

ISSN 1563-0358; eISSN 2617-7161

Индекс 75881; 25881

ӘЛ-ФАРАБИ атындағы ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ

ҚазҰУ ХАБАРШЫСЫ

Экономика сериясы

КАЗАХСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ имени АЛЬ-ФАРАБИ

ВЕСТНИК КазНУ

Серия экономическая

AL-FARABI KAZAKH NATIONAL UNIVERSITY

THE JOURNAL

of Economic Research & Business Administration

№4 (126)

Алматы
«Қазақ университеті»
2018



ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ №4 (126)



25.11.1999 ж. Қазақстан Республикасының Мәдениет, ақпарат және қоғамдық келісім министрлігінде тіркелген

Қуәлік №956-Ж.

Журнал жылына 4 рет жарыққа шығады

ЖАУАПТЫ ХАТШЫ

Темербулатова Ж.С., оқытушы (Қазақстан)

E-mail: t.zhansaya.s@mail.ru

РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ:

Сағиева Р.К., э.ғ.д., профессор – ғылыми редактор (Қазақстан)

Тургинбаева А.Н., э.ғ.д., профессор – ғылыми редактордың орынбасары (Қазақстан)

Мухамедиев Б.М., э.ғ.д., профессор (Қазақстан)

Джумамбаев С.К., э.ғ.к., доцент (Қазақстан)

Жидебекқызы А., PhD (Қазақстан)

Зиядин С.Т., э.ғ.д., профессор (Қазақстан)

Хитахунов А.А., PhD (Қазақстан)

Челетти Д., PhD (Италия)

Толуев Ю., т.ғ.д., профессор (Латвия, Германия)

Трифилова А., PhD (Ұлыбритания)

Яковлева Т., PhD (Норвегия)

Билан Ю., PhD (Чехия)

ТЕХНИКАЛЫҚ ХАТШЫ

Ғалымқызы Г., оқытушы (Қазақстан)

Журналдың негізгі тақырыптары – экономика, халықаралық қатынастар, қоғамның дамуының қаржылық, экономикалық, әлеуметтік-экономикалық және іскерлік аспектілері.



Ғылыми басылымдар бөлімінің басшысы

Гульмира Шаккозова

Телефон: +7 747 125 6790

E-mail: Gulmira.Shakkozova@kaznu.kz

Редакторлары:

Гульмира Бекбердиева

Агила Хасанқызы

Компьютерде беттеген

Айгүл Алдашева

ИБ № 12574

Пішімі 60x84 1/8. Көлемі 26 б.т. Офсетті қағаз. Сандық басылыс.

Тапсырыс №109. Таралымы 500 дана. Бағасы келісімді.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің

«Қазақ университеті» баспа үйі.

050040, Алматы қаласы, әл-Фараби даңғылы, 71.

«Қазақ университеті» баспа үйінің баспаханасында басылды.

© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2018

1-бөлім
**ИННОВАЦИЯЛЫҚ ДАМУ
ЖӘНЕ КӘСІПКЕРЛІК**

Section 1
**INNOVATIVE DEVELOPMENT
AND ENTREPRENEURSHIP**

Раздел 1
**ИННОВАЦИОННОЕ РАЗВИТИЕ
И ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО**

Sarsenov N.¹, Zhumagazyeva A.G.², Tynabekova G.N.²

¹Managing Partner, PhD, MBA, CSEP

Sarsenov's Corporate Governance Advisory LLC, USA, New York

²Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty,

e-mail: tynabekovagulmyra@gmail.com

SOCIAL RESPONSIBILITY OF BUSINESS IN THE CONDITIONS OF MODERNIZATION OF KAZAKHSTAN'S ECONOMY

The modern world lives in conditions of acute social problems. Therefore, new effective tools for managing sustainable development are especially important today. As an approved effective tool for sustainable development of the company, the concept of corporate social responsibility has spread throughout the world. Understanding by business leaders of their special, leading role in this work led to the emergence of the term «corporate social responsibility» at the end of the 20th century, which became the most important component of the notion of sustainable development not only of business but of humanity as a whole. The experience of the highly developed countries of the world clearly demonstrates that social problems are not solved only by the state. The commercial sector should also be actively involved in this process, since the well-being of society, stability and competitiveness of a country depend on the responsibility of each member, each civil institution. The main prerequisite for such cooperation is to rely on a socially responsible business. Today, thanks to the actions or, rather, the awareness of entrepreneurship of their role and place in solving state tasks, the terms «socially responsible», «socially oriented» from some virtual model are gradually becoming a reality. Elements of socially responsible entrepreneurship are taking root in the business culture of many Kazakhstani companies. Companies and entrepreneurs create new jobs, do charity work, and do concrete work to develop the social and cultural infrastructure of the city and village.

Key words: social responsibility of business, corporate social responsibility, charitable assistance, social packages.

Сәрсенов Н.¹, Жұмағазиева А.Г.², Тынабекова Г.Н.²

¹Басқарушы серіктес, PhD, MBA, CSEP

Sarsenov's Corporate Governance Advisory LLC, АҚШ, Нью-Йорк

²әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.,

e-mail: tynabekovagulmyra@gmail.com

Қазақстан экономикасын жаңғырту жағдайында бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі

Қазіргі заманғы әлем әлеуметтік мәселелердің өткір жағдайында өмір сүреді. Сондықтан, бүгінгі күні орнықты дамуды басқарудың жаңа тиімді құралдары аса маңызды. Компанияны тұрақты дамытудың тиімді құралы ретінде корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік тұжырымдамасы бүкіл дүние жүзіне таралды. Бизнесінің көшбасшылары осы саладағы ерекше, жетекші рөлді түсінуі 20-шы ғасырдың соңында «корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік» терминінің пайда болуына алып келді, ол тек бизнестің ғана емес, жалпы адамзаттың орнықты даму ұғымының маңызды құрамдас бөлігі болды. Әлемнің дамыған елдерінің тәжірибесі әлеуметтік мәселелерді тек мемлекет тарапынан шешпейтінін айқын көрсетеді. Сондай-ақ, коммерциялық сектор осы үдерісте белсенді түрде қатысуы керек, өйткені қоғамның әл-ауқаты, тұрақтылығы мен елдің бәсекеге қабілеттілігі әрбір мүшенің, әрбір азаматтық мекеменің жауапкершілігінен тәуелді. Мұндай ынтымақтастықтың негізгі алғышарты – әлеуметтік жауапты бизнеске сенім арту. Бүгінгі

танда, іс-әрекеттердің арқасында немесе мемлекеттік тапсырмаларды шешуде өздерінің рөлі мен орны туралы хабардар болудың арқасында кейбір виртуалды модельден «әлеуметтік жауапты», «әлеуметтік бағдарланған» терминдері біртіндеп шындыққа айнала бастады. Әлеуметтік жауапты кәсіпкерліктің элементтері көптеген қазақстандық компаниялардың бизнес-мәдениетінде көрініс табуда. Компаниялар мен кәсіпкерлер жаңа жұмыс орындарын ашып, қайырымдылық жұмыстарын жүргізіп, қаланың және ауылдың әлеуметтік және мәдени инфрақұрылымын дамыту бойынша нақты жұмыстар атқаруда.

Түйін сөздер: бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі, корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік, қайырымдылық көмек, әлеуметтік жинақтар.

Сарсенов Н.¹, Жумагазиева А.Г., Тынабекова Г.Н.²

¹Управляющий партнер, PhD, MBA, CСЕР

Sarsenov's Corporate Governance Advisory LLC, США, Нью-Йорк

²Казахский национальный университет имени ал-Фараби, Казахстан, г. Алматы,
e-mail: tynabekovagulmyra@gmail.com

Социальная ответственность бизнеса в условиях модернизации казахстанской экономики

Современный мир живет в условиях острых социальных проблем. Поэтому особенно большое значение сегодня приобретают новые эффективные инструменты управления устойчивым развитием. В качестве апробированного эффективного инструмента обеспечения устойчивого развития компании по всему миру получила распространение концепция социальной ответственности бизнеса. Понимание лидерами бизнеса своей особой, ведущей, роли в такой работе привело к возникновению в конце XX века термина «корпоративная социальная ответственность», ставшего важнейшей составляющей понятия об устойчивом развитии не только бизнеса, но и человечества в целом. Опыт высокоразвитых государств мира наглядно свидетельствует о том, что социальные задачи решаются не только государством. Коммерческий сектор также должен активно участвовать в этом процессе, поскольку благополучие общества, стабильность и конкурентоспособность страны зависят от ответственности каждого ее члена, каждого гражданского института. Главной предпосылкой такого сотрудничества является опора на социально ответственный бизнес. Сегодня, благодаря действиям или, вернее, осознанию предпринимательством своей роли и места в решении государственных задач, термины «социально ответственный», «социально ориентированный» из некоей виртуальной модели постепенно становятся реальностью. В бизнес-культуре многих казахстанских компаний приживаются элементы социально ответственного предпринимательства. Компании и предприниматели создают новые рабочие места, занимаются благотворительностью, осуществляют конкретную работу по развитию социально-культурной инфраструктуры города и села.

Ключевые слова: социальная ответственность бизнеса, корпоративная социальная ответственность, благотворительная помощь, социальные пакеты.

Introduction

In today's society, the role of business and entrepreneurship is no longer limited to the creation of jobs, wealth and profit. Having reached a certain level in its development, business should set new tasks. And the business is more civilized, the more significant is its participation in the social life of its city, region, state.

The society, evaluating the activities of an entrepreneurial organization, considers not only production and financial indicators, but also how the organization conducts its activities, cares about its own employees, how much its activity corresponds to the interests of other market participants, residents of its territories, and society as a whole (Borisenko, 2002). Consequently, social responsibility is an original contribution of the

organization to its own foundation. However, today entrepreneurial organizations, consciously or not, ignore responsibility to their employees and the tasks they perform in society. In this regard, at present, the problem of social responsibility of business is becoming very relevant (Bratushchenko, 2005).

«Corporate governance is a system of mutual actions between the company's management bodies, interested parties, which reflects the balance of their interests and is aimed at maximizing profits from the company's activities in accordance with the current and taking into account international standards» (Bulletin of corporate management Kazakhstan, 2010).

The methodological basis of the study is the dialectical method of knowledge. In the process of research, both general scientific methods were used – analysis, comparison, classification, systems ap-

proach, and special methods of cognition – statistical methods.

Materials and methods

For the first time the theme of social responsibility has risen in the United States. In 1905 the movement «Rotary» was created, the essence of which was that materially prosperous people should contribute to the improvement in the professional sphere and society.

In 1995, the leading companies of the European Union formed the so-called Initiative «Corporate Social Responsibility-Europe», which today unites about 50 large corporations. In 1999, the UK developed the international standard Account Ability 1000, designed to measure the performance of companies with ethical positions, a kind of social audit. In 2000, on the initiative of UN Secretary General Kofi Annan, the Global Pact was created calling for the unification of business and civil

society efforts in support of nine principles in the field of human rights, labor relations and the environment. Several hundred companies of the world have already joined this initiative, including Kazakhstan ones.

Foreign experience suggests that this approach gives the company the opportunity to listen and respond to the expectations of its consumers. This is especially important for enterprises operating in areas that cause conflicting assessments of the society: tobacco and chemical corporations, oil producing and pharmacological companies. World experience shows that the quality of life of the population and social stability largely depend on the success of forming a system of partnerships between private entrepreneurship, government and civil society in the social sphere, and on the effectiveness of such partnership.

According to the UN, GSS (or CSR «corporate social responsibility») is divided into two types – internal and external:

Table 1 – Types of CSR (Methodical guidelines «Basic principles of sustainable development and overcoming social inequalities in mining regions», 2009)

Internal refers to	The external GSS refers to
afety in the workplace	social investment and charity
stable, decent pay	care for the environment
guarantee of social and health insurance for employees	company's responsibility to consumers
the provision of additional training to staff: training programs, further training	interaction with the authorities and local communities

In addition, some researchers «break» corporate social responsibility into several levels.

Table 2 – CSR levels (Journal of Sustainable Business, 2008-2017)

First level	Timely payment of taxes and wages, and, if possible, expanding the working staff of the company.
Second level	Providing decent working and living conditions for employees (providing housing, improving skills, etc.).
Third level	Organization of charitable activities.

Literature review

In the world scientific and business literature, devoted to the problems of business and society, many concepts associated with corporate social responsibility are used. Among them, the most famous were the following: actually «corporate social responsibility», «corporate social susceptibility»

and «corporate social goodwill», «business ethics» and «corporate philanthropy», «social problems», «corporate social activities» and «corporate social policy process», «stakeholder management» and «corporate citizenship», «sustainable development» and «corporate sustainability», «corporate reputation» and «socially responsible», «triple reporting» and «corporate social reporting». In the

report of A. De Beetz at the constituent conference of the European Academy of Business and Society of the European Academy of Business and Society, in 2002, 18 basic concepts associated with CSR were mentioned (De Bettings, 2002). The problem of corporate social responsibility is increasingly in demand in the global business community. However, the concept of CSR is perceived predominantly at the level of non-academic definitions submitted by international organizations, business associations

(Blagov, 2003). The growing interest in the problem of corporate social responsibility requires a deep understanding of this concept for developing measures for the practical implementation of socially responsible behavior of business structures. Analysis of the genesis and content of the basic concepts of CSR makes it possible to identify «nuclear» and alternative theories that make it possible to identify various aspects of CSR (Litovchenko, 2003). The table shows the main concepts associated with CSR.

Table 3 – Basic concepts, corporate social responsibility

Russian term (abbreviation)	The original English term (abbreviation)	Key Representatives	Typology
The concepts of «core»			
«Корпоративная социальная ответственность» (КСО)	Corporate social responsibility (CSR, CSR-1)	(Bowen, 1953) (Davis, 1960) (McGuire, 1963) (Sethi, 1975) (Carroll, 1979)	Normative
«Корпоративная социальная восприимчивость» (КСВ)	Corporate social responsiveness (CSR-2)	(Ackerman, 1973: 88-98) (Preston, Post, 1975) (Frederick, 1978) (Carroll, 1979)	Instrumental
«Корпоративная социальная деятельность» (КСД)	Corporate social performance (CSP)	(Sethi, 1975) (Carroll, 1979) (Wartick, Cochran, 1985) (Wood, 1991)	Normative- instrumental
«Alternative» concepts			
Менеджмент заинтересованных сторон (МЗС)	Stakeholder management (SM)	(Freeman, 1984) (Jones, 1999) (Donaldson, Preston, 1995) (Post, Preston, Sachs, 2002)	Normative, instrumental, (descriptive)
«Корпоративное гражданство» (КГ)	Corporate citizenship (CC)	(Logsdon, Wood, 2002)	Normative instrumental, (descriptive)
«Корпоративная устойчивость» (КУ)	Corporate sustainability (CS)	(Van Marrewijk, 2003) (Steurer et al., 2005)	Normative – instrumental, (descriptive)
Source: Igumnov, 2012			

Results and discussion

In recent years, the development of CSR has been gaining momentum in the countries of Central Asia. There are more and more organizations that publish annual reports on their social responsibility. For example, such reports are available on the websites of many banks, telecommunications companies, oil, mining and metallurgical enterprises. However, they are often large organizations that openly speak about their social responsibility. Most small and medium-sized businesses prefer to keep silent about this,

without giving CSR much importance. At the same time, some large companies, understanding social responsibility solely as philanthropy, do not advertise their virtue on pain of attacks from charitable organizations. Nevertheless, the awareness of the need to develop social responsibility of business in the countries of Central Asia is growing every year. However, in each country the interpretation of CSR, as well as the activities of enterprises related to social responsibility are different.

Among the countries of Central Asia, the Republic of Kazakhstan is perhaps the leader in

the field of CSR. After all, the first prerequisites for the development of social responsibility in independent Kazakhstan appeared in the mid-1990s with the arrival of foreign companies that already demonstrated their social responsibility. However, despite this, even literally five years ago the concept of CSR was considered relatively new in Kazakhstan. Today, awareness of the population and domestic companies about the basic principles of social responsibility is growing rapidly. Nevertheless, a common understanding of the CSR concept in Kazakhstan has not yet been formed (Smagulova, 2015).

