

**КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ
РЫНКА КОВРОВЫХ ИЗДЕЛИЙ РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

**COMPETITIVENESS
OF THE CARPET MANUFACTURING MARKET
OF THE REPUBLIC KAZAKHSTAN**

О. ДУРРУ, Р.К. НИЯЗБЕКОВА, М.К. СЕЙДАХМЕТОВ, А.М. ЕСИРКЕПОВА, Д.К. ДУРРУ
O. DURRU, R.K. NIYAZBEKOVA, M.K. SEIDAKHMETOV, A.M. YESSIRKEPOVA, D.K. DURRU

(Южно-Казахстанский государственный университет им. М. Ауэзова, Республика Казахстан)
(M. Auezov South Kazakhstan State University, Republic of Kazakhstan)
E-mail: essirkepova@mail.ru

В статье раскрыты основные аспекты конкурентоспособности с позиции рынка ковровой промышленности в Республике Казахстан. Проведен анализ современного состояния уровня конкурентоспособности данного рынка, на основе которого разработана модель управления конкурентоспособностью продукции на предприятии ковровой промышленности.

The article reveals the main aspects of competitiveness from the perspective of the carpet industry market in the Republic of Kazakhstan. The analysis of the current state of the level of competitiveness of this market is carried out, on the basis of which a model for managing the competitiveness of products in the carpet industry enterprise was developed.

Ключевые слова: конкурентоспособность, ковровая промышленность, модель управления, рынок ковровых изделий.

Keywords: competitiveness, carpet industry, management model, market of carpet products.

Ключевые аспекты уровня конкурентоспособности как рынка в целом, так и отдельных отраслей, преобладают при изучении проблем развития экономики. Это обусловлено тем фактом, что данные аспекты относятся к основным условиям эффективного индустриально-инновационного развития региона. На данный момент по уровню конкурентоспособности страны определяют возможности и перспективы развития экономической системы, определяют характер участия в международном разделении труда [1]. Уровень конкурентоспособности выступает гарантом экономической безопасности, а также возможности обеспечивать рынок товарами и услугами, удовлетворяющими требованиям международного рынка.

Процессы стабилизации и роста конкурентоспособности экономики региона наи-

более полно характеризуют стабильность и динамичность развития экономических составляющих общества [2]. Составляющие и цели достижения конкурентоспособности региона основываются на особенностях развития экономических процессов, исторически сложившихся в разных странах.

Республика Казахстан с 2014 г. существует как полноправный член Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Данное обстоятельство позволило Казахстану значительно увеличить емкость внутреннего рынка. С начала формирования ЕАЭС годового товарооборота Казахстана с партнерами вырос на 2,8 млрд. долл. США – с почти 13 млрд. долл. США в 2009 г. до 15,8 млрд. долл. США в 2017 г. За счет формирования общего рынка ЕАЭС повысилась инвестиционная привлекательность Казахстана. Объ-

емы прямых иностранных инвестиций в обрабатывающую промышленность с начала функционирования Таможенного союза по сравнению с предыдущим пятилетним периодом утроились, что явилось результатом комплекса мероприятий, в том числе по реализации внутригосударственных программ развития [3].

РК значительно улучшила свои позиции в рейтинге Всемирного банка Doing Business, поднявшись до 41-й позиции в списке 189 мировых экономик. Казахстан на международной арене относят к числу государств, осуществивших максимальное реформирование, проведя 19 реформ в 7 из 10 направлений. РК в рейтинге конкурентоспособности ВЭФ поднялась до 42-го места, хотя совсем недавно была на 50-м. Принимаются нормативные акты, цель которых – снижение уровня воздействия государства на сферу предпринимательства посредством сокращения количества плановых проверок. В итоге сфера предпринимательства должна выйти на качественно новый уровень развития, существенно повысив конкурентоспособность региона. Продолжается реализация принятого "Плана нации "100 конкретных шагов"", способного существенно улучшить процессы институционального реформирования экономики страны. Осуществляется Государственная программа индустриально-инновационного развития на период с 2015 по 2019 гг., направленная на активизацию экономических процессов в стране. Одновременно выделяются значительные суммы финансов из Национального фонда, направленных на дальнейшее инфраструктурное развитие страны.

