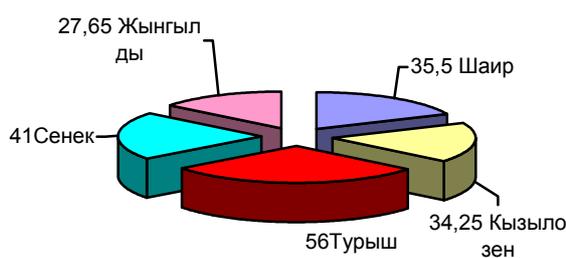


Рисунок 4.5 Доход от производства животноводства

Годовой доход показал существенное различие между селами. В среднем, годовой доход, включая прибыль от сельскохозяйственной деятельности, заработную плату членов семьи, пенсии и работу в других организациях домохозяйств, составляет приблизительно KZT 1 244 000, разнясь от KZT 1 793 370 в селе Жынгылды Мангистауского района до KZT 979 905 в селе Кызылозен Каракиянского района (Таблица 4.1). Наивысший доход на 83% выше самого низкого дохода (Таблица 4.2).

Таблица 4.1 Среднегодовой доход каждого опрошенного населенного пункта

Села	Годовой доход (KZT)	Средний (всеми селами)
Жынгылды	1,793,370	1,244,634
Сенек	1,079,975	
Шайыр	1,336,650	
Кызылозен	979,905	
Турыш	1,033,270	

Таблица 4.2 Процент дохода из различных источников по виду фермерского хозяйства

Доход	Домохозяйство	Крестьянское хозяйство
Производство животноводства	20	70
Работа на нефтедобывающих предприятиях	45	20
Работа в других организациях (государственные учреждения, сельскохозяйственные институты)	35	15

Водоснабжение

Главными проблемами водоснабжения Мангистауской области были определены нехватка воды и ее минерализация. В среднем, 63% исследуемых домохозяйств/ферм считали проблемой недостаток воды, с самым высоким процентом в Кызылозене Тупкараганского района (93%) как представлено на Рисунок 4.6. 35% домохозяйств/ферм выделили в качестве проблемы минерализацию воды, с самым высоким процентом в селе Турыш Бейнеуского района (63%). При ОЦГ была запрошена государственная поддержка для рытья колодцев, в частности оборудование для земляных работ.

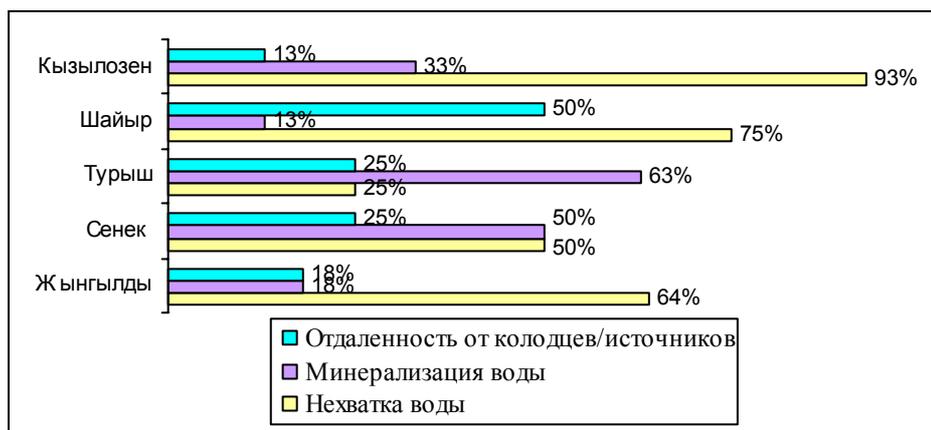


Рисунок 4.6 Проблемы водоснабжения по селам

Дорожная сеть

Дорожная сеть важна для бизнеса, а также для социального обеспечения в сельских населенных пунктах. В большинстве сел Мангистауской области асфальтированные дороги отсутствовали. Имеющиеся асфальтированные дороги, как показало исследование, находились в плохом состоянии и нуждались в капитальном ремонте. Проблема дорог была наиболее критической в селе Турыш Бейнеуского района. Нехватка общественного автобусного обслуживания была также предложена на ОЦГ в Бейнеуском районе. При перевозке больных людей в больницу можно застрять на грязных дорогах на несколько дней.

Электрификация

Система электроснабжения была подключена в большинстве сел (83%). Однако, 17% респондентов (которые обычно являются крестьянскими хозяйствами, расположенными вне сел) не были подключены к электроснабжению.

Газоснабжение

Только 35% опрошенных респондентов были обеспечены централизованным газоснабжением. Более половины респондентов (65%) не были обеспечены централизованным газоснабжением и вынуждены готовить пищу на газовых баллонах и компосте.

70% из не обеспеченных централизованным газоснабжением использовали импортированные газовые баллоны, а другие используют животный компост. Не имеющие газоснабжения респонденты готовят пищу на компосте (74%), газовом баллоне (69%), и дровах (5%).

Производство животноводства

Результаты исследования показали, что жители исследуемых сел держат овец (100%), верблюдов (90%) и лошадей (62%). Только 42% рассмотренных домохозяйств держат домашний скот. Главным препятствием в содержании домашних животных явилась нехватка травы хорошего качества.

Большинство респондентов (97%) были заинтересованы в увеличении объема продаж продуктов животноводства. Однако, чаще всего они не были в состоянии осуществить свой интерес из-за отсутствия возможностей обработать и продать свои продукты. Также, имелось желание продать молоко, мясо и шерсть по более высоким ценам. Сельскими жителями были предложены проблемы, связанные с высокими ценами на сено, контролем за болезнью, и перевозкой животных на рынок.

82% опрошенных респондентов отметили, что за последние 12 месяцев никаких изменений не наблюдалось в производстве животноводства (кожа, шерсть). Продукты животноводства продавались на рынках ближайшего города или районного центра (56%), через оптовых покупателей (31%), местных посредников (5%), и самими на местном рынке или другим сельским жителям (4%). Большая часть респондентов (67%) производят выпас своего домашнего скота своими силами без наемных пастухов. Пастухи наиболее распространено использовались крестьянскими хозяйствами.