The rapidly occurring globalization of the world economy permanently increases the level of requirements for its main players. The last year is an increasing number of Kazakh companies, which, when entering the international arena, face an ever-increasing level of requirements and standards for doing business. One of these requirements is the requirement to meet the high standard of corporate governance adopted in international practice. Deep penetration of such standards and principles directly into domestic corporate realities is inevitable and is only a matter of time. However, today a number of domestic companies demonstrate their adherence to

the principles of corporate governance adopted in international practice to varying degrees (Sarsenov, 2009).

As a result of marketing research conducted in Kazakhstan under the CSR conditions, it was revealed about the knowledge of «corporate responsibility», Kazakh enterprises (61%), foreign enterprises (80%), joint ventures (74%).

Despite the fact that many organizations and communities conduct seminars and conferences with the help of the government, they set a goal – to give correct and new information, the level of information on CSR is still at a low level.

Causes of insufficient awareness of enterprises about CSR:

- The director's lack of interest;
- Limited opportunities that impede the development of private business experience in CSR (lack of turnover, lack of CSR experience and promotions, low legal and qualification literacy).

Many Kazakhstani companies understand CSR as social packages and improve the working conditions of personnel, provide charity assistance, and train staff and innovate. This can be seen in the diagram 1 below.

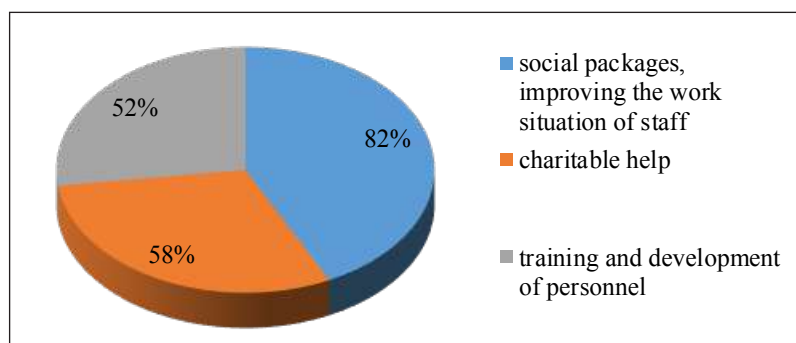


Figure 1 – Understanding of CSR by Kazakhstani enterprises

Joint ventures also implement social packages and improve the working conditions of staff, provide assistance, train staff and innovate, and at the same time, ensure the implementation of environmental projects. This can be seen in Figure 2.

The peculiarity of foreign enterprises is that they, unlike Kazakhstani and joint ventures, pay more attention to a responsible approach to consumers and resistance to corruption. That is, from the 7 figure, one can see that the understanding of CSR by foreign enterprises is broader.

It can be seen from Figure 4 that the majority of companies are aware of the state policy of CSR development (developed and implemented documents, programs, events) from the Address of the President of the Republic of Kazakhstan. The annual Message of the President of the Republic of Kazakhstan is widely distributed throughout the media and in the future will be carried out in accordance with the goals defined in the message of people's policies. In particular, this document calls for social responsibility and business, so the state

requires expanding the policy of social responsibility in business.

The remaining documents and programs of the company are poorly informed, the general agreement on social responsibility between the government, the association of employers and labor

unions (24%), on social responsibility of business, the «Duty» competition (23%), ISO 26000 (21%). Figure 5 shows that in Kazakhstan, as a corporate social responsibility, much attention is paid to charitable assistance and sponsorship agreements. It is understood in a very narrow sense.

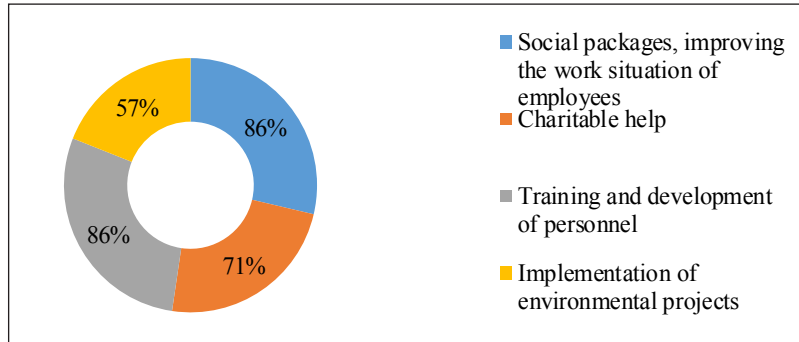


Figure 2 – Conclusion of CSR by joint ventures

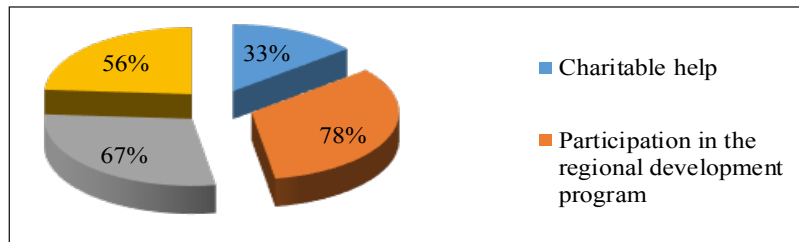


Figure 3 – The concept of CSR by foreign enterprises

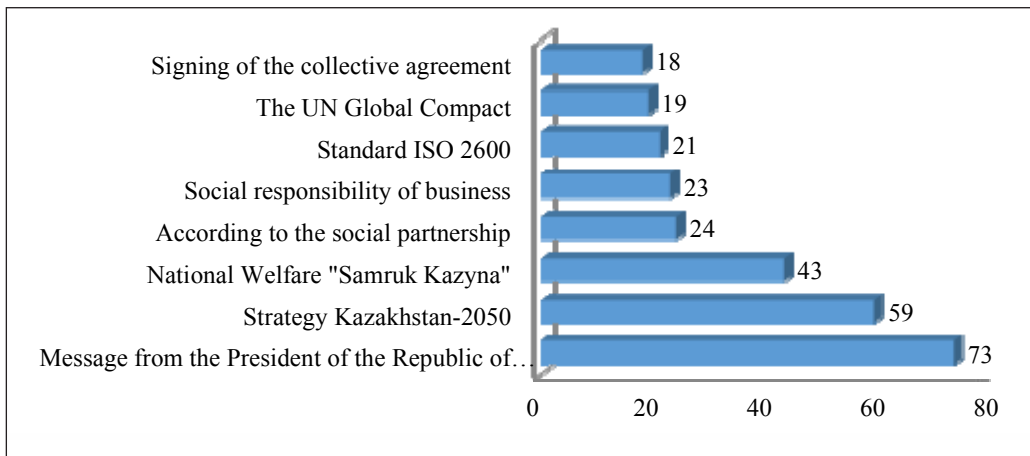


Figure 4 – Awareness of enterprises on the state policy of CSR development (developed and implemented documents, programs, activities)

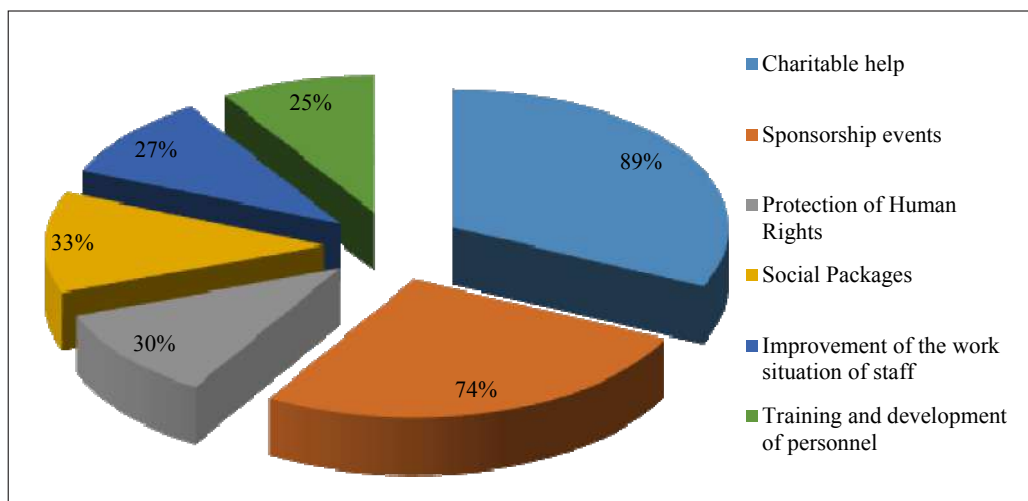


Figure 5 – Implementation of the CSR policy in Kazakhstan (Sange Research Center, 2013)

Over the past few years, the role of business in the development of Kazakhstan's society has increased noticeably. Many companies clearly realized that it is impossible to run a business successfully, functioning in an isolated space. Therefore, the integration of the principle of corporate social responsibility into the business development strategy becomes a characteristic feature of the leading domestic companies.

As a rule, large companies in Kazakhstan pursue a policy in the field of sponsorship and charitable activities on such criteria, as an objective necessity and expediency, transparency and responsibility in decision-making, practical effectiveness of measures, positive impact on improving the company's image, control of the targeted use of funds.

Today, the social responsibility of business is recognized as an important component of the long-term sustainable development strategy of the Republic of Kazakhstan. This is evidenced by the creation of the National Concept of Corporate Social Responsibility of Business in Kazakhstan for 2015-2020. The goal of the concept is to develop a unified approach to the systemic development of CSR and create favorable conditions for the integration of CSR in the activities of companies to achieve sustainable development of Kazakhstan. A distinctive feature of the concept is that it considers a unified approach to the promotion of CSR in Kazakhstan, based on deepening partnerships, in which the state, business and the civil sector play an active role (Smirnova, 2015).

Conclusion

Today, when implementing the principles of social responsibility of business, it is necessary to take into account the positions of various groups within the Kazakh business community. Thus, the principles of social responsibility for small and medium-sized businesses should differ from large corporations. Kazakhstan's big business is ready to implement large-scale and long-term social projects.

Social activity of small and medium-sized businesses, in turn, can be very effective at the local level and when implementing point projects. The state counts on supporting organized business, primarily in the issue of employment. Employers' organizations have direct links to this sector through subcontracting and other commercial agreements, as production systems have deeply penetrated the structure of the informal economy. In this connection, they could influence the formalization of labor relations in this sector, promote respect for workers' rights. Along with participation in the expansion of accessibility of decent work, its role is seen in increasing the responsibility of employers in social support of the population and the development of services.

First of all, this is the creation of an enabling environment in their enterprises. Any employer is interested in the reproduction of labor, the formation and preservation of stable and highly skilled labor collectives. Raising wages based on social negotiations, measures to improve skills, so-called social packages have become an important

component in the work of a number of commercial firms. It is important to participate in the financing and development of the social security system and the social support system as a whole.

The measure of social responsibility of business in this respect should, first of all, be the participation of employers in the development of the mandatory social insurance system and the funded pension system. Thus, corporate social responsibility is becoming a vital necessity today. Social innovations implemented within CSR strategies not only allow companies to demonstrate their civic position, but also become an important marketing tool that enables them to develop new products and directions, create a constant connection with the consumer, thereby contributing to the growth of loyalty

Any business is conducted in a social environment, so ignoring the interests of society is equally disadvantageous both from the political, cultural and economic point of view. Long-term interests of companies cannot be implemented without due financial stability in public circles, which is especially important for large corporations and monopolies. The only way to survive in the face of acute social problems is to introduce measures to ensure such stability. Maximally taking into account the interests of the consumer, companies enlist the support on their part, increasing their own ability to survive. According to business analysts, a skillful business organization aimed at solving social problems can allow an enterprise to significantly increase its profit.

References

- Ackerman K. W. Companies Respond to Social Demands // *Harvard Business Review*. – 1973. – Vol. 4, p. 51
- Благов Ю. Е. Бизнес и общество: новая парадигма исследований. Рецензия на книгу: Post J. E., Preston L. E., Sachs S. *Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth*. Stanford: Stanford University Press, 2002 // *Российский журнал менеджмента*. – 2003. – Т. 1. – № 2.
- Борисенко Е.Н. Социальная ответственность малого предпринимательства: Учеб. пособие / Е.Н. Борисенко. – М.: КЛИСТАР, 2002.
- Bowen H. *Social Responsibilities of the Businessman*. – NY. – 1953.
- Братющенко С.В. Социальная ответственность предпринимательства (обзор концепций) // *Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых*. – Новосибирск: ИЭОПП СО РАН, 2005. – С. 166-178.
- Вестник корпоративного управления. – Казахстан. – 2010. – выпуск 12 https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/31305e004aeb724b833db3b94e6f4d75/Vestnik_12.pdf?MOD=AJPERES
- Carroll A. A Dimensional Model of Corporate Performance // *Academy of Management Review*. – 1979. – vol. 4.
- Центр исследований Сандж. *Корпоративная социальная ответственность в Казахстане: ситуация, проблемы и перспективы развития*. – Астана: Сандж, 2013.
- Корпоративная социальная ответственность: общественные ожидания. Потребители, менеджеры, лидеры общественного мнения и эксперты оценивают социальную роль бизнеса в России / Под ред. С. Е. Литовченко, М. И. Корсакова. – М.: Ассоциация менеджеров, 2003.
- Davis K. Can Business Afford To Ignore Social Responsibilities? // *California Management Review*. – 1960. – Vol. 2 (3).
- De Bettines H.C. Reviewing Meanings and Contexts of Role of Business in Society. *Launch of the European Academy of Business and Society* // Fontenbleau. – July 5, 2002. Access mode: www.eabis.org
- Donaldson T., Preston L. The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications // *Academy of Management Review*. – 1995. – Vol. 20. – No 1.
- Методическое руководство «Базовые принципы Устойчивого развития и преодоление социального неравенства в добывающих регионах» составлено в рамках проекта «Коалиция «Нефтяные доходы – под контроль общества» против бедности», при финансовой поддержке Фонда Демократии ООН (UNDEF)
- Журнал «Устойчивый бизнес» 2008-2017 <http://csrjournal.com/vidy-socialnoj-otvetstvennosti-biznesa>
- Frederick W.C. Toward CSR-3: Why Ethical Analysis is Indispensable and Unavoidable in Corporate Affairs // *California Management Review*. – 1986. – Vol. 18. – No 2.
- Friedman M. *Capitalism and Freedom*. – Chicago: University of Chicago Press. – 1962.
- Igumnov O.A. Theoretical aspects of the genesis of the concept of corporate social responsibility // *Series History. Political science. Economy. Computer science*. – 2012. – Vol. 7 (126). – issue 22/1
- Jones Th., Wicks A. Convergent Stakeholder Theory // *Academy of Management Review*. – 1999. – Vol. 24. – issue 2.
- Longsdon J., Wood D. Business Citizenship: From Domestic to Global Level of Analysis // *Business Ethics Quarterly*. – 2002. – Vol. 12. – issue 2.
- Mc Guire J. *Business and Society*. – NY: McGraw-Hill. – 1963.
- Preston L.E., Post J.E. *Private management and Public Policy*. – Englewood Cliffs, Prentice-Hall. – 1975.

Post J.E., Preston L.E., Sachs S. *Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth*. – Stanford: Stanford University Press, 2002.

Сарсенов Н.Г. Курс корпоративного управления. – Алматы, 2009

Sethi S. *Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytic Framework* // *California Management Review*. – 1975. – Vol. 17. – issue 3.

Смагулова Г.С. Қазақстандағы бизнестің корпоративтік әлеуметтік жауапкершілігін дамыту мәселелері <http://group-global.org/ru/publication/24252-kazakstandagy-biznestin-korporativtik-leumettik-zhauapkershiligin-damytu-mseleleri>

Смирнова Е.В. Социальная ответственность бизнеса в странах Центральной Азии: сравнительный анализ // *Вестник КазНУ. Серия экономическая*. – 2015

Steurer R., Langer M., Konrad A., Martinuzzi A. *Corporations, Stakeholders and Sustainable Development: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations* // *Journal of Business Ethics*. – 2005. – Vol. 61. – issue 3.

Van Marrewijk M. *Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion* // *Journal of Business Ethics*. – 2003. – Vol. 44. – issue 2/3.