С этих позиций особую актуальность приобретают именно вопросы развития конкурентоспособности отдельных сфер экономики [4]. Особое место занимают вопросы конкурентоспособности текстильной и легкой промышленности, являющейся стратегически важной для обеспечения экономической безопасности отдельного региона. В экономике Казахстана текстильная промышленность занимает далеко не лидирующие позиции. На сегодняшний день доля текстильного и швейного производства РК, исходя из общего объема обрабатывающей

промышленности, составляет не более 0,2%. Причем не так давно эта доля была значительно выше. Сокращающиеся потребности в отечественных тканях обусловлены сокращением уровня спроса на них за счет увеличения спроса на уже готовые изделия. Практика показывает тот факт, что в текстильной промышленности РК на протяжении XX и начала XXI вв. наблюдались значительные социально-экономические преобразования, обусловившие трансформации во внутренних и внешних факторах, изменив форму кооперации экономики, а также организационные составляющие производства, в динамике развития отрасли.

В последнее время наметилась тенденция, нацеленная на увеличение производства, при этом темпы прироста остаются небольшими. В этой ситуации наблюдается рост импорта, в особенности шерстяных тканей [5].

Рынок текстильных изделий, по форме экономического хозяйствования, в современных реалиях относится к олигополистическому рынку. Данной форме рынка присущи несколько мощных лидирующих предприятий отрасли, при этом наблюдается однотипность в товарных группах [6].

В данный момент сформировались критические условия для предприятий отрасли, когда наблюдается сокращение рынков сбыта, с одновременным увеличением давления импортной продукции. Предприятия теперь зависимы не столько от цен своих прямых конкурентов, сколько от политики ценообразования зарубежных предприятий, производящих аналогичную продукцию по более низкой цене.

Основой высокого уровня конкурентоспособности продукции для предприятий текстильной промышленности остается правильная политика по цене и качеству. При этом решающую роль играет не столько цена готовой продукции, сколько цена ее потребления. Цена потребления – это комплексное понятие, включающее в себя как цену продажи, так и затраты, которые несет потребитель в процессе эксплуатации всего срока службы приобретаемого товара. Собственно эксплуатационные затраты зачастую являются решающими в процессе при-

нения решения по приобретению текстильных изделий.

За прошедший период реформирования экономики страны текстильная промышленность оказалась не в лучшем положении по уровню конкурентоспособности. Наблюдается значительное снижение уровня конкурентоспособности предприятий, с одновременным сокращением их эффективности и дальнейшим ухудшением уровня эксплуатации основных фондов [7], [8]. Снижение уровня конкурентоспособности на фоне незначительного роста производства тканей в последнее десятилетие, осложненное серьезными экономическими недостатками, сократило потенциал развития для основной массы предприятий, а также для осуществления расширения воспроизводства. Проведенный анализ свидетельствует от том, что к основным причинам сложившейся ситуации можно отнести следующие:

- значительные ошибки, совершенные в процессе выбора стратегии развития отрасли, а также обеспечения уровня ее конкурентоспособности;
- нарушение связей между производителями сырья и его переработчиками;
- создание льготных условий для импорта тканей вследствие деформации внешнеэкономических отношений;

- сокращение уровня платежеспособности спроса.

Существующие тенденции в развитии отрасли можно охарактеризовать как негативные, обусловленные сокращением удельного веса в ВВП страны, сокращением рабочих мест, вытеснением отечественного товаропроизводителя с внутреннего рынка зарубежными товаропроизводителями.

В данный момент на рынке к наиболее крупным предприятиям текстильной промышленности можно отнести такие корпорации, как "Textiles.kz" (АО "Ютекс"/АО "Меланж") и ТОО "South Textiline.kz" (ЮКО), перерабатывающие до 19 тыс. т хлопка-волокна за год.

Особую озабоченность, на общем фоне снижения динамики развития текстильной промышленности, вызывает такой ее сектор, как конкурентоспособность рынка ковровых изделий. Ковровые изделия традиционно относились к национальному ремеслу для РК. Многолетние традиции и обычаи не должны быть потеряны, необходимо сохранить самобытный этнокультурный уровень производства ковров, пользующихся большим спросом на рынке, но не способных конкурировать с импортными аналогами по цене.