Производительность животноводства

Большинство сельских жителей продает домашний скот как живой вес (84%) и мясо (55%) ввиду нехватки транспортировки и морозильников. На обсуждениях целевых групп была отмечена необходимость в строительстве колбасных и мясных цехов.

Производство молока

35% исследуемых домохозяйств были заняты производством молока. Причины низкой причастности изученных домохозяйств в производстве молока и продаже были выявлены целевыми группами.

Молоко продавалось только теми крестьянскими хозяйствами и домохозяйствами, имеющими достаточное количество домашнего скота; большая часть произведенного молока потреблялось семьей. Большинство домохозяйств не имело достаточного количества молока для продажи.

Молоко поставлялось на рынки или магазины города, или в районный центр, или на предприятие при наличии какого-либо соглашения.

Здоровье домашнего скота

18% респондентов за последние 5 лет столкнулись с серьезными болезнями домашнего скота. Некоторыми фермерами была отмечена частая болезнь домашнего скота зимой, включая ящур и сибирскую язву, а также ограничение в использовании прививки во избежание болезни.

Сообщалось о высокой стоимости прививки, нехватке ветеринаров в селах, высокой стоимости ветеринарного осмотра.

Проблемы продажи кожи и шерсти

Продажа кожи и шерсти остается наиболее серьезной проблемой в экономической деятельности рассмотренных домохозяйств. Кожа и шерсть просто выкидывались из-за отсутствия рынка сбыта. Была отмечена необходимость в объектах обработки шерсти и кожи. В п. Сенек обработка кожи и шерсти была начата ТОО «Сельхозном». Однако обрабатывается, главным образом, шерсть и кожа собственного домашнего скота, а не закупленная у других фермеров.

Условия пастбищ и фуража

Только 14% опрошенных респондентов использовали сезонное пастбище (разделяя на летние и зимние пастбища).

Более половины опрошенных респондентов (53%) отметила, что качество пастбищ остается на том же уровне, что и 5 лет назад, в то время как 29% предложили ухудшение, а 18% улучшение.

Несмотря на недостаточное качество пастбищ, никаких попыток по улучшению ситуации предпринято не было (91%).

На обсуждениях целевых групп указали на нехватку воды в качестве главной проблемы. Были предложены возможность вырыть колодцы и необходимость в водных насосах.

Большинство респондентов (93%) закупает фураж для домашнего скота (сухое сено). Высокая стоимость сена, KZT 250-300 за 20-килограммовый тюк была отмечена как проблема и предложена необходимость в оборудовании для производства сена.

Сельскохозяйственные культуры

14% рассмотренных фермеров выращивают: (помидоры 100%, огурцы, 46%, дыню 47%, арбузы 4% и капусту 32%).

4.6 Заключение и рекомендации

(1) Заключение

Согласно государственной Программе развития сельских территорий Мангистауской области, все сельские населенные пункты имеют средний потенциал для развития. Это подразумевает наличие перспективы будущего развития. Действия, предпринятые правительством в структурах государственной Программы развития сельских территорий Мангистауской области, нацелены на поддержку основных жизненных условий и сельского населения. Однако, результаты исследования показали, что цель осталась невыполненной. В целях осуществления программы должным образом, необходимо развитие системы обратной связи в выполнении программы развития сельских территорий. Необходимо разработать программу мониторинга методом участия с систематической информацией посредством исследования населения, встреч сельских сообществ и т.д о фактической ситуации в селах, мнениях и отношениях населения.

В большинстве сельских районов Мангистауской области существует плохо развитая дорожная сеть. Асфальтированные дороги проложены только в пригородных селах. В большинстве других сел дороги без покрытия; и вокруг некоторых других сел вообще нет никаких дорог. Вероятно, что проблема сельских дорог Мангистауской области не будет решена в ближайшем будущем из-за недостаточных финансовых средств, выделенных государством. Дорожная сеть не будет должным образом развиваться в едва населенных районах с неразвитой экономикой. В дополнение, транспортная стратегия Казахстана, независимо от официально заявленных принципов, отдает приоритет строительству автодорожных магистралей, приносящих доходы стране от транзита международной торговли.

Большинство сел Мангистауской области испытывает дефицит воды низкого качества. Система

водоснабжения ухудшена. Были выявлены факты нерабочего состояния водоочистных объектов в течение долгого времени. Вероятно, что раздел водоснабжения в государственной Программе развития сельских территорий не был осуществлен должным образом для решения данной проблемы.

Большинство сел области не испытывают проблемы с электроснабжением. 35% рассмотренных населенных пунктов подсоединены к централизованному газоснабжению. В других селах, ввиду высокой стоимости поставки газовых баллонов, сельские жители вынуждены использовать традиционные виды топлива (тизек (спрессованный навоз), дрова).

Несмотря на все трудности, сельское население Мангистауской области очень привязано к своей земле и традиционным видам деятельности. Большинство респондентов хотело бы заниматься производством животноводства в качестве основного вида деятельности: увеличить поголовье и воспроизводство и продавать продукты животноводства. Все домохозяйства/крестьянские хозяйства в опрошенных селах имеют домашний скот. Однако, результаты обзора показали низкую производительность животноводства. В среднем, прибыль от животноводческой деятельности составляет всего одну треть семейного бюджета в домохозяйствах и 70% прибыли в семьях, имеющих крестьянские хозяйства. Остальная часть дохода состоит из заработной платы государственных служащих, пенсий и заработков на нефтяных месторождениях.

В исследуемых домохозяйствах/крестьянских хозяйствах за последние годы наблюдался прирост поголовья. Большинство опрошенных домохозяйств/крестьянских хозяйств продает домашний скот живым весом. Мясо продается приблизительно половиной домохозяйств/крестьянских хозяйств, главным образом на местных рынках и в небольших количествах. Кожа и шерсть выбрасывается большинством домохозяйств/крестьянских хозяйств. Верблюжье молоко потребляется, главным образом, дома и продается в небольших количествах только 35% домохозяйств/крестьянских хозяйств.