Wartick S., Cochran P. *The Evolution of the Corporate Social Performance Model* // *Academy of Management Review*. – 1985. – Vol. 10. – issue 4.

Wood D. *Corporate Social Performance Revisited* // *Academy of Management Review*. – 1991. – Vol. 16. – issue 4.

References

Ackerman K. W. (1973) *Companies Respond to Social Demands*. *Harvard Business Review*, vol. 4, p. 51.

Blagov E. (2003) *Biznes i obshchestvo: novaya paradigma issledovaniy* [Business and Society. A New Paradigm for Research] Book review: Post J. E., Preston L. E., Sachs S. (2002) *Redefining the corporation: stakeholder management and organizational wealth*. Stanford: Stanford University Press. *Russian Management Journal*, vol. 1, issue 2.

Borisenko E.N. (2002) *Sotsial'naya otvetstvennost' malogo predprinimatel'stva* [Social responsibility of small business]. Textbook. Moscow: KLISTAR.

Bratushchenko S.V. (2005) *Sotsial'naya otvetstvennost' predprinimatel'stva (obzor kontseptsii)* [Social responsibility of entrepreneurship (review of concepts)]. *Aktual'nyye problemy sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya: vzglyad molodykh uchenykh*, Novosibirsk: IIEP

Bowen H. (1953) *Social Responsibilities of the Businessman*. NY.

Caroll A.A. (1979) *Dimenncceptual Model of Corporate Performance*. *Academy of Management Review*, vol. 4, issue 4.

Davis K. (1960) *Can Business Afford To Ignore Social Responsibilities?* *California Management Review*, vol. 2, issue 3.

De Bettines H.C. (2002) *Reviewing Meanings and Contexts of Role of Business in Society*. Launch of the European Academy of Business and Society. Fontenebleau. Access mode: www.eabis.org

Donaldson T., Preston L. (1995) *The Stakeholder Theory of the Corporation: Concepts, Evidence and Implications*. *Academy of Management Review*, vol. 20, issue 1.

Frederick W.C. (1986) *Toward CSR-3: Why Ethical Analysis is Indispensable and Unavoidable in Corporate Affairs*. *California Management Review*, vol. 18, issue 2.

Friedman M. (1962) *Capitalism and Freedom*. Chicago: University of Chicago Press.

Igumov O.A. (2012) *Theoretical aspects of the genesis of the concept of corporate social responsibility*. *Series History. Political science. Economy. Computer science*, vol. 7(126), issue 22/1

Jones Th., Wicks A. (1999) *Convergent Stakeholder Theory*. *Academy of Management Review*, vol. 24, issue 2.

Journal of Sustainable Business 2008-2017 <http://csrjournal.com/vidy-socialnoj-otvetstvennosti-biznesa>

Korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost': obshchestvennyye ozhidaniya. Potrebiteli, menedzhery, lidery obshchestvennogo mneniya i eksperty otsenivayut sotsial'nuyu rol' biznesa v Rossii [Corporate social responsibility: public expectations. Consumers, managers, leaders of public opinion and experts assess the social role of business in Russia] (2003) Ed. Lytovchenko S.E., MI Korsakova. Moscow: Association of Managers

Longsdon J., Wood D. (2002) *Business Citizenship: From Domestic to Global Level of Analysis*. *Business Ethics Quarterly*, vol. 12, issue 2.

Mc Guire J. (1963) *Business and Society*. NY: Mc Graw-Hill.

Methodical guidelines «Basic principles of sustainable development and overcoming social inequalities in mining regions» were compiled within the framework of the project «Coalition» Oil revenues – under the control of society «against poverty», with the financial support of the UN Democracy Fund (UNDEF)

Post J.E., Preston L.E., Sachs S. (2002) *Redefining the Corporation: Stakeholder Management and Organizational Wealth*. Stanford: Stanford University Press.

Preston L.E., Post J.E. (1975) *Private management and Public Policy*. Englewood Cliffs, Prentice-Hall.

Sarsenov N.G. (2009) *Kurs korporativnogo upravleniya* [Course of corporate governance]. Almaty

Sethi S. (1975) *Dimensions of Corporate Social Performance: An Analytic Framework*. *California Management Review*, vol. 17, issue 3.

Smagulova G.S. Qazaqstandaǵı bıznestin korporativtik álewmettik jawapkerşiligin damıtu máseleleri [Issues of corporate social responsibility development in Kazakhstan] <http://group-global.org/ru/publication/24252-kazakstandagy-biznestin-korporativtik-leumettik-zhauapkershiligin-damytu-mseleleri>

Smirnova E.V. (2015) Sotsial'naya otvetstvennost' biznesa v stranakh Tsentral'noy Azii: sravnitel'nyy analiz [Social Responsibility Business in Central Asia: Comparative Analysis]. KazNU Bulletin. Economic series.

Steurer R., Langer M., Konrad A., Martinuzzi A. (2005) Corporations, Stakeholders and Sustainable Development: A Theoretical Exploration of Business-Society Relations. Journal of Business Ethics, vol. 61, issue 3.

Tsentr issledovaniy Sandzh. Korporativnaya sotsial'naya otvetstvennost' v Kazakhstane: situatsiya, problemy i perspektivy razvitiya [Center Research Sange. Corporate Social Responsibility in Kazakhstan: Situation, Problems and Perspectives Development] (2013) Astana: Sange.

Van Marrewijk M. (2003) Concepts and Definitions of CSR and Corporate Sustainability: between Agency and Communion. Journal of Business Ethics, vol. 44, issue 2/3.

Vestnik korporativnogo upravleniya [Bulletin of corporate management, Kazakhstan] (2010), issue 12 https://www.ifc.org/wps/wcm/connect/31305e004aeb724b833db3b94e6f4d75/Vestnik_12.pdf?MOD=AJPERES

Wartick S., Cochran P. (1985) The Evolution of the Corporate Social Performance Model. Academy of Management Review, vol. 10, issue 4.

Wood D. (1991) Corporate Social Performance Revisited. Academy of Management Review, vol. 16, issue 4.

Мухамедиев Б.М.¹, Асанова Р.Н.²

¹д.э.н., профессор, Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Казахстан, г. Алматы, e-mail: bmukhamediyev@mail.ru

²ДВА, Университет AlmaU, Казахстан, г. Алматы, e-mail: assanova_rm@mail.ru

**АНАЛИЗ ПОЗИЦИЙ КАЗАХСТАНА
В ОТЧЕТЕ ВСЕМИРНОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО ФОРУМА:
ТЕКУЩИЙ РЭНКИНГ И ОБЗОР МЕР
ПО УЛУЧШЕНИЮ РЕЙТИНГА ГРУППЫ «ИННОВАЦИИ»**

Цель исследования – проанализировать показатели Казахстана в рейтинге Всемирного экономического форума – Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index), рассмотреть меры ответственных государственных структур по улучшению показателей по направлениям.

Методология – исследование классифицируется как кабинетное исследование, был проведен сбор и обработка вторичной информации, в частности для анализа показателей были использованы данные Отчета «Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index)» Всемирного экономического форума, Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, данные ведомственных министерств Республики Казахстан. В ходе исследования были проанализированы работы международных ученых и экспертов, публикации уполномоченных лиц.

Оригинальность/ценность – в стратегически важном государственном документе – программе «Цифровой Казахстан» – представляющем собой комплексный документ по цифровизации ключевых секторов экономики страны, созданию инновационной экосистемы и IT культуры страны – в качестве целевых индикаторов прописаны целевые позиции Республики Казахстан в списке одного из самых уважаемых рейтингов – в рейтинге Всемирного экономического форума. В данной статье рассматривается актуальное положение Казахстана в рейтинге, детально рассмотрено положение по группе «Инновации» и консолидированы принимаемые и планируемые мероприятия по улучшению текущих позиций, что в контексте политики страны на цифровизацию экономики и повышение уровня технологического развития представляет ценность для оперативного реагирования и улучшения ситуации.

Выводы – результаты исследования показали, что оценка текущей экономической ситуации и факторов конкурентоспособности Республики Казахстан в рейтинге 2017-2018 года демонстрирует значительное ухудшение позиций страны – с 53 места (индекс – 4.41) республика опустилась на 57-е (индекс – 4.35). Основные проблемы, по мнению экспертов, заключаются в осложненном доступе к финансированию, коррупции и недостаточной квалификации рабочего класса. Что касается лейтмотива принятого курса – развития инновационной культуры – то по инновационному потенциалу Казахстан снизился с 59 на 84 место в мире, а по индикатору «Способность к инновациям» наблюдается снижение на 11 позиций – с 73-го места на 84-е. Указанные оценки и общее снижение рейтинга Казахстана противоречат курсу на выполнение КРП государственной программы «Цифровой Казахстан», что, безусловно, нашло отражение в плане мероприятий ведомственных государственных структур, которые направлены на улучшение позиций в рейтинге – план мероприятий в консолидированном виде с промежуточными результатами также является предметом текущего исследования и представлен в статье.

Ключевые слова: Глобальный индекс конкурентоспособности, Всемирный экономический форум, рейтинг, инновации, инновационная экосистема, технологическое развитие, меры по улучшению, Цифровой Казахстан, экономика.

Mukhamediyev B.M.¹, Assanova R.N.²

¹d.e.s., professor, al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty,
e-mail: bmukhamediyev@mail.ru

²DBA, Almaty Management university, Kazakhstan, Almaty, e-mail: assanova_rn@mail.ru

**Analysis of position of Kazakhstan in the report
of the World Economic Forum: current ranking and review
of the activities for improving the rating of the «Innovations» group**

Object of research. Object is to analyze the indicators of Kazakhstan in the «The Global Competitiveness Index», the rating of the World Economic Forum, to consider the measures of responsible state structures on improvement of indicators in the respective areas.

Methodology of research. The research is classified as a desk research, the collection and processing of secondary information was performed, in particular, the data of the Report «The Global Competitiveness Index» of the World Economic Forum, data of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, and the data of the departmental ministries of the Republic of Kazakhstan were used to analyze the indicators. Interviews and public speeches of authorized persons published in the media were analyzed as a part of the study.

Originality/value of research. In the strategically important state document, the «Digital Kazakhstan» program, which is a comprehensive document on the digitization of key sectors of the economy of country, the development of an innovative ecosystem and IT culture of the country, target positions of the Republic of Kazakhstan are listed as target indicators in the list of one of the most respectable ratings, the rating of World Economic Forum. This paper examines the actual position of Kazakhstan in the rating, the position in the «Innovations» group is considered in detail, and the measures taken and planned to improve current positions are consolidated – in the context of the country's policy on digitalization of the economy and increasing the level of technological development, it is valuable for a rapid response and improvement of the situation.

Conclusions. Results of the research showed that the evaluation of the current economic situation and competitiveness factors of the Republic of Kazakhstan in the rating of 2017–2018 demonstrates a significant deterioration of the country's positions: the position of republic was dropped from the 53rd place (index – 4.41) to 57th place (index – 4.35). Main problems, according to opinion of experts, consist in the complicated access to financing, in the corruption and insufficient qualification of the working class. As for the leitmotif of the adopted course, the development of an innovative culture, the position of Kazakhstan in terms of innovative potential has dropped from the 59th to the 84th place in the world; also we can see the dropping by 11 positions on the «Ability to Innovations» indicator, from 73rd place to 84th. Specified estimates and the overall downgrade in rating of Kazakhstan are contrary to the implementation by KPI of the «Digital Kazakhstan» state program, which was undoubtedly reflected in the plan of activities of the departmental state agencies aimed at improving the positions in the rating, the action plan in consolidated form with intermediate results is also the subject of the current research and is presented in the paper.

Key words: Global Competitiveness Index, World Economic Forum, rating, innovations, innovative ecosystem, technological development, improvement measures, Digital Kazakhstan, economy.

Мухамедиев Б.М.¹, Асанова Р.Н.²

¹э.ғ.д., профессор, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.,
e-mail: bmukhamediyev@mail.ru

²DBA, Almaty университеті, Қазақстан, Алматы қ., e-mail: assanova_rn@mail.ru

**Әлемдік экономикалық форумның есебіндегі
Қазақстанның позициясына талдау: қазіргі рэнкинг және
«Иновация» тобының рейтингісін жақсартуға әсер ететін шараларға шолу**

Зерттеу мақсаты – Әлемдік экономикалық форумның Глобалды бәсекеге қабілеттілік көрсеткіш (Global Competitiveness Index) есебіндегі Қазақстанның позициясына сараптама жасау, жауапты мемлекеттік құрылымдардың бағыттар бойынша көрсеткіштерді жақсарту шараларын қарастыру.

Әдістеме – кабинеттік зерттеуге жатады, екіншілік ақпарат, көрсеткіштерді талдауға Әлемдік экономикалық форумның «Глобалды бәсекеге қабілеттілік көрсеткіші» есебіндегі мәліметтер, Қазақстан Республикасы ұлттық экономика министрлігінің статистика комитетінің, Қазақстан Республикасы мекемелік министрліктерінің деректері жиналып өңделді. Зерттеу барысында халықаралық ғалымдар мен эксперттердің жұмыстарына және өкілетті адамдардың жарияланымдарына талдау жасалынды.

Түпнұсқалық/құндылық – Стратегиялық маңызды мемлекеттік құжат – «Қазақстанды цифрландыру» бағдарламасы еліміздің экономикасының басты секторларын цифрландыру, инновациялық экожүйе және еліміздің ІТ мәдениетін құруда мақсатты индикаторлар есебінде Қазақстан Республикасының ең орнықты рейтингтердің бірі – Әлемдік экономикалық форум рейтингісінің тізімінде болуы. Бұл мақалада рейтингтегі Қазақстанның өзекті жағдайы атап өтілген, «Инновация» тобындағы жағдайы жете қарастырылды және қазіргі позицияны жақсартуға қолданыстағы және жоспарланған шаралар шоғырланды – мемлекеттің экономиканы цифрландыру және технологиялық даму деңгейін арттыру саясаты тұрғысынан алғанда, бұл жедел әрекет ету және жағдайды жақсарту үшін маңызды.

Қорытындылар – Зерттеу нәтижелері Қазақстан Республикасының қазіргі экономикалық жағдайы және бәсекеге қабілеттілік факторлары 2017-2018 жылғы рейтингте еліміздің позициясының нашарлағанын – 53 орыннан (индексі – 4,41) 57-ші орынға (индексі – 4,35) түскенін көрсетті. Мамандардың пікірінше, негізгі мәселе – қаржыландыруға шиеленісіп кеткен мүмкіндік, жемқорлық және жұмысшы класының кәсіби біліктілігінің жеткіліксіздігі. Қабылданған курстың лейтмотивін қарасақ – инновациялық мәдениеттің дамуы – инновациялық потенциал бойынша Қазақстан дүниежүзінде 59-дан 84-ші орынға, «Инновацияға қабілеттілік» индикаторы бойынша 11 позицияға – 73-тен 84-ші орынға құлдырау байқалады. Көрсетілген бағалар және Қазақстанның рейтингісінің жалпы төмендеуі мемлекеттік «Цифрлық Қазақстан» бағдарламасын орындауда қарама-қайшылық туғызады, мемлекеттік құрылымдық мекемелердің жоспарларында рейтингтегі жағдайды жақсартуға шаралар, оның ішінде аралық нәтижелерді бірге қарауға жұмыстар жоспары бағытталды – осының барлығы зерттеудің тақырыбы болды және мақалада көрсетілді.

Түйін сөздер: Глобалды бәсекеге қабілеттілік көрсеткіші, Әлемдік экономикалық форум, рейтинг, инновациялар, инновациялық экожүйе, технологиялық даму, жақсарту шаралары, Цифрлық Қазақстан, экономика.

Введение

В настоящее время во многих странах цифровизация является стратегическим приоритетом развития. Согласно прогнозам ведущих мировых экспертов, к 2020 году четверть мировой экономики будет цифровой, и внедрение технологий цифровизации экономики, позволяющих государству, бизнесу и обществу эффективно взаимодействовать, становится все более масштабным и динамичным процессом.

Казахстан курс на технологический прорыв и цифровизацию экономики отобразил в Государственной программе «Цифровой Казахстан», утвержденной в 2017 году.