Т а б л и ц а 1

Регионы	Производство	Импорт	Экспорт	Емкость региона
Республика Казахстан	-	29229,2	137,1	31226
Акмолинская обл.	-	103,4	-	103,4
Актюбинская обл.	-	1665	-	1665
Алматинская обл.	-	2574	5,2	2568,7
Атырауская обл.	-	102,9	-	102,9
Восточно-Казахстанская обл.	-	712,5	-	712,5
Жамбылская обл.	-	121,7	0,05	121,6
Западно-Казахстанская обл.	-	251,5	-	251,5
Карагандинская обл.	-	125,7	11,7	114
Костанайская обл.	-	72,3	-	72,3
Кызылординская обл.	35	38,9	-	73,9
Мангистауская обл.	2100	901,2	-	3001,2
Павлодарская обл.	-	41,3	-	41,3
Северо-Казахстанская обл.	-	83,2	-	83,2
Южно-Казахстанская обл.	-	2485,4	1,4	2483,9
г.Астана	-	1932,9	6,7	1926,1
г.Алматы	-	18016,7	111,8	17904,8

Примечание. Источник: на основе анализа "DAMU Research Group", данных Комитета Таможенного контроля РК и Комитета по статистике РК.

Для расчета емкости рынка ковровых изделий и составления прогноза рынка на 2018-2021 гг. использовались официальные данные Комитета статистики РК (с учетом численности постоянного населения регионов и показателей расходов населения на потребление данных видов изделий), и детерминирующими факторами являются импорт, экспорт, динамика роста ВВП, тенденции развития рынка и открывшиеся возможности с образованием Таможенного союза (табл. 1 – емкость рынка по ковровым изделиям по областям, тыс. долл. США).

Из табл. 1 видно, что производство ковровых изделий в нашей стране, обладая очень низким показателем, имеет крайне пассивный характер. В емкости рынка по регионам в основном превалирует уровень импорта, наивысший показатель в Южной столице, в г. Алматы. Что касается экспорта, то регионами-экспортерами являются: г. Алматы и Алматинская область (81,5 и 3,7%), Карагандинская область (8,5%), г. Астана (4,8%), Южно-Казахстанская область (1%) и Жамбылская область (0,5%). Относительно емкости рынка ковровых изделий по указанным выше данным видно, что г. Алматы покрывает 57% емкости рынка Казахстана, что в стоимостном выражении составляет 17,9 млн. долл. США, Мангистауская область – 3 млн. долл. США, обладает 10% рынка, Алматинская область – 8% (2,5 млн. долл. США), Астана покрывает 8% рынка ковровых изделий, это – 1,9 млн. долл. США. Показатель Актюбинской области составляет 5% (1,6 млн. долл. США), Восточно-Казахстанская область – 2% (71 тыс. долл. США) и Западно-Казахстанская область всего лишь 1% из общего объема ковровых изделий РК, что в стоимостном выражении составляет 25 тыс. долл. США.

Для более детального анализа возьмем деятельность одного из ведущих предприятий ковровой промышленности ТОО "Бал Текстиль".

ТОО "Бал Текстиль" – крупнейшая ковровая фабрика в Казахстане. Открыта в 2013 г. в рамках Карты индустриализации в специальной экономической зоне "Онтустік" Южно-Казахстанской области.

Предприятие специализируется на производстве ковров, ковровых изделий и полипропиленовых нитей марок "BCF", "Heat-Set", "Frize", "monoclor" и "tricolor" которые производятся здесь же. Первый цех по производству ковровых изделий был запущен в 2013 г. Второй – расширение цеха и цех по производству полипропиленовых нитей – в 2015 г. Партнером проекта является компания Kartal Hali, входящая в топ 5 крупнейших производителей ковров в мире с более 20-летним стажем на рынке.

Сырье для производства ковров поставляется из разных зарубежных стран. Напрямую из Турции, Бангладеш, Индии, России и других. Производство ковров осуществляется на высокотехнологичном бельгийском оборудовании Michel Van De Wiele.

Полипропиленовые синтетические нити изготавливаются на оборудовании последнего поколения фирм Oerlikon Neumag (Германия), Allma Volkmann, SUPERBA (Франция).

– Мощность производства ковров и ковровых изделий – более 5 млн. м² в год.

– Мощность производства полипропиленовых нитей – 4000 т в год.

– Кадровый состав – 236 человек.

– Общая площадь производств фабрики – 6 гектаров.

– Модельный ряд – около 2 000 уникальных дизайнов.

– Количество дистрибьюторов по Казахстану более – 400.

– Крупных зарубежных заказчиков – более 20.