Жители исследуемых сел знают, что ситуация может быть изменена посредством строительства складских помещений, бойней, рефрижераторных и цехов по обработке местной шерсти и кожи. Однако, сельские жители зависят от государственной поддержки, когда дело доходит до таких желаний. Они не выразили инициативы в создании ассоциаций по сбыту, или организаций по руководству повышения качества продукта. Поддержка такой закупки/строительству не запланирована государственной Программой развития сельских территорий в Мангистауской области. Чтобы оправдать инвестиции в развитие животноводческих отраслей промышленности, фермерская продукция должна быть конкурентоспособной местным производителям, использующим сырье лучшего качества, поставляемого из других регионов Казахстана и из-за границы. В целях поддержки этих фермерских хозяйств в рыночной экономике, может быть осуществлена программа по развитию корпораций социального предпринимательства.

По оценкам местных жителей, не было никаких усовершенствований технологий производства животноводства, (например племенное разведение, управление пастбищами). Здоровье домашнего скота может иметь более серьезную проблему в будущем. Даже при том, что у 82% рассмотренных домохозяйств/крестьянских хозяйств не было серьезных болезней домашнего скота за последние несколько лет, однако, вероятно, что животные начали болеть чаще, а ветеринарные услуги становятся более дорогими и менее доступными.

Система образования в селах Мангистауской области, главным образом, соответствует стандартам сельского Казахстана. Неграмотность отсутствует, за исключением малочисленного населения в Бейнеуском районе. У детей школьного возраста имеется доступ к среднему образованию. Опрошенные сельские жители выразили желание в отношении более широкого развития различных форм профессионального образования.

Управление здравоохранением в рассмотренных селах вызывает серьезное негодование

местных жителей. Больница и медпункты расположены в зданиях, непригодных для таких целей, оборудование является устаревшим, и существует нехватка медицинского персонала.

Сельские территории Мангистауской области расположены в неблагоприятных климатических условиях для сельскохозяйственного производства, трудно развить крупный, современный, высокопродуктивный и конкурентоспособный аграрный сектор. Однако, 14% сельских жителей возделывают культуры на своих территориях.

Сельское хозяйство не может обеспечить сельских жителей Мангистауской области, особенно женщин и молодежь, соответствующим количеством рабочих мест. Однако, во многих селах проблема занятости урегулирована посредством нефтедобывающих компаний. Отечественные и зарубежные нефтедобывающие компании могут стимулироваться за счет использования экономической выгоды и принципов социальной ответственности для обучения рабочих из местного сельского населения.

В прибрежных районах Мангистауской области плохо используется потенциал рыболовства. Местные жители полагают, что в их селах могут быть созданы рыбные хозяйства. Однако, для этого необходима начальная государственная поддержка. Но, согласно местным жителям, правительство не оказывает данную поддержку, так как считает инвестиции в рыболовство рискованным. Может быть разработана специальная программа по развитию рыболовства и обработке рыбы в прибрежных населенных пунктах.

(2) Рекомендации и значение политики в структурах государственной Программы развития сельских территорий

Для стратегии развития сельских территорий Мангистауской области может быть использован более дифференцированный подход. Для дифференцирования необходимо классифицировать сельские населенные пункты на нижеследующие группы:

- А) Населенные пункты с потенциалом развития с органическим для этого региона конкурентоспособным производством (обработка каракуля, производство верблюжьего молока (шубат), рыболовство и обработка рыба и т.д.);
- Б) Населенные пункты с потенциалом развития, связанным с поставкой рабочей силы и обслуживанием нефтяных месторождений и промышленных объектов;
- В) Населенные пункты с относительно (для Мангистауской области) благоприятными условиями для традиционных видов фермерства;
- Г) Населенные пункты, не имеющие экономических перспектив.

В населенных пунктах группы А могут быть созданы и развиваться предприятия с разработанным производством и структурой логистики, которая может стать основой для социально-экономического развития населенного пункта.

В населенных пунктах группы Б, наряду с поставкой рабочей силы для нефтяных месторождений, могут быть развиты предприятия торговли и услуг для обслуживания нефтедобывающей промышленности. В будущем, преобразование этих населенных пунктов в “обслуживающие села”, которые стали бы частью инфраструктуры добычи нефти и других промышленных предприятий.

Для населенных пунктов группы В, для оценки дифференцированной государственной поддержки – от целевых кредитов до прямых государственных субсидий. Сосредоточение на развитии местного товарооборота. В этом отношении стимулировать крестьянские хозяйства для создания ассоциаций в целях увеличения технического уровня и сбыта местной торговли. Развивать народные декоративные домашние ремесла. Создать новые рабочие места для организации в этих учреждениях населенных пунктов начальное и среднее профессиональное сельскохозяйственное образование районного значения. Для населенных пунктов группы Г, у сельских жителей может быть выбор переселения в другие населенные пункты с большим

экономическим потенциалом.

Такие села как Бейнеу, Буранкуль и Сарга Бейнеуского района; п. Курык и Сенек Каракиянского района, село Таучик Тупкараганского района, Шетпе Мангистауского района имеют несколько хороших перспектив развития благодаря близости расположения к городским районам, относительно развитой инфраструктуре, или, например, созданию передового обрабатывающего объекта каракулевой шерсти в с. Сенек. Попытки поднять экономику таких сел как Турыш в Бейнеуском районе, Тиген, Сазды и селах Киякты в Мангистауском районе, и селах Тулеп и Кызылсу Каракиянского района вряд ли будут эффективны.

Специфичные запросы, представленные при обсуждении целевых групп местным населением, включают: 1) реализацию специальной программы по добыче воды из подземных колодцев; 2) оказание помощи местным жителям в создании ассоциаций для продаж продуктов животноводства; 3) открытие в Актау мясного рынка на льготных условиях для крестьян, продающих свои продукты без посредников; и 4) проведение, по крайней мере, один раз в год специальных кампаний бесплатных прививок для животных.

ГЛАВА 5 ДОРОЖНОЕ ИЗЫСКАНИЕ

5.1 Цели

В целях изучения текущих условий движения на главных дорогах было проведено Дорожное Изыскание, сосредоточенное на следующих трех аспектах:

- 1) Количество легковых автомобилей, автобусов и грузовиков, проходящих по главным дорогам,
- 2) Территориальное и временное распределение видов транспортных средств, легковых автомобилей и грузовиков, и
- 3) Восприятие водителей и пассажиров на дороге и транспортных условиях.