Глобальной целью внедрения Государственной программы является ускорение темпов развития экономики республики и улучшение качества жизни населения за счет использования цифровых технологий в среднесрочной перспективе, а также создание условий для перехода экономики Казахстана на принципиально новую траекторию развития, обеспечивающую создание цифровой экономики будущего в долгосрочной перспективе.

Инициаторы программы обозначают следующие КРІ от реализации «Цифрового Казахстана» к 2025 году:

– Уровень производительности сопоставим с ТОП-30 странами в каждой из приоритетных отраслей

– Конкурентоспособные экспортные производства

– Существенный рост капитализации казахстанских компаний

– Развитая местная электронная торговля

– Снижение доли теневой экономики до уровня, сопоставимого с топ-30 странами мира (Государственная программа «Цифровой Казахстан», 2017: 37)

Основополагающим индикатором успешности реализации Программы является факт вхождения в ТОП-позиции международных рейтингов.

Так, Министерство информации и коммуникаций Республики Казахстан приводит следующие данные по рейтингу Казахстана в международных рейтингах и показателях:

– 28 место, 2016 год – Индекс развития электронного правительства в отчете ООН среди 193 стран мира

– 52 место, 2017 год – Индекс развития ИКТ

– 81 место, 2017 год – Рейтинг развития интернета

– 40 место, 2017 год – Рейтинг сетевой готовности

– 28 место, 2017 год – Индекс развития электронного правительства в отчете ООН среди 193 стран мира

В ключевом международном рейтинге развития информационно-коммуникационных технологий, рассчитываемом ООН, в частности Information communication technology Development Index, Республика Казахстан в 2016 году занимала 52-ю строчку из 175-ти, не изменив своей позиции с 2015 года. В результате реализации Государственной программы «Цифровой Казахстан» и других стратегических направлений страна планирует подняться в рейтинге до 30-го места к 2022 году, 25-го места к 2025 году и до 15-го места к 2050 году (Официальный Интернет-ресурс МИК РК www.mic.gov.kz). Учитывая неотъемлемую актуальность вопроса развития цифровизации в Казахстане, особую значимость приобретают вопросы комплексного анализа аспектов технологического развития государства и оценка индикаторов развития.

Предметом исследования является детальный анализ показателей Казахстана в рейтинге Всемирного экономического форума (World Economic Forum) – Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index) и программы реагирования. В работе над исследованием темы были всесторонне проанализированы аспекты оценки конкурентоспособности, инновационного развития и проведен сравнительный анализ динамики изменения индикаторов. Актуальность темы определяется отсутствием исчерпывающих и комплексных исследований актуальных показателей рейтинга, причин и программы реагирования.

Обзор литературы

Для написания работы использованы материалы как из международных баз данных (World Economic Forum, Cambridge University Press, British Journal of Management, New Jersey: World Scientific Publishing, State University of New York Press, Oxford University Press), так и данные отечественных ведомственных министерств и ресурсов.

Основополагающим документом и источником информации по индикаторам развития Казахстана в мировом рейтинге послужил ежегодный доклад Всемирного экономического форума – The Global Competitiveness Report за последний и предыдущие годы. Примечательно, что первый доклад был выпущен в 1979 году. С 2004 года Отчёт о глобальной конкурентоспо-

собности ранжирует страны на основе «Глобального индекса конкурентоспособности». Индекс конкурентоспособности оценивает способность стран обеспечить высокий уровень благосостояния своих граждан, что в первую очередь зависит от того, насколько эффективно страна использует ресурсы, которыми располагает. При этом для поддержания уровня жизни в условиях свободного рынка необходимо постоянное повышение производительности труда и качества товаров/услуг. В последние годы при оценке конкурентоспособности стран Всемирный экономический форум также делает акцент на развитии инноваций и технологий в стране, исследуются тенденции развития инновационной среды, социальных инноваций, технологической экосистемы.

В данной работе, как было отмечено, были применены материалы с отчетов ВЭФ за разные годы для сравнительного анализа, а также проанализированы программы мероприятий ведомственных министерств Казахстана для реагирования на актуальные показатели рейтинга. Казахстан участвует в рейтинге «Глобальный индекс конкурентоспособности ВЭФ» с 2006 года. Рейтинг состоит из 114 индикаторов, сгруппированных по 12 факторам (экономика, инфраструктура, здравоохранение и образование, технологическая готовность, рынки труда, финансов, товаров и другие). ВЭФ определяет национальную конкурентоспособность как способность страны и ее институтов обеспечивать стабильные темпы экономического роста, которые были бы устойчивы в среднесрочной перспективе. Предполагается, что индекс должен использоваться государствами, которые стремятся к ликвидации препятствий на пути экономического развития и конкурентоспособности, в качестве инструмента для анализа проблемных моментов в их экономической политике и разработке стратегий по достижению устойчивого экономического прогресса.

Для составления рейтинга используется более 100 индикаторов, которые объединены в 12 категорий. Эти категории входят в одну из трех групп: «Базовые требования», «Усилители эффективности» и «Инновации и уровень развития бизнеса». Максимально возможный индекс конкурентоспособности – 7 (Pigman, 2007: 58-59).

При этом влияние каждого компонента на конкурентоспособность варьируется в разных странах в зависимости от их стадий экономического развития. При расчете Индекса глобальной конкурентоспособности разные параметры по-

лучают разные веса в зависимости от ряда экономических показателей страны, например, дохода на душу населения. Используемые веса – это ценности, которые лучше всего объясняют рост в последние годы. Например, факторы сложности и инноваций вносят 10% к окончательному результату в экономике с ориентированностью на производство, но 30% в экономике, ориентированной на инновации. Промежуточные значения используются для стран с переходной экономикой. Всестороннее рассмотрение факторов роста экономики в условиях свободной межстрановой торговой системы проводится в работе Майкла Мура – политика Новой Зеландии, бывшей главы Всемирной торговой организации (Moore, 2003: 209, 1-292).

Фундаментальной работой по деятельности Всемирного экономического форума является работа Джеффри Пигмана «World Economic Forum: A Multi-Stakeholder Approach to Global Governance». Джеффри Пигман – академик, консультант по вопросам экономики и стратегии, он является научным сотрудником Оксфордского университета, Университета Претории, Института глобального диалога (Претория, Южная Африка). В своем труде он раскрывает уникальные характеристики Всемирного экономического форума, исследует современные проблемы и вопросы о глобальном управлении, экономическом развитии и корпоративной социальной ответственности. Пигман рассматривает Форум как один из самых влиятельных, но наименее понятных глобальных институтов.

Среди работ зарубежных авторов следует также отметить работу американского автора Дэвида Борнштейна «How to Change the World», в которой автор описывает явление социальных инноваций. В книге раскрыта концепция социального предпринимательства и социальных инноваций, исследуется история развития в современное время, включая благотворительное партнерство Gates-Buffetts, рост Google. В рамках раскрытия тематики также проводится обзор и анализ деятельности таких личностей, как Джоди Уильямс, которая является лауреатом Нобелевской премии мира, Роберто Баджо, Диана Проппер, и других предпринимателей, оказавших влияние на развитие концепции социальных инноваций.

В статье используется также материал работы французского автора Мориса Д Леви «Macroeconomic Environment Of Business, The: Core Concepts And Curious Connections», в которой автор раскрывает ключевые понятия макро-

экономики, влияния макроэкономических показателей на уровень развития государства.

Особый интерес при работе над статьей вызвал научный труд Майка Мура, известного политика и ученого, бывшего Премьер-министра Новой Зеландии, возглавлявшего Всемирную торговую организацию – «A World without Walls: Freedom, Development, Free Trade and Global Governance». В данной работе приводится взгляд автора на явление глобализации, международной торговли и роли государств в мировой либерализации труда, исследователь раскрывает гипотезу эффективности свободной торговли для улучшения индикаторов экономической стабильности государств, снижения уровня бедности и трансфером технологий.

Касательно информации по внутренним показателям национальной конкурентоспособности в контексте цифровизации экономики, программам реагирования и актуальным направлениям политики для статьи были использованы данные Государственной программы «Цифровой Казахстан», информация с официальных источников ведомственных государственных структур, в частности Министерства национальной экономики, Министерства информации и коммуникаций, Министерства по инвестициям и развитию.

Материал и методы

Исследовательским вопросом данной работы является вопрос о национальной конкурентоспособности в контексте принятого Казахстаном курса на диджитализацию экономики через анализ показателей отчета Всемирного экономического форума.

Необходимо отметить, что вопрос о национальной конкурентоспособности имеет большое значение как для руководителей бизнеса, так и для государственных политиков. Понятие национальной конкурентоспособности носит противоречивый характер и имеет как узкую, краткую концепцию, которая в первую очередь относится к условиям затрат, определяемым обменными курсами, так и более широкую, общую концепцию, которая включает институциональные и системные составляющие экономики, такой как правовая, правительственная, государственная политика и другие факторы. На практическом управленческом уровне национальная конкурентоспособность представляет собой сочетание факторов этих узких и широких концепций. Исследователи отражают это значение благода-

ря ежегодному производству международных показателей конкурентоспособности страны, одним из фундаментальных и системных является отчет Всемирного экономического форума (Thompson, 2004: 197-218)

Всемирный экономический форум (ВЭФ) является швейцарским некоммерческим фондом, основанным в г. Кёльне, Швейцария. Его миссия цитируется как «приверженная улучшению состояния мира путем привлечения деловых, политических, академических и других лидеров общества для формирования глобальных, региональных и отраслевых программ». Организация ежегодно проводит около 8 региональных совещаний в регионах Африки, Восточной Азии и Латинской Америки и 2 ежегодных совещания в Китае, Индии и Объединенных Арабских Эмиратах. Форум наиболее известен своей ежегодной встречей в конце января в Давосе в Швейцарии. Помимо собраний, организация выпускает ряд исследовательских отчетов и привлекает своих членов к отраслевым инициативам (Pigman, 2007: 41-42).

Индекс глобальной конкурентоспособности – глобальное исследование и сопровождающий его рейтинг стран мира по показателю экономической конкурентоспособности по версии Всемирного экономического форума.

Проводимое исследование осуществлялось в несколько этапов, включающих ознакомление с целевыми индикаторами развития Казахстана в соответствии с целями Государственной программы «Цифровой Казахстан», обзор ключевых понятий и методики расчета индикаторов Отчета о глобальной конкурентоспособности, сравнительный анализ показателей рейтинга Казахстана, консолидация и анализ мер по улучшению позиций.

В данном исследовании авторами был осуществлен сбор и анализ результатов отчета Индекса глобальной конкурентоспособности с применением методов теоретических исследований. При рассмотрении результатов авторы проводили абстрагирование, анализ, сравнение с историческими данными и консолидацию данных.

Научная и прикладная ценность работы обоснована отсутствием полного системного рассмотрения вопроса рэнкинга Казахстана за текущий период и консолидированного представления программы реагирования по улучшению рейтинга, в частности по группе «Инновации», что усиливает ценность работы для прикладного использования и мониторинга индикаторов заинтересованными лицами.

Согласно последнему отчету Всемирного экономического форума за 2017-2018 годы, индекс конкурентоспособности Казахстана составил 4,35. В 2016 году он равнялся 4,41. Снижение ряда показателей отразилось на общем положении республики в рейтинге: с 53 места (индекс – 4.41) республика опустилась на 57-е (индекс – 4.35). Нынешний результат – худший за последние как минимум 6 лет. Следует отметить, что еще в 2015 году Казахстан был на 42 строчке.

Ближайшие соседи Казахстана и стратегические партнеры – Китай и Россия – занимают 27-е (индекс – 5.00) и 38-е место (индекс 4.64) соответственно, улучшив свои позиции в нынешнем рейтинге с 28-го и 43-го места соответственно.

Из числа бывших советских республик Казахстан опережают Латвия – 54-е место (4.40), Азербайджан – 35-е место (4.69) и Эстония – 29-е место (4.85).

В пятерку лидеров в рейтинге вошли Швейцария (5.86), Великобритания (5.85), Сингапур (5.71), Нидерланды (5.66) и Германия (5.65). замыкают рейтинг Чад – 135-е место (2.99), Мозамбик – 136 место (2.89) и Йемен – 137-е место (2.87). (The Global Competitiveness Report, 2017: 326-331).

Эксперты отмечают снижение показателей по некоторым факторам, которые мы рассмотрим далее. Конкурентоспособность Евразийского региона остается на уровне ниже среднего по миру. В частности, несмотря на определенный прогресс, достигнутый в 2017 году, регион по-прежнему отстает от большинства экономик в том, что касается инфраструктуры, макроэкономической обстановки, финансового развития и инновационной экосистемы.

Помимо составления рейтинга, ВЭФ проводит оценку наиболее проблемных факторов для ведения бизнеса. Каждый опрошенный должен выбрать 5 основных причин и распределить их по степени проблематичности. После этого составляется сводный рейтинг, который и показывает слабые стороны страны с точки зрения мирового финансового сообщества. Группа показателей и метод оценки условий для ведения бизнеса основываются на результатах многих авторитетных работ, в том числе на ключевых положениях работы эксперта в области международных финансов и макроэкономики Levi Maurice (Levi, 2014: 1-340).

Главная проблема в Казахстане, согласно результатам исследований ВЭФ о среде для ведения бизнеса, – это доступ к финансированию

(оценка в 14.5). На втором месте – коррупция (13.8). На третьем месте – недостаточное образование рабочих (11.9). Применительно к организации рабочего труда в республике значит также такой фактор как плохая рабочая этика – 7-е место рейтинга факторов, препятствующих развитию бизнеса.

На четвертом месте указана инфляция (9.7) – причина, мешающая бизнесу, на пятом – налоговые правила (8.7).

Далее следуют неэффективная государственная бюрократия и налоговые ставки. По данным ВЭФ, меньше всего проблем у бизнеса со здра-

вохранением и ограничительными трудовыми нормами (Рисунок 1).

Касательно уровня развития человеческих трудовых ресурсов следует отметить, что в ряде зарубежных научных работ проведены исследования по установлению прямой корреляции между привлечением прямых иностранных инвестиций и человеческим капиталом. Отмечается, что для увеличения потока прямых иностранных инвестиций требуется соответствующая координация со стороны государства и вливания в образование и тренинги (Veasna, 2017: 341-365).

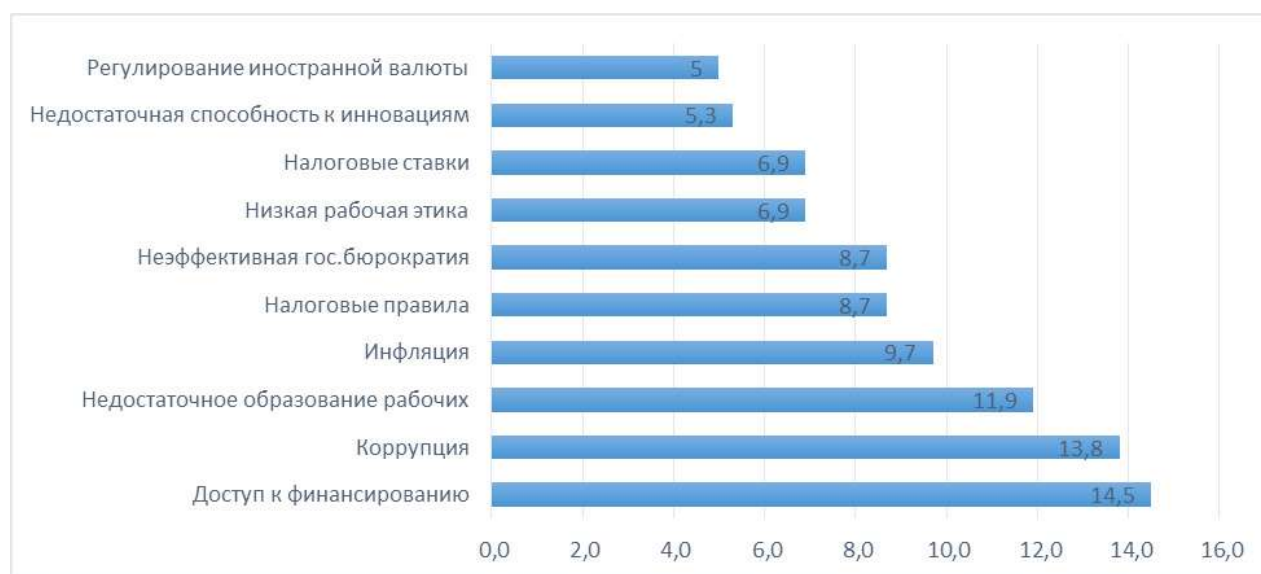


Рисунок 1 – ТОП-10 факторов, препятствующих развитию бизнеса в Казахстане по версии рейтинга ВЭФ
Примечание – составлено авторами на основании источника The Global Competitiveness Report, 2017

Негативные факторы напрямую сказываются на конкурентоспособности казахстанских компаний. В 2016 году ВЭФ ставил Казахстан в этой категории на 97 место в мире с индексом 3,6 (при максимальных 7). В 2017 году республика опустилась на 11 позиций.