Сегодня ТОО "Бал Текстиль" – высокоэффективная ковровая фабрика международного уровня. Компания нацелена действовать по трем стратегическим приоритетам развития:

– обеспечение потребностей внутреннего рынка РК;

– развитие экспортного потенциала РК;

– увеличение доходов от торговых операций.

ТОО "Бал Текстиль" является дипломантом второго уровня по номинации "Луч-

ший товар народного потребления" в рамках Республиканского конкурса отечественных товаропроизводителей "Алтын Сапа 2014".

ТОО "Бал Текстиль" активно осваивает как внутренний, так и внешние рынки для реализации своей продукции (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Производство продукции	2015 г.		2016 г.		2017 г.	
	тыс.м ²	млн.тг.	тыс.м ²	млн.тг.	тыс.м ²	млн.тг.
Ковров и ковровых изделий	2149,7	1869,52	2773,7	3447,75	2765,8	2671,6
Нитей	1910,7	814,16	2233,08	1152,58	2079,13	8103,07

Центры оптово-розничных продаж открыты в большинстве областных центров Республики Казахстан, постоянно налаживаются контакты с реализаторами ковровой продукции ближнего и дальнего зарубежья. В настоящее время продукция экспортируется в Кыргызстан, Таджикистан, Российскую Федерацию, Великобританию, Германию, Азербайджан и во Францию. Удельный вес производства ТОО "Бал Текстиль" на внутреннем и внешнем рынке представлен на рис. 1.

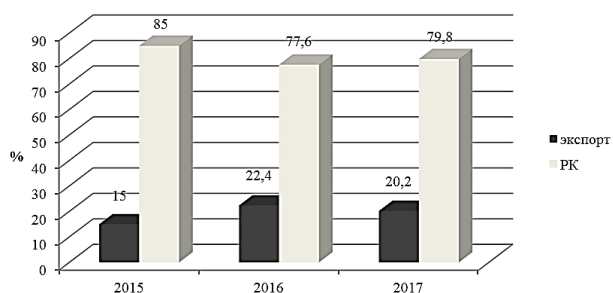


Рис. 1

Фабрика "Бал Текстиль" первой среди казахстанских компаний заключила контракт со шведской компанией ИКЕА – одним из мировых лидеров в области продажи товаров для дома.

В ближайших планах фабрики – расширение партнерских связей в Европе, а также переговоры с китайскими реализаторами текстильной продукции.

Учитывая сравнительно низкую себестоимость синтетических изделий, производимых на фабрике, предприятия-дистрибьюторы в большинстве своем накладывают умеренную маржу на перепродажу изделий, что делает продукцию доступной и привлекательной для конечного потребителя и обеспечивает высокий спрос непосредственно для продавца.

Исходя из наметившихся тенденций развития ковровой промышленности представляется возможным сделать прогноз развития до 2021 г. Емкость рынка ковровых изделий за 2012-2017 гг. и его прогноз на 2018-2021 гг. представлены на рис. 2.

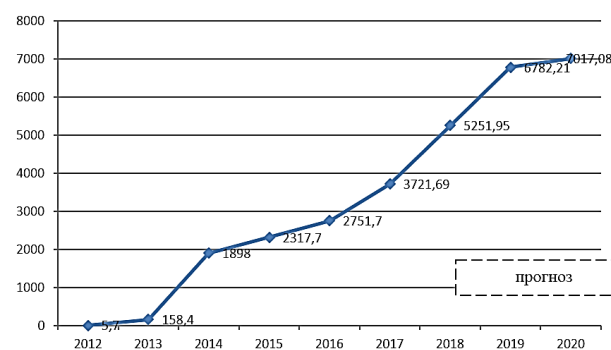


Рис. 2

По результатам проведенного анализа представляется возможным отметить следующие тенденции в развитии рынка ковровых изделий. За период с 2012 по 2016 гг. динамика продаж ковров и ковровых изделий в РК имела тенденцию к снижению в среднем на 22,1% (с 12,61 млн. м² до 9,82 млн. м²). При этом не прослеживалось четкого тренда в развитии. В разрезе 2012-2013 гг. продажи ковров и ковровых изделий показывали в Казахстане устойчивую тенденцию к увеличению, связанную с ростом национальной экономики и соответствующим прогрессом в уровне благосостояния народа. В объемных показателях продажи 2013 г. зафиксированы на уровне 14,72 млн. м². Данный показатель был самым высоким за пятилетку. На росте объемов продаж 2013 г. отразилось снижение средних розничных цен на ковровые изделия, обусловленное изменением структуры про-

даж и повышением доли дешевых тафтинговых ковров, вывезенных в основном из КНДР.