5.2 Определение автомобильных поездок

Для оценки финансового исполнения городского проекта улучшения дорожной сети и прогнозирования городской дорожно-транспортной потребности, изыскание сосредоточилось на межзональном движении транспортных средств, за исключением внутризонального транспортного движения (Рисунок 5.1).



Рисунок 5.1 Целевые транспортные движения

5.3 Методы

- (1) Рассмотренные пункты

Были проведены следующие обзоры:

- 1) Подсчет объема интенсивности движения на главном участке дороги и перекрестке и количества транспортных средств по виду и направлениям
- 2) Наблюдение за количеством пассажиров в автомобиле, в целях оценки нормы заполняемости пассажиров и грузов.
- 3) Получение информации от водителей и пассажиров
Анкетный опрос водителей (отправление / назначение, объем груза, и т.д).

- (2) Дата обзора

Данные три обзора были выполнены в период с 4-22 сентября, 2007.

- (3) Классификация транспортных средств

Была определена классификация транспортных средств, как показано в Таблице 5.1.

Таблица 5.1 Классификация транспортных средств

Категории		Примечания
Пассажирские транспортные средства	Легковой автомобиль	Легковой автомобиль, такси, и т.д
	Автобус	Небольшой автобус, большой автобус
Грузовые Транспортные средства	Небольшой грузовик	Пикап (грузовая способность 4т)
	Большой грузовик	Грузовик, самосвал, прицеп, грузовик без прицепа

(4) Методология каждого обзора

1) *Подсчет транспорта на главном участке дороги и перекрестке*

На главном участке дороги и перекрестке была рассмотрена 14-ти или 24-часовая интенсивность дорожного движения. Два направления интенсивности движения были посчитаны на участке и по всем направлениям в перекрестке с интервалом 1 час.

2) *Изучение интенсивности движения общественного транспорта*

Число пассажиров в автомобиле и автобусе, включая водителя, было подсчитано путем наблюдения из пункта наблюдения. Норма посадки (100%, 75%, 50%, 25%, 0%) была оценена на месте для автобусных пассажиров, и объем пассажиров был вычислен путем умножения на вместимость автобуса.

3) *Информация от водителей и пассажиров*

Придорожный обзор для водителей/пассажиров проводился в пяти местоположениях на главных дорогах, как показано на Рисунок 5.2. Обзор был выполнен для 14-часовой интенсивности (6:00-20:00) в будние дни. Проезжающие транспортные средства останавливались с помощью инспектора ГАИ и были опрошены интервьюерами на основе готового анкетного листа. Содержание анкетного опроса включает: отправление и назначение, цель и статьи грузов в случае грузового транспортного средства.

До проведения обзора были обозначены зоны OD, на основе административных территорий Мангистауской области, чтобы водители могли ответить о местоположении. Соседние области и страны были включены в список зон.

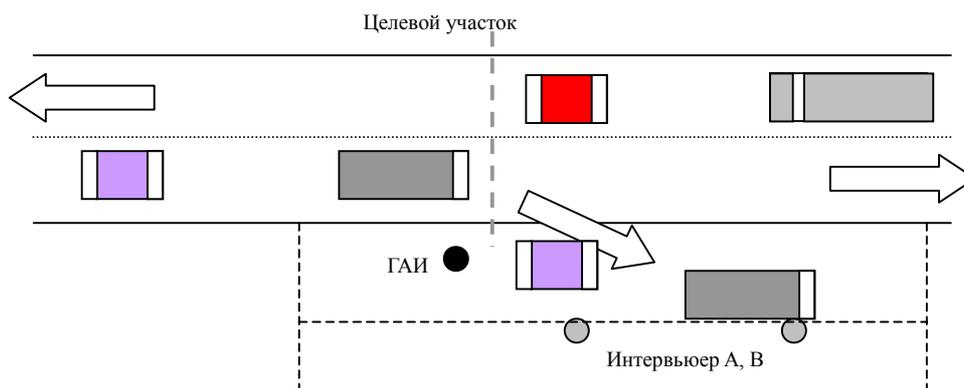


Рисунок 5.2 Методология анкетного опроса

(5) Зонирование

Зона разделена на следующие 16 районов, 13 зон в Мангистауской области и три зоны за пределами Мангистауской области, на основе существующей дорожной сети (Таблица 5.2 и Таблица 5.3).

Таблица 5.2 Зона Мангистауской области

Кода	Района	Кода	Района
1	Город Актау	2	Город Жанаозен
3	Бейнеу	4	Опорный
5	Шетпе	6	Сайотез
7	Таушык	8	Курык
9	Жетыбай	10	Форт-Шевченко
11	Каражанбас	12	Порт Актау
13	Аэропорт Актау		

Таблица 5.3 Зона вне Мангистауской области

Кода	Района	Кода	Района
14	В Атырау	15	В Узбекистан
16	В Туркменистан		

(6) Местоположение

Количество пунктов обзора составило 16, как указано на Рисунок 5.3.