У ВЭФ не вызывают доверие казахстанские поставщики. Судя по итоговому месту, эксперты слабо оценивают и их качество (102 место в мире, – 5 позиций) и количество (114 место, – 1 позиция). Вместе со снижением рейтинговой позиции Казахстан потерял и индексы: с 4 до 3,9 по обоим пунктам.

Негативная оценка также отмечена и в уровне развития кластеров – 126 место среди 137 стран при сохранении индекса 3. Это свидетель-

ствует о взгляде со стороны на эффективность, например, программы развития городов, одна из задач которой – формирование производственных кластеров вокруг градообразующих предприятий.

Следует отметить, что ряд зарубежных авторов, проведя фундаментальные исследования по данной тематике, отмечают корреляцию между уровнем развития бизнеса в регионе с проводимой государством политикой и регулированием. Одним из таких работ является работа профессора Гарвардского университета Kellerman Barbara «Making the Connection Between Politics and Business». В ней ученый раскрывает понятие лидерства с точки зрения взаимосвязи государственной политики и бизнеса (Kellerman, 1999:

1-268). В этом контексте в соответствии с приведенными показателями можно констатировать негативный опыт государственного регулирования и поддержки бизнеса в Казахстане.

Недостаточное развитие обрабатывающей промышленности отражено в снижении индекса сложности производственных процессов – с 3,8 до 3,6, что привело к потере 12 позиций в мировом рейтинге – теперь Казахстан идет по этому показателю на 82 месте.

Отметим, что в Послании Президента Республики Казахстан народу Казахстана от 10 января 2018 г. «Новые возможности развития в условиях Четвертой промышленной революции» отмечено, что в эру **глубоких и стремительных изменений**: технологических, экономических и социальных – краеугольное значение при реализации 10 локомотивных задач Четвертой промышленной революции имеет внедрение цифровизации

экономики и умных современных технологий (Официальный Интернет-ресурс Президента Республики Казахстан – www.akorda.kz).

Проведенные фундаментальные исследования этой тематики подтверждают взаимосвязь между показателями инновационного развития и уровнем регионального развития. Так в работе «Innovation indicators and regional growth in Russia» авторы, проведя статистический анализ эконометрических показателей, доказывают гипотезу о выявлении взаимосвязи между уровнем развития индикаторов инноваций и экономическим развитие регионов России (Kaneva, 2017: 133-159).

В этом контексте эксперты Всемирного экономического форума дали следующую оценку; по своему инновационному потенциалу Казахстан снизился с 59 на 84 место в мире с общим индексом 3,2.

Таблица 1 – Сравнительный анализ изменения показателей Казахстана в группе «Инновации» в рейтинге ВЭФ за 2016-2017 годы

Индикатор	2016	2017	Динамика
Способность к инновациям	73	84	▼11
Качество научных институтов	63	78	▼15
Затраты бизнеса на исследования и разработку	61	96	▼35
Сотрудничество бизнеса с университетами	66	75	▼9
Участие государства в развитии технологий	55	73	▼18
Наличие ученых и инженеров	64	65	▼1
Количество патентных заявок	69	68	▲1
Примечание – составлено авторами на основании источника The Global Competitiveness Report, 2017			

В первую очередь обращает на себя внимание то, как резко ВЭФ изменил свое мнение относительно роли бизнеса. По затратам на проведение исследований Казахстан потерял 35 позиций, заняв место в конце первой сотни (со снижением индекса с 3,4 до 3). По сотрудничеству с университетами – падение на 9 позиций, при этом по оценке качества научных институтов Казахстан занимает 78 место в мире (Таблица 1).

Индикатор «Способность к инновациям» также показал снижение на 11 позиций – с 73-го места на 84-е. При этом если анализировать статистические данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики

Республики Казахстан, можно отметить, что по показателю «Уровень активности в области инноваций» **данные демонстрируют положительную динамику** – с показателя 8 до 9.6 (Официальный Интернет-ресурс Комитета по статистике МНЭ РК – www.stat.gov.kz). Это может свидетельствовать о разных подходах к оценке уровня инноваций в стране и возможной необъективности оценки одной из сторон (рисунк 2).

Единственный показатель в группе «Инновации», который был улучшен, – это количество патентных заявок. По оценке экспертов, объем составляет 1,3 заявки на миллион человек.

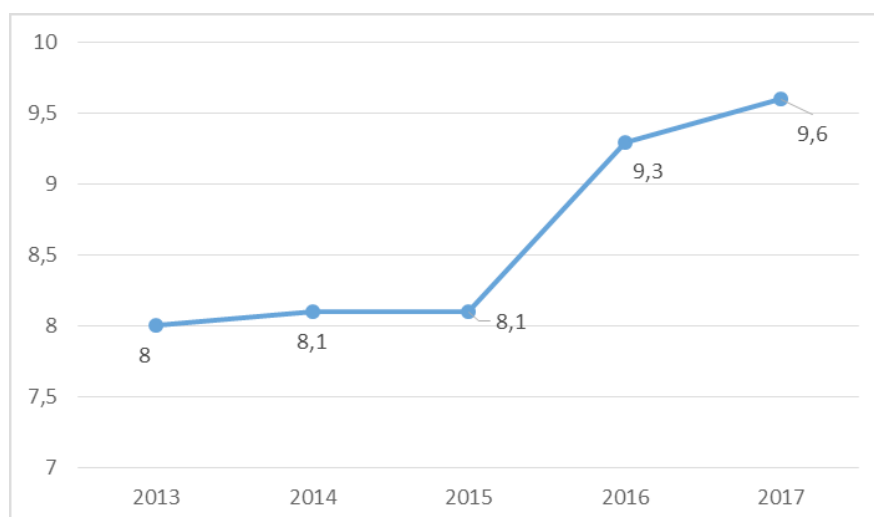


Рисунок 2 – Динамика изменения уровня активности в области инноваций в Казахстане, 2013 – 2017 годы

Примечание – составлено авторами на основании источника – Официальный Интернет-ресурс Комитета по статистике МНЭ РК

Показатели некоторых стран постсоветского пространства:

- Россия – 49 место (индекс – 3,5)
- Молдова – 128 место (индекс – 2,6)
- Кыргызстан – 126 место (индекс – 2,7)
- Украина – 61 место (индекс – 3,4)
- Таджикистан – 47 место (индекс – 3,6)
- Азербайджан – 33 место (индекс – 4,0)
- Армения – 70 место (индекс – 3,3).

Улучшение рейтинга на 4 позиции наблюдается по уровню технологической готовности – Казахстан занял 52 место (56 место в 2016 году), в том числе:

- по пользователям Интернет – 36 место (41 место в 2016 году)
- по абонентам фиксированного ШПД к сети Интернет – 58 место (59 место в 2016 году)
- по абонентам мобильного ШПД – 51 место (56 место в 2016 году)
- по полосе пропускания Интернет – 49 место (51 место в 2016 году) (*The Global Competitiveness Report, 2017: 326-331*).

Рассматривая тему актуальных тенденций в развитии инноваций, следует отметить, что ВЭФ также акцентирует на таких понятиях, как «социальная инновация» и «социальное предпринимательство». Так с 2000 года ВЭФ продвигает модели, разработанные теми, кто находится в тесном сотрудничестве с Фондом социального предпринимательства Шваба (*Schwab Foundation for Social Entrepreneurship*), подчеркивая социальное предпринимательство как ключевой эле-

мент продвижения общества и решения социальных проблем. Одной из фундаментальных работ на эту тему является работа американского автора David Bornstein «How to Change the World – Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas.». В этой работе в контексте растущей глобальной тенденции к социальному предпринимательству рассматривается определение инноваций и социального предпринимателя в современном мире и приводятся примеры простых людей, которые сформировали организации, сосредоточенные на изменениях (Bornstein, 2007: 1-358).

Результаты и обсуждение

Подытоживая рассмотрение показателей отметим, что Отчет Всемирного экономического форума показал, что Казахстан по многим показателям конкурентоспособности, включая группу индикаторов «Инновации», демонстрирует негативную тенденцию развития и ухудшение показателей.

Следует отметить, что Правительство Казахстана отреагировало на результаты рейтинга: для исправления ситуации разработало и утвердило План мер по улучшению индикаторов ГИК ВЭФ на 2018-2019 годы и дало свои прогнозы по улучшению ситуации.

Так заместитель директора Департамента стратегического планирования и анализа Министерства национальной экономики РК на встрече центральных государственных орга-

нов и НПП «Атамекен» по информационно-разъяснительной работе в рамках ГИК ВЭФ сообщил, что Казахстан намерен переместиться с 57-ой строчки на 45-ую в рейтинге глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума (ГИК ВЭФ) по итогам 2018 года.

В Министерстве национальной экономики РК ожидают, что стране удастся сохранить в 2018 году 40-ю позицию в рейтинге по величине валового внутреннего продукта, рассчитанного по паритету покупательной способности. Также рост по показателю «Экспорт в % к ВВП» с 31,7% в 2016 году до 36,9% по итогам 9 месяцев 2017 года будет способствовать улучшению позиций Казахстана с текущей 71-й до 62-й в новом рейтинге.

В Плане мер по улучшению индикаторов ГИК ВЭФ на 2018-2019 годы предусмотрены такие системные мероприятия, как упрощение процедур в сфере земельных отношений, формирование реестра квалифицированных поставщиков, оптимизация процессов и сокращение сроков выдачи кредитов коммерческими банками, увеличение охвата предпринимателей программами обучения и повышения компетенций, содействие отечественным товаропроизводителям в заключении долгосрочных договоров с национальными компаниями и системообразующими предприятиями и другие меры.

В 2018 году Министерство национальной экономики планирует также провести анализ платных услуг для бизнеса, которые несут неналоговую нагрузку и разработать рекомендации по их снижению. Ряд законопроектов уже вынесен на рассмотрение.

С целью повышения эффективности государственных расходов, в работу государственных органов будут внедряться принципы открытости бюджета.

По фактору «Эффективность рынка товаров» в соответствии с российскими и казахстанскими обязательствами в ВТО ежегодно проводится процедура снижения импортных таможенных пошлин для определенного ряда товаров.

По фактору «Конкурентоспособность компаний» разработано и принято 1000 стандартов с учетом потребностей отраслей промышленности.

На базе специальных экономических зон созданы кластеры по производству строительных материалов. Ведется активная работа по созданию автомобильных кластеров в отдельных регионах страны (Официальный Интернет-ресурс МНЭ РК – www.economy.gov.kz).

Рассмотрим более детально меры по улучшению ситуации в оценке инновационной экосистемы Казахстана.

Напомним, что оценка индикаторов по группе «Инновации» упала на 25 позиций по сравнению с аналогичным показателем прошлого периода – с 59 до 84, что связано с низкой инновационной активностью малых предприятий, которых большинство, а также с низким уровнем финансирования НИОКР по сравнению с развитыми зарубежными странами.

Также на ухудшение позиций в рейтинге оказали влияние такие факторы, как «Конкурентоспособность компаний» (снижение на 11 позиций с 97 до 108 места), «Эффективность рынка товаров» (снижение на 10 позиций с 62 до 72 места) и «Развитость финансового рынка» (снижение на 10 позиций с 104 до 114 места) (Таблица 2). (The Global Competitiveness Report, 2017: 164-165)

Значительное ухудшение отмечается по 7 индикаторам со снижением на 10 и более позиций: «Расходы компаний на НИОКР» (95 место, -34 позиции), «Доступность новейших технологий» (104 место, -14 позиций), «Совершенство производственных процессов» (82 место, -12 позиций), «Способность к инновациям» (84 место, -11 позиций), «Основа конкурентных преимуществ» (101 место, -11 позиций), «Доступность венчурного капитала» (102 место, -10 позиций), «Использование технологий на уровне предприятий» (81 место, -10 позиций) (Таблица 2).

Основными причинами ухудшения данных показателей являются:

- 1) Падение предпринимательской активности по стране (количество совместных предприятий с иностранным участием сократилось, рост ВВП меньше и сокращение внешней торговли);
- 2) Ограниченный доступ к внутреннему кредитованию проектов;
- 3) Большинство новейших технологий имеют иностранное происхождение, снижение обменного курса тенге к доллару США привело к сокращению возможности предприятий закупать новейшие технологии;
- 4) Малые предприятия, которых большинство, имеют низкую инновационную активность, негативно влияют на общую статистику инновационной деятельности;
- 5) Уровень финансирования НИОКР по сравнению с развитыми зарубежными странами остается на низком уровне и как следствие неэффективно и непривлекательно для предприятий и отраслей.

Таблица 2 – Сравнительный анализ изменения выборочных показателей Казахстана в рейтинге ВЭФ за 2016-2017 годы

	2016-2017 (среди 138 стран)	2017-2018 (среди 137 страны)	Динамика
Инфраструктура			
Качество инфраструктуры в целом	73	77	▼4
Качество дорог	108	115	▼7
Качество железнодорожной инфраструктуры	26	32	▼6
Качество инфраструктуры воздушного транспорта	90	90	-
Доступность мест на километр	59	60	▼1
Качество инфраструктуры портов	107	105	▲2
Эффективность рынка товаров			
Регулирование ПИИ: влияние на бизнес	92	90	▲2
Участие иностранного капитала	105	110	▼5
Развитость финансового рынка			
Доступность венчурного капитала	92	102	▼10
Технологическая готовность			
Доступность новейших технологий	90	104	▼14
Использование технологий на уровне предприятий	71	81	▼10
ПИИ и передача технологий	95	93	▲2
Конкурентоспособность компаний			
Совершенство производственных процессов	70	82	▼12
Развитость кластеров	119	126	▼7
Длина цепочки создания стоимости	114	121	▼7
Основа конкурентных преимуществ	90	101	▼11
Количество поставщиков на внутреннем рынке	113	114	▼1
Качество поставщиков на внутреннем рынке	97	102	▼5
Инновации			
Способность к инновациям	73	84	▼11
Расходы компаний на НИОКР	61	95	▼34
Патенты на 1 млн. человек населения	69	68	▲1
Примечание – составлено авторами на основании источника The Global Competitiveness Report, 2017			

Положительную динамику по улучшению позиций показали 4 индикатора: «ПИИ и передача технологий» (93 место, +2 позиции), «Регулирование ПИИ: влияние на бизнес» (90 место, +2 позиции), «Качество инфраструктуры портов» (105 место, +2 позиции), «Патенты на 1 млн. человек населения» (68 место, +1 позиция). (The Global Competitiveness Report, 2017: 164-165)

Для улучшения своих позиций в рейтинге ВЭФ Министерством по инвестициям и развитию РК проводится работа в рамках двух направлений.

1) работа, непосредственно направленная на решение отраслевых вопросов, – улучшение состояния инфраструктуры, повышение уровня технологий и инноваций, конкурентоспособности компаний и привлечения прямых инвестиций.

Так, для модернизации производств и повышения производительности труда предприятий обрабатывающей промышленности предоставляется государственная поддержка в виде возмещения затрат и долгосрочного лизингового финансирования. Проводится работа по техно-

логической модернизации экономики с внедрением элементов Четвертой промышленной революции (индустрия 4.0);

2) активная информационно-разъяснительная деятельность по проводимой работе в курируемых отраслях.