За период с 2014 по 2016 гг. наблюдалось снижение объема продаж ковров и ковровых изделий в Казахстане. Резкий спад обусловлен реакцией рынка на низкие цены в 2013 г. Потребители, привлеченные низкой ценой 2013 г., закупили значительное количество ковров с расчетом на рост цен в последующие годы. С начала 2015 г. начался финансово-экономический кризис, затронувший платежеспособный спрос населения, в том числе на ковровые изделия. Особый спад доходов населения приходится на 2015-2016 гг., что повлекло за собой снижение темпов продаж на 26% в сравнении с уровнем 2014 г. В 2016 г. наблюдалась стабилизация ситуации, темпы снижения показателя замедлились и составили 2,1% относительно 2015 г. В 2017 г. эксперты установили, что условия на рынке относительно стабилизировались, опираясь на имеющиеся показатели продаж, и в последующем ожидается постепенный рост продаж с выходом на объемы докризисного периода.

На период с 2018 по 2021 гг. специалисты в сфере продаж ожидают роста сбыта ковров и ковровых изделий в Республике Казахстан на уровне от 0,6 до 6,6% в год с нарастающим итогом. Способствовать этому будет прогнозируемый рост экономики страны, пришедший на смену кризисным годам, что повлечет за собой рост благосостояния населения. Также на рынке отразится и тот факт, что за годы кризиса производители научились выпускать ковры по низкой цене без снижения качества, введя режим жесткой экономии на своих предприятиях. В совокупности это приведет к росту спроса на ковровые изделия на внутреннем рынке, обусловленному высокими ценами на импортную продукцию в сравнении с отечественными производителями.

Эксперты BusinesStat на 2021 г. закладывают продажи ковров и ковровых изделий в РК на уровне 12,34 млн. м². Данный показатель превысит уровень 2016 г. не менее чем на 27%.

На основе проведенного анализа, а также выявленных тенденций развития рынка ковровых изделий на перспективу, модель

управления конкурентоспособностью продукции на предприятии ковровой промышленности может быть представлена на рис. 3.



Рис. 3

Для того чтобы достичь намеченных темпов роста, необходимо справиться с существующими проблемами и барьерами на рынке. К основному препятствию, значительно тормозящему темпы развития рынка ковров и ковровых изделий в Казахстане, можно отнести неравные условия конкуренции с такими странами, как Китай и Турция, имеющими значительный потенциал в виде дешевой рабочей силы и значительной экономической поддержки со стороны своего государства. Задачей возрождения и развития легкой промышленности является восстановление взаимосвязей между сырьевой базой и обрабатывающими предприятиями, на сегодняшний день представленными в основном малыми формами собственности, занимающимися индивидуальным пошивом одежды и обуви, по преимуществу из ввозимого сырья [9].

На данный момент отечественные товары значительно уступают по качеству аналогам из развитых стран. При этом наблюдается сравнительно низкая производительность труда, осложненная значительными затратами на производство продукции, в сравнении с мировыми производителями [10].

К проблемам отрасли также можно отнести низкую производительность труда, регрессивные, в сравнении с мировыми аналогами, технологии, не разработанные на государственном уровне стандарта качества, а также низкий уровень маркетинговых ме-

роприятий по продвижению отечественных ковров на мировом рынке [11].

Основные проблемы производителей ковровых изделий можно объединить в следующие группы:

– не развит рынок в целом и производство, в частности, национальных ковровых изделий;

– за годы реформ и кризисов были утеряны квалифицированные управленческие и инженерно-технические кадры, и в особенности высококвалифицированные рабочие. Проблема обусловлена снижением качества подготовки молодых специалистов в вузах и сузах, недостаточностью необходимых специальностей в учебных заведениях, снижается заинтересованность молодежи в получении "не модных" на данный момент времени профессий, в особенности рабочего профиля. Также достаточно высокая плата за обучение негативно отражается на наборе студентов по требуемым специальностям. Особо остро проблема по вышперечисленным обстоятельствам стоит в сельских регионах;