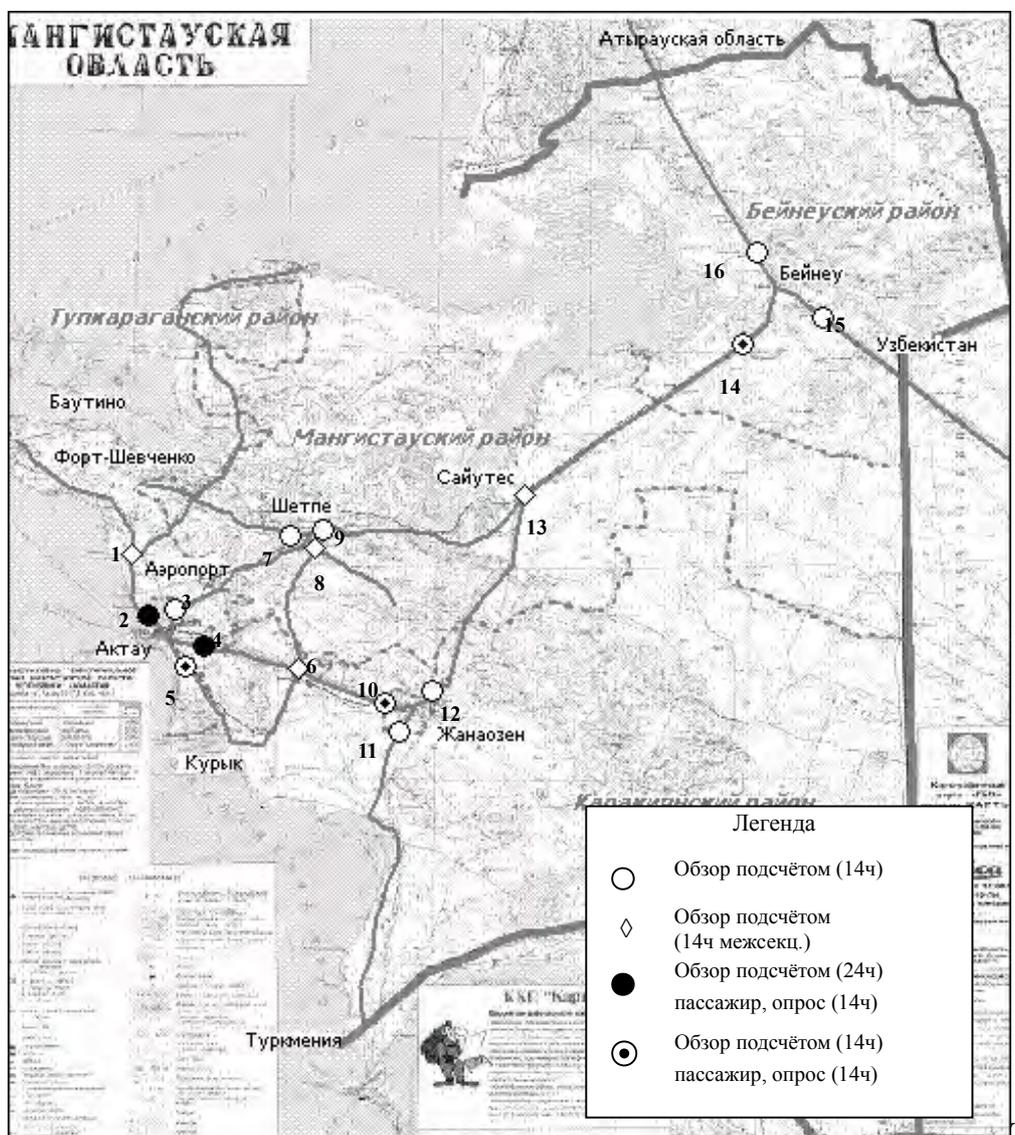


Рисунок 5.3 Пункты обзора

5.4 Результаты Дорожного Изыскания

(1) Интенсивность движения

Интенсивность движения каждого участка дороги всеми видами транспорта показаны на Рисунок 5.4. Наибольшая интенсивность наблюдается на участке из Актау в Шетпе. 24-часовая интенсивность в оба направления была вычислена около 5.000 тс/сутки. Главные транспортные потоки наблюдались на участке; Актау - Баутино 2.014 транспортных средств, Актау - Жанаозен 3.816 транспортных средств, и Актау - Курык 2.301 транспортных средств. На других участках 24-часовая интенсивность не достигала 1.000 транспортных средств.

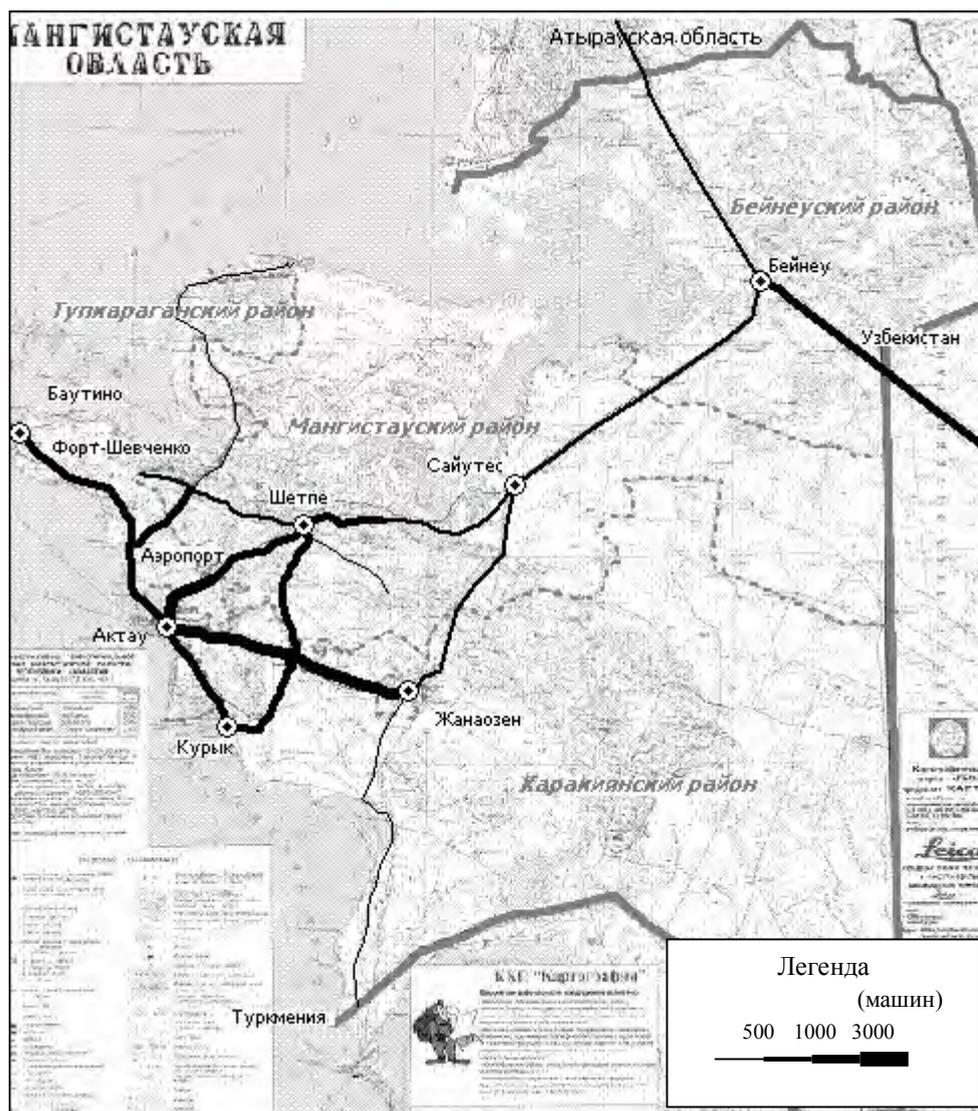


Рисунок 5.4 Все виды 24-часовой интенсивности

(2) Модальная доля (коэффициент интенсивного движения)