В рамках данного направления Министерством по инвестициям и развитию РК активно велась работа по реализации Плана информационного **сопровождения по улучшению индикаторов ВЭФ на 2016-2018 годы**:

- подготовлено 336 пресс-релизов, включая 98 по показателям ВЭФ;

- опубликовано более 60 сюжетов в республиканских телеканалах;

- опубликовано 87 статей в республиканских газетах и свыше 800 информационных материалов в электронных средствах массовой информации;

- организовано 3 пресс-тура по инфраструктурным и инвестиционным объектам;

- размещены более 60 инфографик на интернет-ресурсе;

- на площадке Пресс-центра Правительства, Службы центральных коммуникаций и Медиа-центре проведено 26 брифингов по всем сферам деятельности Министерства по инвестициям и развитию;

- проведено 5 онлайн-конференций на ведущих информационных порталах страны Vnews.kz, Tengrinews.kz. (Официальный Интернет-ресурс МИИР РК – www.mid.gov.kz)

Заключение

Результаты исследования показали, что оценка актуальной экономической ситуации и факторов конкурентоспособности Республики Казахстан в рейтинге Всемирного экономического форума за 2017 – 2018 годы демонстрирует понижение позиций страны на 4 пункта – с 53 места на 57-е. Основные сдерживающие факторы, как показывают результаты отчета, заключаются в проблемах доступа к финансированию, коррупции и недостаточной квалификации

рабочего класса. Показатели по группе «Инновации» также демонстрируют снижение позиций. Так, по фактору «Способность к инновациям» падение зафиксировано на 11 позиций. Стоит отметить, что в контексте политики государства на цифровизацию экономики понижение показателей по группе «Инновации» противоречит заявленным целевым индикаторам программы «Цифровой Казахстан». Для улучшения позиций Казахстана в глобальном индексе конкурентоспособности ВЭФ заинтересованные государственные структуры проводят ряд мер, которые направлены на решение отраслевых вопросов, вопросов инфраструктуры и оптимизации текущих процессов. Однако, стоит обратить внимание на то, что ключевой проблемой является качество человеческого капитала. Так, для достижения поставленных целей и эффективного развития ИТ-рынка, что подразумевает развитие инновационной экосистемы, необходимо первоначально предпринять меры по подготовке соответствующих ИТ-кадров и улучшению позиционирования ИТ-отрасли. В долгосрочной перспективе на наличие необходимого количества квалифицированных кадров для ИТ-отрасли влияет государство, которому уже сейчас необходимо предпринимать меры, чтобы адаптироваться к растущим нуждам отрасли и также улучшить качество самого образования. Так, в рамках государственной программы образования и науки необходимо фокусироваться на поддержке STEM-образования (Science, Technology, Engineering, Math), выпускники которого востребованы ИТ-компаниями, стимулировать ИТ-компании к сотрудничеству с вузами и школами для популяризации ИТ компетенций. Таким образом, мы считаем, что движение в направлении развития среды инноваций на настоящий момент необходимо начать с поддержки развития ИТ-образования, в частности на базе университетов открыть ИТ-лаборатории, коворкинг-центры, куда приглашать отечественных и зарубежных спикеров из ИТ-индустрии для популяризации сектора информационных технологий.

Литература

- Bornstein D. How to Change the World – Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas. – NY: Oxford University Press. – 2007, 358 p. ISBN 978-0-19-533476-0
- Kellerman B. Reinventing Leadership – Making the Connection Between Politics and Business. – NY: State University of New York Press. – 1999, 268 p. ISBN 978-0-7914-4071-1.
- Levi M. The Macroeconomic Environment of Business (Core Concepts and Curious Connections). – New Jersey: World Scientific Publishing. – 2014. ISBN 978-981-4304-34-4.

Kaneva M., Untura G. Innovation indicators and regional growth in Russia // *Economic change and Restructuring*. – 2017. – vol. 50. – issue 2, pp. 133 – 159.

Moore M. *A World Without Walls – Freedom, Development, Free Trade and Global Governance*. – Cambridge: Cambridge University Press. – 2003, 292 p. ISBN 978-0-521-82701-0.

Pigman G.A. *The World Economic Forum – A Multi-Stakeholder Approach to Global Governance*. – NY: Routledge. – 2007, 175 p. ISBN 978-0-415-70204-1.

The Global Competitiveness Report 2017-2018 by the World Economic Forum. – Geneva. – 2017, 381 p. ISBN-13: 978-1-944835-11-8.

Thompson E. National competitiveness: A question of cost conditions or institutional circumstances? // *British Journal of Management*. – 2004. – vol. 15(3), pp. 197–218.

Veasna K., Sizhong S., Sajid A. Foreign direct investment and human capital in developing countries: a panel data approach // *Economic change and Restructuring*. – 2017. – vol. 50. – issue 4, pp. 341 – 365.

Государственная программа «Цифровой Казахстан». Утверждена Постановлением Правительства РК №827 от 12.12.2017

Официальный Интернет-ресурс Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан www.stat.gov.kz

Официальный Интернет-ресурс Министерства информации и коммуникаций Республики Казахстан www.mic.gov.kz

Официальный Интернет-ресурс Министерства национальной экономики Республики Казахстан www.economy.gov.kz

Официальный Интернет-ресурс Министерства по инвестициям и развитию Республики Казахстан www.mid.gov.kz

Официальный Интернет-ресурс Президента Республики Казахстан www.akorda.kz

References

Bornstein D. (2007) *How to Change the World – Social Entrepreneurs and the Power of New Ideas*. NY: Oxford University Press, 358 p. ISBN 978-0-19-533476-0.

Gosudarstvennaya programma «Tsifrovoy Kazakhstan» Utverzhdena Postanovleniyem Pravitel'stva RK №827 ot 12.12.2017 [State program «Digital Kazakhstan» Approved by the Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan № 827 from 12.12.2017]

Kaneva M., Untura G. (2017) Innovation indicators and regional growth in Russia. *Economic change and Restructuring*, vol. 50, issue 2, pp. 133 – 159.

Kellerman B. (1999) *Reinventing Leadership – Making the Connection Between Politics and Business*. NY: State University of New York Press, 268 p. ISBN 978-0-7914-4071-1.

Levi M. (2014) *The Macroeconomic Environment of Business (Core Concepts and Curious Connections)*. New Jersey: World Scientific Publishing. ISBN 978-981-4304-34-4.

Moore M. (2003) *A World Without Walls – Freedom, Development, Free Trade and Global Governance*. Cambridge: Cambridge University Press, 292 p. ISBN 978-0-521-82701-0.

Ofitsial'nyy Internet-resurs Komiteta po statistike Ministerstva natsional'noy ekonomiki Respubliki Kazakhstan – www.stat.gov.kz [The official Internet resource of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan]

Ofitsial'nyy Internet-resurs Komiteta po statistike Ministerstva natsional'noy ekonomiki Respubliki Kazakhstan – www.stat.gov.kz [The official Internet resource of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan]

Ofitsial'nyy Internet-resurs Ministerstva informatsii i kommunikatsiy Respubliki Kazakhstan – www.mic.gov.kz [The official Internet resource of the Ministry of Information and Communications of the Republic of Kazakhstan]

Ofitsial'nyy Internet-resurs Ministerstva po investitsiyam i razvitiyu Respubliki Kazakhstan – www.mid.gov.kz [The official Internet resource of the Ministry of Investment and Development of the Republic of Kazakhstan]

Ofitsial'nyy Internet-resurs Prezidenta Respubliki Kazakhstan – www.akorda.kz [The official Internet resource of the President of the Republic of Kazakhstan]

Pigman G.A. (2007) *The World Economic Forum – A Multi-Stakeholder Approach to Global Governance*. NY: Routledge, 175 p. ISBN 978-0-415-70204-1.

The Global Competitiveness Report 2017-2018 by the World Economic Forum (2017) Geneva, 381 p. ISBN-13: 978-1-944835-11-8.

Thompson E. (2004) National competitiveness: A question of cost conditions or institutional circumstances? *British Journal of Management*, vol. 15(3), pp. 197–218.

Veasna K., Sizhong S., Sajid A. (2017) Foreign direct investment and human capital in developing countries: a panel data approach. *Economic change and Restructuring*, vol. 50, issue 4, pp. 341 – 365.

Orazgaliyeva E.B.

doctoral student PhD, «Narxoz University», Kazakhstan, Almaty,
e-mail: Elmaira.orazgalieva@narxoz.kz

THE THEORETICAL ASPECTS OF COMPETITIVE ADVANTAGES AS AN OBJECT OF MARKETING MANAGEMENT

The competitive advantage of the company lies at the heart of its success in the market. Competitive advantage is the achievement of leadership in costs, the achievement of differentiation or the achievement of focus, this means that the company intends to become the best. Competitive advantages are usually reduced to one of two basic advantages, this is the superiority in resources and positional superiority. Thus, competitive advantage is defined as a significant competitive advantage over cost-sharing, the results of which depend on the positioning strategy. The competitive war continues constantly, therefore there is no guarantee that competitive advantages will be maintained for a long time. In this regard, understanding sources of sustainable competitive advantages has become an important area of research in the field of marketing management.

The article reveals the essence and need for the formation of competitive advantages. The article also analyzes the concept of competitive advantage. Having studied the relevant literature and analyzing the articles of other scientists, the author emphasizes the need and development of marketing management of competitive advantages.

The author offers theoretical models of competitive advantages, made based on models of other authors, which will be useful in developing strategies within the framework of targeted assistance to companies. It is important for companies to regularly monitor and analyze strategies of target competitors in order to respond quickly to their actions, understand how to get ahead of them and always be in high positions in order to survive and conquer the market.

Key words: competitive advantages, competitive strategy, marketing management.

Оразгалиева Э.Б.

PhD докторанты, «Университет Нархоз» АҚ, Қазақстан, Алматы қ.,
e-mail: Elmaira.orazgalieva@narxoz.kz

Маркетингтік басқарудың мақсаты ретінде бәсекелестік артықшылықтардың теориялық аспектілері

Бәсекелік артықшылықтар кәсіпорынды нарықта танымал етіп, нарықтағы іс-әрекет нәтижесін жоғарылатып, бәсекелік күштер ықпалынан қорғайды. Бәсекелік артықшылықтар бұл компания үздік болу үшін шығармашылық стратегия қолдана отырып төмен шығындар мен дифференциация арқылы артықшылықтарға ие болу. Бәсекелік артықшылықтар екі негізгі артықшылықтардан тұрады: бұл ресурстардағы артықшылық және позициялық артықшылық. Өндіріс шығындарын төмендету арқылы көшбасшылыққа жету және ресурстық мүмкіндіктерді пайдалану арқылы дифференциациялану стратегиясына сүйену де бәсеке күресінде артықшылықтар беруі мүмкін. Бәсекелестік күрес үнемі жалғасуда, сондықтан бәсекелік артықшылықтар ұзақ уақыт бойы сақталатынына кепілдік жоқ. Осыған байланысты, тұрақты бәсекелік артықшылықтардың көздерін түсіну маркетингтік басқару саласындағы зерттеулердің маңызды бағытына айналды.

Мақалада бәсекелік артықшылықтардың мәні және оларды қалыптастыру қажеттілігі қарастырылған және бәсекелік артықшылықтар тұжырымдамаларына талдау жасалған. Автор басқа авторлардың мақалаларын талдап, әдебиет көздеріне шолу жасап бәсекелік артықшылықтарды маркетингтік басқарудың қажеттілігін атап көрсетеді.

Автор мақалада басқа авторлардың модельдерін негізге ала отырып бәсекелік артықшылықтардың теориялық моделін ұсынған.

Түйін сөздер: бәсекелік артықшылықтар, бәсекелік стратегия, маркетингтік басқару.

Оразғалиева Э.Б.

докторант PhD, АО «Университет Нархоз», Қазақстан, г. Алматы,
e-mail: Elmaira.ozalgalieva@narhoz.kz

Теоретические аспекты конкурентных преимуществ как объекта маркетингового управления

Конкурентное преимущество компании лежит в основе ее успешной деятельности на рынке. Конкурентное преимущество – это достижение лидерства по затратам, достижение дифференциации или же достижение фокуса, это означает, что фирма намеревается стать лучшей. Конкурентные преимущества сводятся, как правило, к одному из двух базовых достоинств, это превосходство в ресурсах и позиционное превосходство. Таким образом, конкурентное преимущество определяется как значительное преимущество перед конкурентами по распределению затрат, результаты которого зависят от стратегии позиционирования. Конкурентная война продолжается постоянно, поэтому нет никакой гарантии, что конкурентные преимущества будут поддерживаться надолго. В связи с этим понимание источников устойчивых конкурентных преимуществ стало важной областью исследований в области маркетингового управления.

В статье раскрываются сущность и необходимость формирования конкурентных преимуществ, сделан анализ концепции конкурентных преимуществ. Изучив соответствующую литературу и анализируя статьи других ученых, автор подчеркивает необходимость и развитие маркетингового управления конкурентными преимуществами.

Автор предлагает теоретические модели конкурентных преимуществ, сделанные на основе моделей других авторов, которые будут полезны при разработке стратегий в рамках целенаправленной помощи компаниям. Компаниям важно регулярно отслеживать и анализировать стратегии целевых конкурентов, чтобы быстро реагировать на их действия, понять, как их опередить и всегда быть на высоких позициях, для того чтобы выжить и завоевать рынок.

Ключевые слова: конкурентные преимущества, конкурентная стратегия, маркетинговое управление.

Introduction

Competition holds a special place in the theory and practice of business. The concept of success of any economic entity in the market is a paradox with its victory in competition. The world economy has become a conflict zone among the leading countries, the development of the national economy is characterized by ratings, position, shares. Competitive companies act in the same way, but the results of their work differ significantly. These differences are related to the ability of companies to resist competitive pressure or, in other words, their competitiveness.

Every company in the market has a competitive strategy that improves a rapidly changing business environment and globalization in order to increase profits and customer loyalty. The company is constantly looking for new opportunities and the ways to make their operations more efficient. For some companies' major important factors are

competitive strategies and plans for strengthening the competitive advantage, while others focus on the company's growth, the number of operations and investigations. Each company seeks to attract new customers, and to retain them and to look for ways for how better adapt to consumer needs and satisfy them. The company does not need to offer the lowest prices on the market and a better-quality product than the competition, but it is important to react faster than the competition in a changing environment, adapt to market developments, as well as innovation in the company's activities.

Materials and methods

Competitive advantages make the company popular in the market, increase market efficiency and protect against the influence of competitive forces. And what advantages should a company compare with others in order to be competitive? At the same time, the concept of «competitive

advantages» is widely used together with the concept of «competitiveness», which requires constant improvement (modernization). But what does this mean, what is the level and dynamics of its definition, how is it measured and how is it estimated?

The article purpose – analysis of the competitive advantage’s theoretical aspects. Research methods – scientific literature analysis, comparison method.

Literature review

Achieving competitive advantages, analyzing the work of foreign scientists, raising competitiveness of the company, shows that competitive advantages are based on different priorities at various stages of society development. Analyzing the evolution of the development of modern competitive advantages, it has allowed it to be divided into several stages (Table 1).

Table 1 – Concept of competitive advantages

Author	Concept of competitive advantage
Porter (1980)	Competitive advantage is at the heart of a firm’s performance in competitive markets. Competitive advantage means having low costs, differentiation advantage, or a successful focus strategy. Competitive advantage grows fundamentally out of value a firm is able to create for its buyers that exceeds the firm’s cost of creating it
Ghemawat (1986)	The competitive advantage is more sustainable the greater the number of sources of cost or differentiation advantages
Barney (1997)	The competitive advantage is considered sustainable if those resources are also nonimitable (i.e., cannot be easily duplicated by competitors), nonsubstitutable (i.e., other resources cannot perform the same function), and nontransferable (i.e., cannot be acquired in the marketplace)
Kay (1993)	Competitive advantage is a deceptively simple idea of assessing a company’s capabilities and market position by how they give it advantage 4 relative to competitors’. Competitive advantages are ephemeral and only worth as much as the value that the market places on them
Hunt (2000)	Modern business strategy maintains that the strategic imperative of a firm should be sustained, superior financial performance and the belief that this goal can be achieved through a sustainable competitive advantage in the marketplace
Saloner, Shepard, Podolny (2001)	Most forms of competitive advantage mean either that a firm can produce some service or product that its customers’ value than those produced by competitors or that it can produce its service or product at a lower cost than its competitors
Powell (2001)	Competitive advantage has generated a large volume of scholarly output, both theoretical and empirical; firms do, by all accounts, attempt to identify, create and leverage competitive advantages; and competitive advantage is universally accepted in strategic management courses and textbooks as an essential concept in strategy
Wang (2014)	Competitive advantage is obtained when an organization develops or acquires a set of attributes (or executes actions) that allow it to outperform its competitors. The development of theories that help explain competitive advantage has occupied the attention of the management community for the better part of half a century

Note: based on source (Išoraitė, 2018)

Results and discussion

Lambert following the path of Porter gives the following definition, competitive advantages are the advantages of a particular brand of an enterprise in comparison with its direct competitors. He says that these qualities may be associated with the goods themselves or with the additional services that accompany them. These properties are relative because they are determined by comparing their positions in the market or in a market segment with their competitors. It has two types of competitive advantage.