– высокая текучесть кадров в ковровой промышленности, по свидетельству статистических данных, заметно снижает уровень ответственности за качество выполняемой работы. Обусловлена эта проблема низким уровнем заработной платы в производстве ковровых изделий, отсутствием необходимого соцпакета, а также подобных стимулирующих факторов;

– предприятия не уделяют достаточного внимания повышению квалификации работников на местах, что ведет к снижению эффективности производственных процессов и соответственно отражается на конкурентоспособности выпускаемой продукции, в конечном итоге не отвечающей мировым стандартам;

– в последнее время достаточно легко получить необходимую информацию через Интернет, однако даже этот факт не сыграл положительной роли для отечественных товаропроизводителей в плане использования деловой информации для целей повышения уровня конкурентоспособности. Предприниматели до сих пор ведут бизнес, больше ориентируясь на собственную интуицию,

чем на полученные знания, не владея информацией о развитии внутреннего и внешнего рынка, занимаемой ими ниши на рынке, о современных технологических, производственных и маркетинговых направлениях и возможностях ведения бизнеса. Главным же является то, что исходя из имеющейся практики, руководство предприятий в полной мере не обладает информацией о мероприятиях поддержки, оказываемых со стороны государства;

– маркетинговые исследования, проводимые специализированными исследовательскими центрами, стоят очень дорого, тогда как у самого предприятия нет настолько квалифицированных кадров, чтобы самостоятельно провести качественный маркетинговый анализ рынка. В совокупности это ведет к отсутствию комплексного понимания перспектив развития бизнеса и невозможности разработки эффективного маркетингового плана. Вследствие этого значительно снижается возможность получения финансовой поддержки со стороны специализированных государственных институтов развития.

ВЫВОДЫ

1. Подводя итоги, можно отметить, что повышению уровня конкурентоспособности рынка ковровых изделий Казахстана в значительной мере мешают существующие проблемы, к которым можно отнести существующий износ основных фондов, низкую долю экспорта отечественных ковров, незначительность доли потребления отечественной продукции на местном рынке и имеющийся недостаток квалифицированных кадров.

2. Проведенный анализ факторов, оказывающих значительное воздействие на уровень конкурентоспособности предприятия ковровой отрасли, показывает, что наибольшее влияние оказывают следующие, объединенные по группам, воздействия: политические (государственная политика, правовая база, таможенные преференции в отношении отечественных товаропроизводителей, уровень развития внешнеэкономических связей); экономические (отношения организационно-экономического плана, конку-

рентная среда, использование при производстве ковров отечественных или иностранных материалов, высокий уровень износа основных средств); социальные (низкий уровень благосостояния населения, влекущий снижение платежеспособного спроса; население отдает предпочтение импортным изделиям вследствие их низкой цены); технологические (высокий уровень износа технологического оборудования, низкий уровень квалификации рабочих, большая текучесть кадров, импорт устаревших технологий и невозможность разработать свои). Эти факторы находятся в постоянном динамическом изменении и трансформации, одни из них отражаются на других и не всегда в лучшую сторону.

3. Для того, чтобы повысить уровень конкурентоспособности, необходимо подойти к этой проблеме комплексно, разработав прежде всего методологию развития отрасли ковровых изделий как на государственном уровне, так и на уровне отдельных предприятий. Для этого необходимо решить существующие проблемы. Также необходимо разработать стратегию, способную сформировать единый механизм устойчивых конкурентных преимуществ на долгосрочную перспективу, основанный на согласованных взаимоувязанных действиях государства, регионов и предприятий с учетом рыночных взаимосвязей. Совершенствование организационно-экономического механизма, решение социальных проблем, в особенности повышения уровня благосостояния населения, поиск путей выхода из кризиса, неизбежно влекут за собой повышение уровня конкурентоспособности ковровых изделий РК как на внутреннем, так и на внешнем рынках.

ЛИТЕРАТУРА

1. Андрианов В. Россия в мировой экономике: сравнительная конкурентоспособность // Международная жизнь. – 2000, № 8-9. С.119...133.

2. Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus: Macroeconomics (16 edition) (Chinese language edition) Beijing :Hua Xia Publishing House. – 1999, 9. P. 341.

3. Ахметов Г.Р. Международная конкуренция за ресурсы // Сб. научн. ст.: Формирование открытой рыночной экономики. Казахстан. Алматы: экономика. – 2000. С. 112...120.

4. Ажиметова Г.Н. Состояние текстильной промышленности Казахстана и ее конкурентоспособность // Вестник КазЭУ. – 2011.