На Рисунок 5.5 указываются характеристики доли вида каждого участка. Состав транспортных средств для всего участка составлял 64% для легковых автомобилей, 16% для автобусов и 24% для грузовых транспортных средств. На участке с покрытием, соединяющем Актау с другими районными центрами, процент пассажирских транспортных средств занял более 70%. В то время как участок возле Форт-Шевченко, Каражанбас, Сайотез и Узбекистан - Бейнеу - Атырауская область имела тенденцию насчитывать более высокую модальную долю грузовых

транспортных средств, превышающую 30% или более.

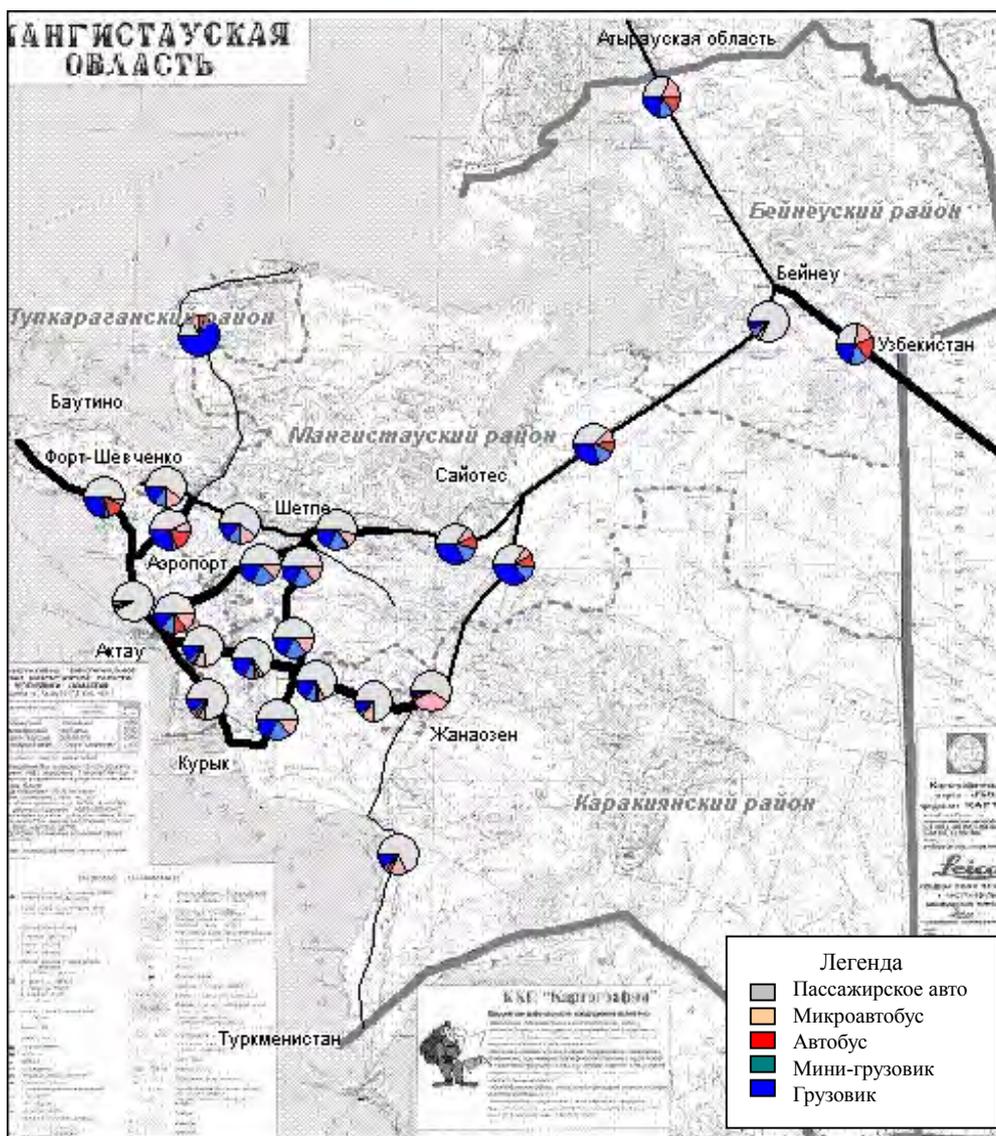


Рисунок 5.5 Модальная доля на главных дорогах

(3) Отношение количества дней к дневному времени и разница будней и выходных

Данные для 14-часовых обзоров были переведены в 24-часовые (Среднее Ежедневное Движение/ADT), чтобы оценить существующее транспортное движение. Факторы для перевода 14-часового подсчета в 24-часовой счет доступны из этого обзора, как показано в Таблице 5.4. Конверсионный фактор из 14-часового в 24-часовой счет составляет, в среднем, 1,33 в будний день и 1,25 в выходной.

Таблица 5.4 Конверсионный фактор из 14-часов в 24-часа

Время зоны	Будний день			Выходной		
	Пункт-2	Пункт-4	Всего	Пункт-2	Пункт-4	Всего
06:00-20:00	1.465	2.926	4.391	1.058	1.800	2.858
20:00-06:00	549	890	1.439	171	549	720
Всего (все дни)	2.014	3.816	5.830	1.229	2.349	3.578
Коэффициент ежедневн. к дневному времени	1,37	1,30	1,33	1,16	1,31	1,25

Интенсивность движения в выходной составляет около 60-70 процентов движения буднего дня

(Таблица 5.5). Интенсивность грузовых ТС насчитывает приблизительно половину буднего дня. Однако, на участке между Актау и Жанаозен, интенсивность движения в выходной на том же уровне, что и в будний день.