1) External advantage is a distinctive feature of a valuable product for the consumer, and therefore the market power of the enterprise increases, so that the company puts its price above its dominant competitor and forces it into the market. The differentiation strategy is based on external preferences.

2) Internal preferences are associated with production costs and management methods. This is important for the manufacturer, since it provides maximum profitability, rational use of resources and economic efficiency in comparison with the main competitor. This is a low-cost leadership strategy (Lambert et al., 2014).

R.M. Grant takes a similar approach in its work «Modern Strategic Analysis». It provides a fundamentally clear definition of competitive advantages: «If two or more firms operate in the same market, one of them will have a competitive advantage over the other, with a stable high level of profit.» But if we compare competitive advantages with the highest profitability, then why the concept of competitive advantage is necessary, the author does not describe the competitive advantages of only high profits. A firm can opt out of profits for the current period and conclude that it can invest

in increasing market share, technology, customer loyalty, or bonus development.

R.M. Grant also shares competitive advantages as Lamben on external and internal changes (Figure 1).

According to the author, in the long-term prospect, the competitive advantage will be the disruption of balance caused by changes. Changes in the industry will be external and internal. In order to provide competitive advantages for external changes, they should not have the same impact on the market firms (because of the firm's resources, capabilities, and strategic position).

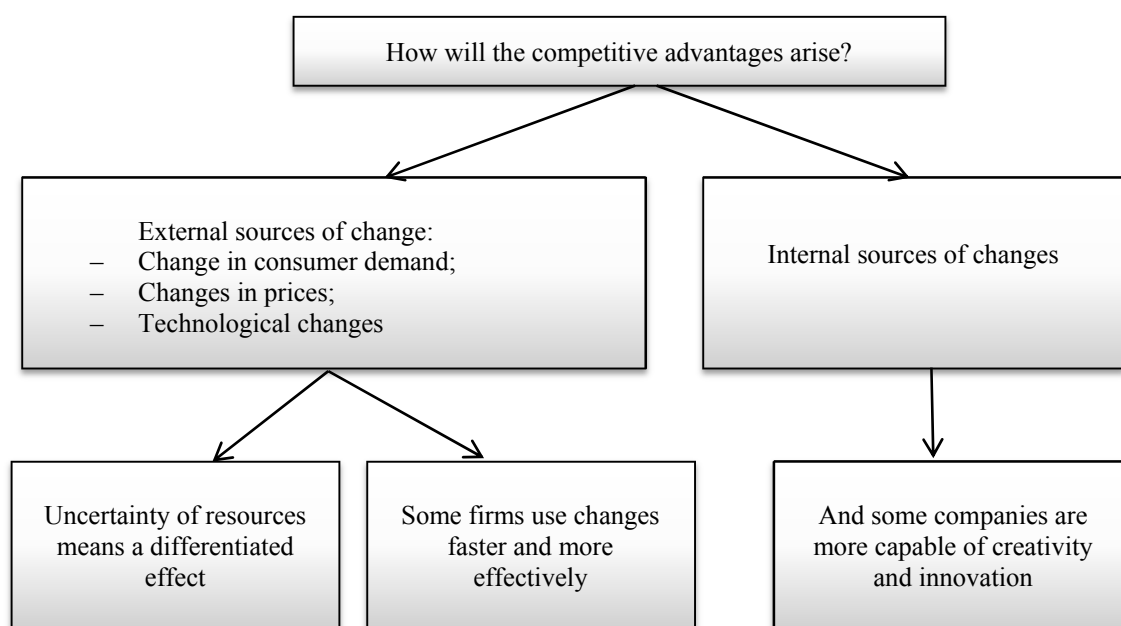


Figure 1 – Competitive advantages of the theory of R.M.Grant

The most abundant reference to the theory of competition is M. Porter says competition is not the size of a company, but a decisive choice of a competitive strategy. In his opinion, it is not important for a company to have a dominant position in the market, and the right choice strategy will allow the small company to be the industry leader. M.Porter has led to the following three major strategies:

- 1) Leadership costs (according to author's terminology – lower competitive advantage);
- 2) leadership in differentiation (higher competitive advantage);
- 3) concentration – loss or differentiation.

As can be seen in Figure 2, the horizontal axis shows the highest price of the market, and the vertical axis shows the cost of production. Both values are expressed as a percentage of the dominant

competitor. Sitting in the lower left quadrant is a cost leadership strategy followed by the upper right quadrant – a differentiation strategy. Bisector separates the positive and negative zones.

M. Porter says that these two types of competitive advantages can not be accompanied simultaneously because the origin is uneven and requires the company's skills and culture to have significant differences from one another (Porter, 2005).

Russian scientist R. Fatkhutdinov has analyzed M. Porter's theoretical conclusions and concludes that he can not be considered as a domestic one, but as an American experience (Fatkhutdinov, 2000). Recognizing that the author's research is sound, we do not fully agree with it. In our view, the strategies to achieve competitive advantages offered by M. Porter are of an applied nature for domestic businesses.

In particular, achieving leadership by reducing production costs is currently the most pressing issue for most Kazakh businesses. Moreover, having a specific marketplace with foreign goods and products, relying on a differentiation strategy using domestic resource capabilities can also give a competitive advantage.

However, according to a study by Kim and Robert Moborn, the experience of 1990–2000 shows that companies combining these two types of competitive advantages have long-term benefits from their profits. Thus, it is about why the success of companies. According to Kim W. Chan, Mauborgne R. the impact of competitive advantage on a company's strategy should be considered in two ways to find the answer (Chan et al., 2004).

1) The structured approach is based on the theory of industrial organization, and the structure of the market seems to be shaped by «external» demand and supply terms. These conditions determine the behavior of buyers and sellers, which, in turn, determine the overall performance of the company. Changes are due to external factors: global economic trends and technological innovation.

2) A restructuring approach based on the theory of endogenous growth, according to which the forces that change the structure of the market and determine the situation in the industry manifest themselves in the form of «internal» innovation. Schumpeter «destructive effects» arise at any time due to the implementation of new ideas of entrepreneurs in any company.

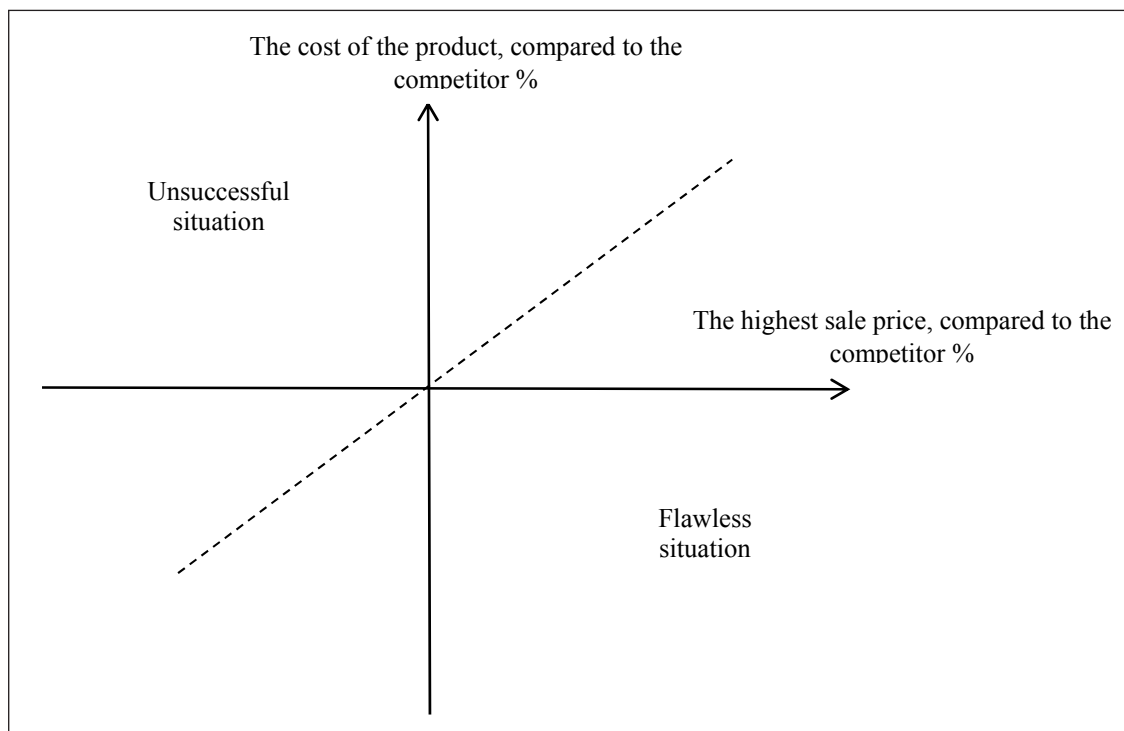


Figure 2 – Porter's competitive advantages

According to Kotler, in the competition it is important to develop competitive strategies that would stand out from its competitors, but firstly it is essential to know its market position, goals, capacities and resources (Kotler et al., 2012).

Kotler distinguishes four different positions:

1. The leader – the company that owns the largest market share in the industry. The Other company adapts to its new products, price changes, product distribution and support;

2. Contender for the leader its industry is in the second position only to the leaders trying to capture a larger market share, attacking the leader;

3. Follower – the company does not want to change the situation in the market and will maintain the current share of the market, fearing more to lose than gain profit;

4. The niche filler – services to small segments of the market, other companies go unnoticed or ignored.

This market position specifying the strategy take the company or it could be viewed as a dangerous competitor to the market leader, and it only serves the remaining segments, which are not relevant to large companies governing market conditions and constantly seeking to conquer the rest of the market, as the competitive struggle never ends.

Competitive advantage is divided into 3 strategies:

1. Pricing strategy – important for companies that produce and sell standardized products. The idea is to reach a huge market and audience. In order to take this strategy requires significant investments that help increase productivity, and improved product manufacturing processes of the organization, interspersed products.

2. Distribution strategy – includes the company, which produces and sells strongly individualized goods. As products and services are unique, this strategy allows the firm strongly dominate and also promote the growing attention and an advantage over the competition.

3. Recollection strategy – this strategy allows the company to focus on narrow market segments in which it will try to become superior to the competitors, optimizing the allocation price. These strategies take small and medium-sized firms, in order to avoid direct contact with stronger rivals.

In summary, it can be said that competition is the engine that encourages companies to quickly respond to arising situations and adapt to the environment, to follow competitors' actions and mistakes, share and learn from others. This is a business basis, which drives companies to grow, innovate and of course to meet the changing needs of their customers. Various scientists do not agree on a precise definition of competitive advantage but they reveal a variety of factors, and analyze them in various aspects.

It is argued that competitive advantage is influenced by the factors such as infrastructure, the complexity of the business, labor and goods market efficiency, financial market complexity, innovation, technology, institutions of higher education and training, and macroeconomics. It is also believed that equally is important for both external as internal factors. These factors determine whether a company is able to defeat its rivals and lead the market. Competition has its theoretical models and competitive advantage in the development of strategies As part of the targeted help companies gain a competitive advantage over the competition. It is important to regularly monitor and examine the target competitors' strategies to quickly respond to their actions in order to grasp how to overcome them and find themselves in the leadership position it, to survive and conquer the market.

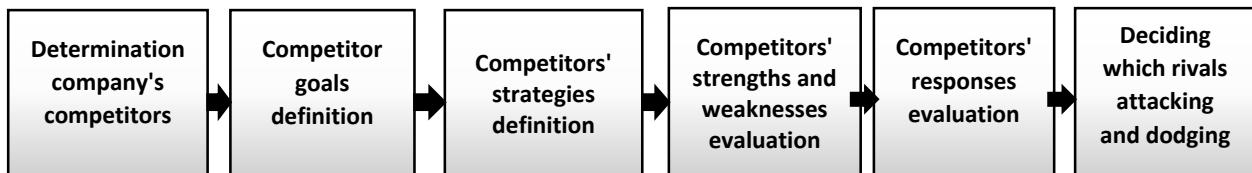


Figure 3 – Competitor analysis phases (Kotler et al., 2012)

The company, which wants to create an effective marketing strategy, must get as much information about their competitors as possible. It is important to constantly analyze the differences between the major competitors and their products, pricing, sales support programs and distribution chains. In carrying out these actions the company determines its own potential strengths and weaknesses and develops more effectively in its marketing campaign against the competition.

In our opinion, these statements are not contradictory (Lambert, Porter, Kotler, Kim and

Robert Moberne). Although each of them brings their thoughts in a variety of words, they all say that competitive advantages are based on external factors or using the right internal resources.

Analysis of the work of foreign scientists to improve the competitiveness of the company and achieve competitive advantages showed that competitive advantages are based on different priorities, at different stages of the development of society. Analyzing the evolution of the development of modern competitive advantages, he made it possible to divide it into several stages (Table 2).

Table 2 – Evolution of the development of modern competitive advantages

Stages of development of competitive advantages	Years	Sample of competitive advantages	Features
Stage 1	In the 70's of the XX century	BMG, McKinsey Matrix, Competitive Force	A resource approach as a source of competitive advantages
Stage 2	80s of the XX-th century – the beginning of the 90s	Reconstruction, reengineering	Compliance with the company's «compression» approach
Stage 3	From the 95s of the XX century to the end of the century	Increased value, ecosystems	Formation of unique value through improvement of production processes, product improvement, customer service
Stage 4	XXI century	Joint competition, strategic architecture, electronic corporate culture	Establishing partnerships with market participants, forming the future market, forming electronic culture

Conclusions

Thus, as the above analysis shows, over the last 30 years, theories about competitive advantages have been actively developed. We can conclude that:

1) The prevailing intellectual component of the theory of competitive advantages develops. In other words, innovation, nonstandard solutions are of paramount importance in competition. According to the United Nations Development Program, currently the share of physical capital (material wealth) is 16%, natural wealth – 20%, human capital – 61%. In most developed countries the share of human capital is 80%.

2) The development of the theory of competitive advantages reflects the overall competition and the development of the entire global economy, and the emergence of competitive advantages

can be attributed to the stages of the economy's life cycle. That is why the current crisis in the economy is characterized by a downturn and requires the elaboration of appropriate competitive strategies, such as reducing costs, reducing the costs of companies, and implementing various transformations. But today, these strategies require innovative approach, based on existing practices.

3) The analysis shows that the competitiveness of the companies is a dynamic indicator rather than a constant indicator. In other words, one company may always have different competitive advantages. At present, a company with competitive advantages over low costs may have advantages such as high market share, high customer loyalty over a period.

4) Competitive advantages depend on external and internal capabilities. Using those sources rationally, combining a competitive edge with the market, the company succeeds.