5. Отчет Ассоциации легкой промышленности Казахстана в рамках грантовой программы проекта агентства США по международному развитию (USAID), по международному развитию по улучшению бизнес-среды "Исследование проблем малого и среднего бизнеса в секторе легкой промышленности РК". – 2010, июнь. С.7.

6. Борзунов И.Г. Прядение хлопка и химических волокон. – М., 1982.

7. Казахстан в 2017 году // Статистический ежегодник Казахстана. – Астана, 2018.

8. Промышленность Казахстана и его регионов // Статистический сборник. – Астана, 2014.

9. Yessirkepova A.M., Sadykov A.S., Koptayeva G.P., Berdibekova G.S., Turebayeva ZH.K. Stabilizing and desstabilizing development factors of the light and textile industry of the Republic of Kazakhstan // Izv. vuzov. Textile Industry Technology. – 2017, №6. P.31...69.

10. Mariya Mun, Sveta Berdibayeva, Dariyakul Kozhamzharova, Sholpan Satiyeva, Agaisha Mursaliyeva, Bibianar Baizhumahova. Flexible cognitive control and two human signal systems Etastycznosc kontroli poznawczej a dwa ukiady sygnatowe u cztowieka// Neuropsychiatria i Neuropsychologia. – Vol. 11,3, 2016. P.99...105.

11. Воронов А.А. Моделирование конкурентоспособности продукции предприятия // Маркетинг. – 2003, №4. С. 44...52.

12. Воронов А.А. Кластерный анализ – база управления конкурентоспособностью на макроуровне // Маркетинг. – 2003, №1. С. 11...20.

REFERENCES

1. Andrianov V. Rossiya v mirovoy ekonomike: sravnitel'naya konkurentosposobnost' // Mezhdunarodnaya zhizn'. – 2000, № 8-9. S.119...133.

2. Paul A. Samuelson, William D. Nordhaus: Macroeconomics (16 education) (Chinese language edition) Beijing :Hua Xia Publishing House. – 1999, 9. P. 341.

3. Akhmetov G.R. Mezhdunarodnaya konkurentsiya za resursy // Sb. nauchn. st.: Formirovanie otkrytoy rynochnoy ekonomiki. Kazakhstan. Almaty: ekonomika. – 2000. S. 112...120.

4. Azhimetova G.N. Sostoyanie tekstil'noy promyshlennosti Kazakhstana i ee konkurentosposobnost' // Vestnik KazEU. – 2011.

5. Otchet Assotsiatsii legkoy promyshlennosti Kazakhstana v ramkakh grantovoy programmy proekta agentstva SShA po mezhdunarodnomu razvitiyu (USAID), po mezhdunarodnomu razvitiyu po uluchsheniyu biznes-sredy "Issledovanie problem malogo i srednego biznesa v sektore legkoy promyshlennosti RK". – 2010, iyun'. S.7.

6. Borzunov I.G. Pryadenie khlopka i khimicheskikh volokon. – М., 1982.

7. Kazakhstan v 2017 godu // Statisticheskiy ezhegodnik Kazakhstana. – Astana, 2018.

8. Promyshlennost' Kazakhstana i ego regionov // Statisticheskiy sbornik. – Astana, 2014.

9. Yessirkepova A.M., Sadykov A.S., Koptayeva G.P., Berdibekova G.S., Turebayeva ZH.K. Stabilizing and desstabilizing development factors of the light and textile industry of the Republic of Kazakhstan // Izv. vuzov. Textile Industry Technology. – 2017, №.6. P. 31...69.

10. Mariya Mun, Sveta Berdibayeva, Dariyakul Kozhamzharova, Sholpan Satiyeva, Agaisha Mursaliyeva, Bibianar Baizhumahova. Flexible cognitive control and two human signal systems Etastycznosc kontroli poz-

nawczej a dwa ukiady sygnatowe u czlowieka// Neuro-psychiatria i Neuropsychologia. – Vol. 11,3, 2016. P.99...105.

11. Voronov A.A. Modelirovanie konkurentosobnosti produktsii predpriyatiya// Marketing. – 2003, №4. S. 44...52.

12. Voronov A.A. Klasternyy analiz – baza upravleniya konkurentosposobnost'yu na makrourovne // Marketing. – 2003, №1. S. 11...20.

Рекомендована кафедрой экономики. Поступила 20.10.18.