Таблица 5.5 Различие интенсивности движения между будними днями и выходным

Категория	Местоположение	Классификация ТС			
		Легк. авто	Автобус	Грузовик	Всего
Будни	Пункт-2	1,823	115	76	2,014
	Пункт-4	2,764	401	651	3,816
	Пункт-10	1,972	289	458	2,719
	Всего	6,559	805	1,185	8,549
Выходные	Пункт-2	1,115	73	41	1,229
	Пункт-4	1,767	224	358	2,349
	Пункт-10	2,075	300	277	2,652
	Всего	4,957	597	676	6,230
Выходной/будний день	Пункт-2	0,61	0,63	0,54	0,61
	Пункт-4	0,64	0,56	0,55	0,62
	Пункт-10	1,05	1,04	0,60	0,98
	Всего	0,76	0,74	0,57	0,73

Примечание: Пункт 2 и 4 предназначены для 24 – часового обзора, Пункт 10 к 14-часовому обзору

(4) Пассажирозаполняемость

Заполняемость пассажирских ТС в главных пунктах показана в Таблице 5.6. Средняя заполняемость легкового автомобиля составила 2,9, которая была более эффективна, чем в других развитых странах. Результаты показали, что коэффициент заполняемости выше в пригородных территориях, чем вокруг Актау.

С другой стороны, средняя пассажирозаполняемость автобуса составляет 11 для небольших автобусов в Жанаозен и 15 для больших автобусов в Форт-Шевченко, Курык и Шетпе. Коэффициент заполняемости составляет приблизительно 60% для этих видов транспортных средств (Рисунок 5.6), предполагая, что автобусные услуги эффективны. Анализ часовых поясов (зон) показал четыре часа - пик: рано утром, около 10 утра, в обед и вечером.

Таблица 5.6 Средний коэффициент пассажирозаполняемости автобусов
(чел./тс)

Район	Легковое авто	Небольш. автобус	Большой автобус
Актау-Жанаозен (возле Актау)	3,6	14 (93%)	-
Актау-Жанаозен (возле Жанаозен)	3,1	8 (53%)	-
Актау-Форт-Шевченко	2,4	-	12 (40%)
Актау-Курык	3,2	-	24 (80%)
Актау-Шетпе	2,1	-	12 (40%)
В среднем	2,9	9 (60%)	18 (60%)

Вместимость: Легковой автомобиль 5, небольшой автобус 18 и большой автобус 30, по информации

() показывает коэффициент заполняемости



Рисунок 5.6 Коэффициент заполняемости в автобусах по часовым поясам

(5) Загруженность грузового ТС

Отношение загруженности небольшого грузовика к большому грузовому ТС показана в Таблице 5.7. Грузы большого грузовика особенно высоки (80%).

Таблица 5.7 Коэффициент загруженности грузовика

Классификация	Небольшой грузовик*	Большой грузовик
Отношение загрузки	40%	90%

* <4т

(6) Информация по отправлению и назначению транспортных средств

Таблица OD между межзонами была создана согласно установленной ранее зоне. Процедура создания Таблицы OD отражена на Рисунок 5.7. Таблица OD составлена из образца дорожного обзора, и общей интенсивности движения в пунктах обзора для каждого вида отправление-назначение.

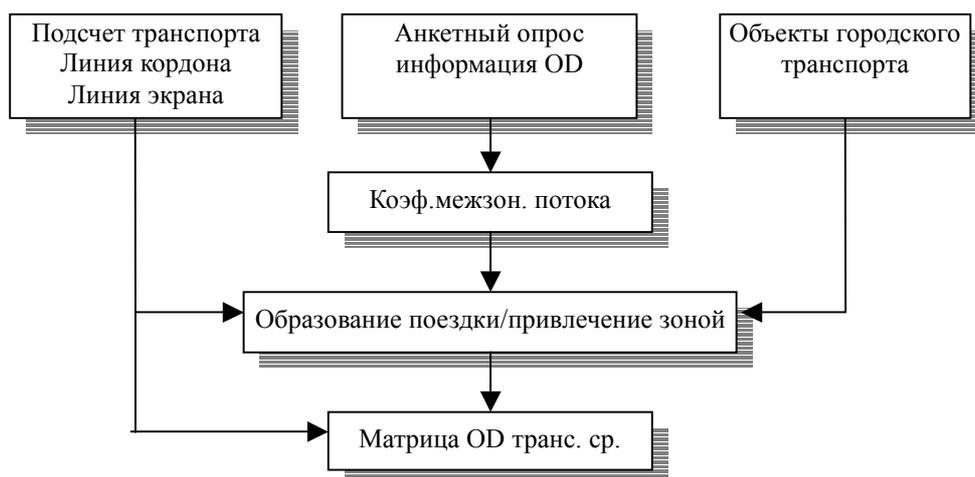


Рисунок 5.7 Презентация процедуры развития Матрицы OD

Таблица OD и картина показана в Таблице 5.8 и Рисунок 5.8. Интенсивность из/в Актау достигла приблизительно 30 процентов всей интенсивности движения и относительно большие объемы были найдены из/в Жанаозен (13%), Жетыбай (13%), и Шетпе (7%). Интенсивное движение наблюдалось между этими зонами, особенно из/в Актау. Почти у всего движения со стороны извне Мангистауской области Актау был в качестве конечного пункта назначения.

Таблица 5.8 Предполагаемая существующая таблица OD (Межзона)

Зона	Актау	Жанаозен	Бейнеу	Опорный	Шетпе	Сайотес	Таушык	Курык	Жетыбай	Форт-Шевченко	Каражанбас	Порт Актау	Аэропорт	Север области	Узбекистан	Туркменистан	Всего
Актау	0	917	301	128	443	314	301	306	467	257	100	145	231	282	179	113	4484
Жанаозен	917	0	81	36	119	85	81	83	125	70	28	40	63	76	49	31	1884
Бейнеу	301	81	0	10	38	27	26	26	40	22	8	11	19	24	15	10	658
Опорный	128	36	10	0	16	11	10	11	16	9	2	4	7	10	6	4	280
Шетпе	443	119	38	16	0	40	38	39	60	33	13	18	29	36	22	15	959
Сайотес	314	85	27	11	40	0	27	27	42	22	8	13	20	24	15	10	685
Таушык	301	81	26	10	38	27	0	26	41	22	8	12	20	24	15	10	661
Курык	306	83	26	11	39	27	26	0	41	22	8	13	20	24	15	10	671
Жетыбай	467	125	40	16	60	42	41	41	0	35	13	19	30	38	23	15	1005
Форт-Шевченко	257	70	22	9	33	22	22	22	35	0	8	11	17	20	13	7	568
Каражанбас	100	28	8	2	13	8	8	8	13	8	0	3	6	7	5	2	219
Порт Актау	145	40	11	4	18	13	12	13	19	11	3	0	9	10	7	4	319
Аэропорт	231	63	19	7	29	20	20	20	30	17	6	9	0	18	11	7	507
Север области	282	76	24	10	36	24	24	24	38	20	7	10	18	0	13	8	614
Узбекистан	179	49	15	6	22	15	15	15	23	13	5	7	11	13	0	5	393
Туркменистан	113	31	10	4	15	10	10	10	15	7	2	4	7	8	5	0	251
Всего	4484	1884	658	280	959	685	661	671	1005	568	219	319	507	614	393	251	14158

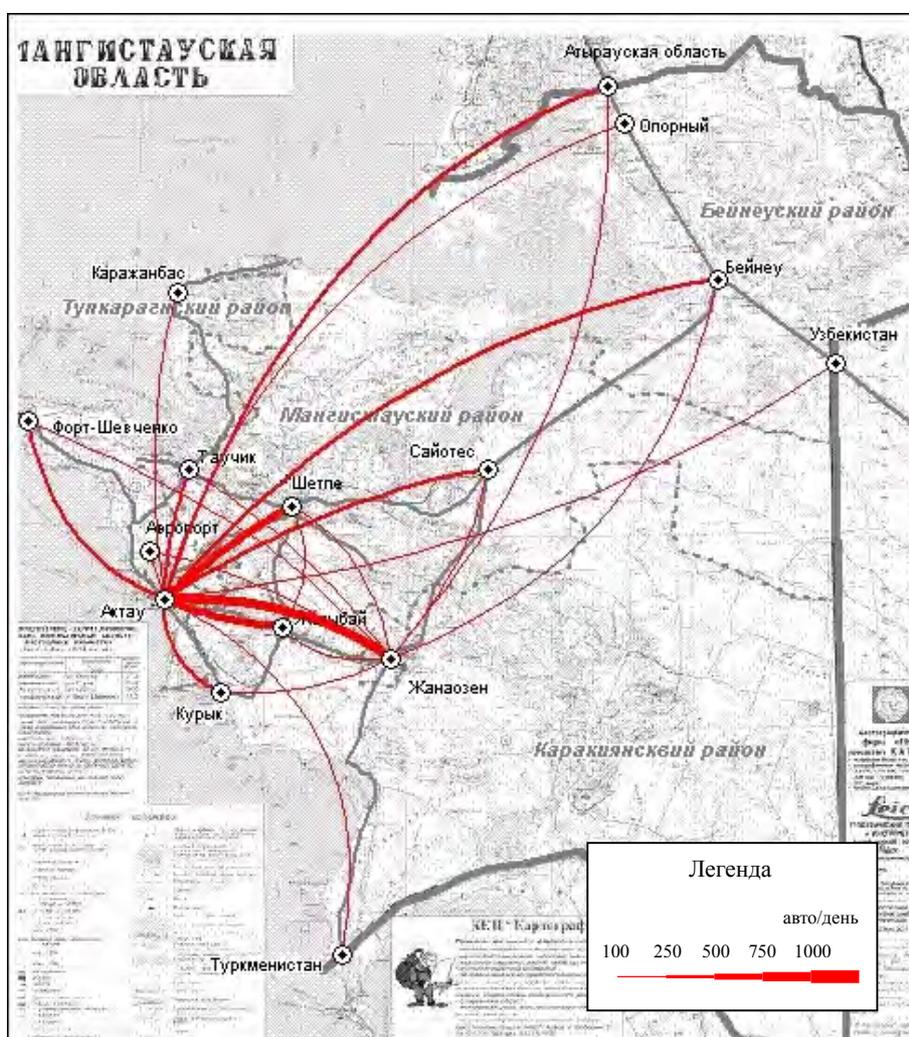


Рисунок 5.8 Предполагаемый поток OD в настоящее время

(7) Мнение водителей

Проблема состояния дорог, о которых сообщается водителями, показана в Таблице 5.9. О плохих дорожных условиях сообщили 40% водителей. Результаты предполагают, что много пользователей дорог полагают, что проблема дорожной безопасности, связанной с

превышением скорости и долгим времени пути, вызвана плохими дорожными условиями. Это предполагает ненадлежащую дорожную сеть, т.к. долгое время пути вызвано объездными дорогами. В особенности, процент пользователей грузовика, которые жаловались на длинное время прохождения, высок. Потенциал Мангистауской области полностью не используется, потому что проблема долгого времени транспортировки, вызванного плохими дорожными условиями и сетью, серьезна.

Таблица 5.9 Резюме мнения водителей (%)

Проблемы	Легковое авто	Автобус	Грузовик	Все виды
Покрытие	43,3	36,3	45,2	41,5
Дорожная сеть	1,5	5,8	2,1	2,6
Безопасность	22,9	22,6	13,1	22,3
Долгое время	13,0	9,5	23,0	12,6
Автобусн. безопасность	7,6	6,4	8,8	7,3
Снежные препятств.	1,1	3,8	0,0	1,8
Объекты отдыха	8,0	8,2	2,1	7,8
Прочее	2,6	7,4	5,7	4,1
Всего	100,0	100,0	100,0	100,0