References

- Barney J.B. *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Addison-Wesley Publishing Company: Reading, MA. – 1997.
- Išoraitė M. The competitive advantages theoretical aspects // *Ecoforum*. – 2018. – vol. 7. – issue 1(14).
- Фатхутдинов Р.П. Конкурентоспособность: экономика, стратегия, управление: Учебное пособие для вузов. – М.: Инфра-М, 2000. – 312 с.
- Ghemawat P. Sustainable advantage // *Harvard Business Review*. – September-October 1986. – vol. 53
- Hunt S. D. *A General Theory of Competition* // Thousand Oaks: Sage. – 2000.
- Kay J A. *Foundations of Corporate Success*. – Oxford: Oxford University Press. – 1993.
- Kotler P., Armstrong G., Saunders J, Wong V. *Rinkodaros principai*. Vilnius. – 2012.
- Kim W. Chan, Mauborgne Renée. *Blue Ocean Strategy: From Theory to Practice* // *California Management Review*. – 2004. – vol.47 (3), pp. 105-121
- Lambert ZH.-ZH., Chumpitas R., Shuling I. Менеджмент, ориентированный на рынок. 2-ое издание / пер. с англ. Под. Ред. Колчанова В.Б. – СПб.: Питер. – 2014, 720 с.
- Porter M. E. *Competitive strategy*. The Free Press. – 1980.
- Портер М.Е. Конкурентное преимущество: как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Business Books, 2005. – 715 с.

Powell T.C. Competitive advantage: logical and philosophical considerations // *Strategic Management Journal*. 2001. – vol.22, pp. 875–888, doi: 10.1002/smj.173.

Грант Р.М. Современный стратегический анализ. – 9-е издание. – СПб.: Питер-Трейд, 2008. – 672 с.

Saloner G., Shepard A., Podolny J. *Strategy Market-oriented management*. – ic Management. John Wiley & Sons, New York. – 2001.

Smit A.J. The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries? // *Southern African Business Review*. – 2010. – vol. 14 (1), pp. 105-130.

Wang H. Theories for competitive advantage. / In H. Hasan (Eds.), *Being Practical with Theory: A Window into Business Research*. – 2014, pp. 33-43.

Urbancová H. Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge // *Journal of Competitiveness*. – 2013. – vol. 5. – issue 1, pp. 82-96, DOI: 10.7441/joc.2013.01.06.

References

Barney J.B. (1997) *Gaining and Sustaining Competitive Advantage*. Addison-Wesley Publishing Company: Reading, MA.

Išoraitė M. (2018) The competitive advantages theoretical aspects. *Ecoforum*, vol. 7, issue 1(14)

Fatkhutdinov R.P. (2000) Konkurentosposobnost': ekonomika, strategiya, upravleniye [Competitiveness: economics, strategy, management]. *Uchebnoye posobiye dlya vuzov*. M.: INFRA-M, 312 p.

Ghemawat P. (1986). Sustainable advantage. *Harvard Business Review*, September-October, p. 53

Hunt S. D. (2000). *A General Theory of Competition*, Thousand Oaks: Sage.

Kay J. A. (1993). *Foundations of Corporate Success*. Oxford: Oxford University Press.

Kotler P., Armstrong G., Saunders J, Wong V. (2012) *Rinkodaros principai*. Vilnius.

Kim W. Chan, Mauborgne Renée (2004) *Blue Ocean Strategy: From Theory to Practice*. *California Management Review*, vol. 47 (3), pp. 105-121

Lambert ZH.-ZH., Chumpitas R., Shuling I. (2014) *Menedzhment, oriyentirovanny na rynek*. [Market-oriented management.] 2-oye izd. Per. s angl. pod red. V.B. Kolchanova. SPb.: Piter, 720 p.

Porter M. E. (1980) *Competitive strategy*. The Free Press.

Porter M. E. (2005) Konkurentnoye preimushchestvo: Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' yego ustoychivost' [Competitive advantage: How to achieve high results and ensure its sustainability]. M.: Al'pina Biznes Buks, 715 p.

Powell T.C. (2001) Competitive advantage: logical and philosophical considerations. *Strategic Management Journal*, vol. 22, pp. 875–888, doi: 10.1002/smj.173.

Grant R. M. (2008) *Sovremennyy strategicheskiy analiz*. [Contemporary strategy analysis] 9-ye izd. ISBN 978-5-4461-0381-2, Izdatel'stvo Piter-Treyd, 672 p.

Saloner G., Shepard A., Podolny J. (2001) *Strategy Market-oriented management*. ic Management. John Wiley & Sons, New York.

Smit A.J. (2010) The competitive advantage of nations: is Porter's Diamond Framework a new theory that explains the international competitiveness of countries? *Southern African Business Review*, vol. 14 (1), pp. 105-130.

Wang H. (2014) Theories for competitive advantage. In H. Hasan (Eds.), *Being Practical with Theory: A Window into Business Research*, pp. 33-43.

Urbancová H. (2013) Competitive Advantage Achievement through Innovation and Knowledge. *Journal of Competitiveness*, vol. 5, issue 1, pp. 82-96, DOI: 10.7441/joc.2013.01.06.

**Курманов Н.А.¹, Токсанова А.Н.², Мухамеджанова А.А.³,
Сырлыбаева Н.Ш.⁴, Петрова М.М.⁵**

¹PhD, профессор, Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева,
Казахстан, г. Астана, e-mail: kurmanov_na@enu.kz

²д.э.н., профессор, Казахский университет экономики, финансов и
международной торговли, Казахстан, г. Астана

³докторант PhD, Инновационный Евразийский университет, Казахстан, г. Павлодар

⁴к.э.н., доцент, Казахский национальный университет им. аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

⁵PhD, профессор, Великотырновский университет «Святых Кирилла и Мефодия»,
Болгария, г. Велико-Тырново

**АНАЛИЗ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТИ
В СТРАНАХ ЕВРАЗИЙСКОГО ЭКОНОМИЧЕСКОГО СОЮЗА**

В статье проведен межстрановой анализ эффективности инновационной деятельности на основе информации Глобального инновационного индекса среди стран Евразийского экономического союза (ЕАЭС). Авторами исследуются возможности применения Глобального инновационного индекса для формирования обоснованных выводов о потенциале экономического роста на макроуровне, для выявления, оценки и сопоставительного анализа слабых и сильных сторон прогресса в инновационной и научно-технологической сферах в странах ЕАЭС, включая Казахстан. В ходе оценки оказалось, что такие страны, как Швейцария, Швеция, Нидерланды, США, и ряд других имеют максимальную эффективность преобразования ресурсов инноваций в результаты инноваций. Проведенный анализ показал, что у Республики Казахстан имеющиеся ресурсы инноваций используются недостаточно эффективно, на данном этапе увеличение затрат в этой сфере не принесет желаемого результата. Из проведенного анализа следует, что проблемой в странах ЕАЭС является низкий спрос на инновации и его недейственная структура: предприятиям в странах ЕАЭС выгоднее приобретать за рубежом готовое оборудование, чем заниматься собственной инновационной деятельностью. Сопоставительный анализ стран ЕАЭС в рейтинге Глобального инновационного индекса демонстрирует, что относительно высокие позиции Казахстана обеспечены, прежде всего, показателями развития институтов, инфраструктуры при существенном отставании по всем измерениям эффективности использования ресурсов инноваций.

Ключевые слова: Национальная инновационная система, инновации, инновационная деятельность, инновационный потенциал, Глобальный инновационный индекс, Казахстан, ЕАЭС.

**Kurmanov N.A.¹, Toksanova A.N.², Mukhamedzhanov A.A.³,
Syrlybayeva N.Sh.⁴, Petrova M.M.⁵**

¹PhD, professor, L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazakhstan, Astana, e-mail: kurmanov_na@enu.kz

²d.e.s., professor, Kazakh University of Economics, Finance and International Trade, Kazakhstan, Astana

³PhD student, Innovative University of Eurasia, Kazakhstan, Pavlodar

⁴c.e.s., associate professor, Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

⁵PhD, professor, St.Cyril and St.Methodius University of Veliko Tarnovo, Bulgaria, Veliko Tarnovo

**Analysis of efficiency of innovation activities in the countries
of the Eurasian Economic Union**

The article contains a cross-country analysis of the effectiveness of innovation based on information from the Global Innovation Index among the countries of the Eurasian Economic Union (EAEU). The authors are exploring the possibility of using the Global Innovation Index to form reasonable conclu-

sions about the potential for economic growth at the macro level, to identify, evaluate and compare the strengths and weaknesses of the progress in innovation and science and technology in the EAEU countries, including Kazakhstan. During the evaluation, it turned out that countries such as Switzerland, Sweden, the Netherlands, United States and a number of others have the maximum efficiency in transforming innovation resources into innovation results. From the analysis it follows that the Republic of Kazakhstan has the available resources of innovation not effectively used, at this stage the increase in costs in this area will not bring the desired result. From the analysis it follows that the problem in the EAEU countries is low demand for innovations and its inefficient structure: it is more profitable for enterprises in the EAEU countries to purchase ready-made equipment abroad than to engage in their own innovative activities. A comparative analysis of the EAEU countries in the ranking of the Global Innovation Index shows that the relatively high positions of Kazakhstan are ensured, first of all, by indicators of the development of institutions and infrastructure, with a significant lag in all measurements of the efficiency of resource use of innovation.

Key words: national innovation system, innovation, innovation activity, innovation potential, Global Innovation Index, Kazakhstan, EAEU.

Курманов Н.А.¹, Токсанова А.Н.², Мухамеджанова А.А.³,
Сырлыбаева Н.Ш.⁴, Петрова М.М.⁵

¹PhD, «Менеджмент» кафедрасының профессоры, Л.Н. Гумилев атындағы
Еуразия ұлттық университеті, Қазақстан, Астана қ., e-mail: kurmanov_na@enu.kz

²Э.ғ.д., профессор, Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті, Қазақстан, Астана қ.

³«Экономика» мамандығының PhD докторанты, Инновациялық Еуразия университеті, Қазақстан, Павлодар қ.

⁴Э.ғ.к., доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

⁵PhD, профессор, Великотырновский «Святых Кирилла и Мефодия» университеті, Болгария, Велико-Тырново қ.

Еуразиялық экономикалық одақ елдерінде инновациялық қызметтің тиімділігін талдау

Мақалада Еуразиялық экономикалық одақ (ЕАЭО) елдерінің арасындағы Ғаламдық инновациялық индекстің ақпаратына негізделген инновациялық қызметтің тиімділігіне талдаулар көрсетілген. Авторлар ғаламдық инновациялық индекстің макродеңгейде экономикалық өсу мүмкіндіктері туралы негізделген тұжырымдарды жасауы, ЕАЭО елдерінде, соның ішінде Қазақстандағы инновациялар мен ғылым мен техникадағы прогрестің күшті және әлсіз жақтарын анықтау, бағалау және салыстырмалы талдау жасау үшін мүмкіндіктерді зерттеуде. Бағалау барысында инновациялық ресурстарды инновациялық нәтижелерге айналдыруда Швейцария, Швеция, Нидерланды, АҚШ және басқа елдер сияқты елдердің барынша тиімділігі анықталды. Талдау көрсеткендей, Қазақстан Республикасында инновациялық ресурстар жеткілікті түрде тиімді пайдаланылмаған, осы кезеңде мұндай саладағы шығындардың артуы қалаған нәтижеге әкелмейді. Талдаудан кейін көретініміз, ЕАЭО елдеріндегі негізгі проблема инновацияларға және оның тиімсіз құрылымына деген сұраныстың төмендігі болып табылады: ЕАЭО елдеріндегі кәсіпорындар өздерінің инновациялық қызметін жүзеге асырудан гөрі шетелден дайын жабдықты сатып алу тиімдірек. Жаһандық инновациялық индекстің рейтингінде ЕАЭО елдерінің салыстырмалы талдауы көрсеткендей Қазақстанның ең жоғары позициялары, ең алдымен, инновациялар ресурстарын пайдалану тиімділігінің барлық өлшемдері бойынша елеулі артта қалған жағдайда институттарды, инфрақұрылымды дамыту көрсеткіштерімен қамтамасыз етілгендігін көрсетеді.

Түйін сөздер: Ұлттық инновациялық жүйе, инновация, инновациялық қызмет, инновациялық әлеует, Жаһандық инновациялық индекс, Қазақстан, ЕАЭО.

Введение

В современных условиях важной задачей экономического развития страны является переход к ёмкой экономике знаний. В условиях конкурентной и динамичной международной экономики, в новом информационном веке реализация этой задачи выходит на первый план в стратегии развития государств. В этой связи использование знаний для развития современных отраслей промышленности, повышения эффективности в

традиционных индустриях является фактором опережающего развития государства.

Усиление конкуренции как на внутренних, так и внешних рынках вынуждает государства, предприятия и ученых искать новые конкурентные преимущества. В повышении конкурентоспособности национальной экономики, региона, предприятия ключевая роль отводится научно-исследовательской деятельности и умелой трансформации результатов НИОКР в новые процессы производства, продукты, ор-

ганизационные или маркетинговые методы управления.

Особая роль инноваций, научно-исследовательской и инновационной деятельности в экономике Республики Казахстан подчеркивается политиками, учеными и предпринимателями. В связи с этим еще в 2010 году была принята Государственная программа форсированного индустриально-инновационного развития Казахстана на 2010-2014 годы. На данный момент подходит к концу уже вторая Государственная программа индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2015-2019 годы.

По данным Организации экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), оптимальным для функционирования научной системы является уровень наукоемкости ВВП в 3%, чего ведущие экономики мира стремятся достигнуть. Следует отметить, что по данным Комитета по статистике на 2017 год наукоемкость ВВП Республики Казахстан составила 0,13 %.

НИОКР и впоследствии инновации – это ключевой элемент, влияющий на рост ВВП страны. Неэффективное использование инновационного потенциала ведет к тому, что дополнительные инвестиции в научно-исследовательскую деятельность не оказывают должного влияния на рост ВВП страны. В этой связи на первый план выходит именно эффективность использования имеющегося инновационного потенциала.

Цель работы – межстрановой анализ эффективности инновационной деятельности на основе информации Глобального инновационного индекса среди государств-членов ЕАЭС.

Задачи исследования:

- рассмотреть основные подходы к оценке эффективности инновационной деятельности на макроуровне;

- провести межстрановой анализ эффективности инновационной деятельности среди государств-членов ЕАЭС;

- на основе полученных данных оценить слабые и сильные стороны инновационной системы Казахстана.

Авторами статьи анализ эффективности инновационной деятельности исследуется на основе Глобального инновационного индекса (ГИИ). Для сравнительного анализа были выбраны пять развивающихся рынков: Республика Армения, Республика Беларусь, Кыргызская Республика, Республика Казахстан, Российская Федерация (представлены странами ЕАЭС). Данная выборка была сформирована на основе профессионального суждения, исходя из целесообразности

и возможностей проведения сопоставления с экономикой Казахстана. В статье продемонстрированы возможности использования подхода и данных ГИИ для оценки слабых и сильных сторон инновационной системы Казахстана.

Материалы и методы

Проблема оценки процессов инновационного развития экономики в развитых странах возникла давно. На протяжении 30 лет особое внимание уделяется методологии анализа комплексных индексов инновационного развития (Grupp & Mogege, 2004; Grupp & Maital, 2001), включая метод «табло» (scoreboarding), бенчмаркинг.

Комплексные индексы – это один из немногих инструментов, который позволяет исследовать большую систему – социально-экономическую, во всей её сложности, взаимосвязанности, противоречивости факторов и процессов. Для анализа сводных индексов применяются методы кластерного (объект кластеризации – регион или страна) и факторного анализов, а также стандартные методы регрессионного анализа.

Различные эксперты принимают участие в разработке комплексных индексов, а их результаты используются, как правило, двумя основными целевыми группами. Первая группа – бизнесмены, стратегические менеджеры. Другая группа – специалисты по разработке и реализации политики, которые занимаются выявлением и анализом слабых и сильных сторон объекта воздействия, оценкой эффективности и целесообразности действующей и будущей систем регулирования. С возрастанием популярности темы устойчивого инновационного развития круг пользователей комплексных индексов (а также собираемой для их конструирования экспертной и эмпирической информации) пополняется представителями прессы, специалистами из смежных областей социальных наук и заинтересованных групп населения.

В настоящее время существует большое количество индексов, позволяющих оценить уровень инновационного развития национальной экономики, среди которых можно выделить такие, как Глобальный инновационный индекс (The Global Innovation Index, GII); Индекс глобальной конкурентоспособности (The Global Competitiveness Index, GCI); Европейский инновационный индекс (European Innovation Scoreboard, EIS); Индекс инноваций Bloomberg (The Bloomberg Innovation Index, BI) и другие.

Методологические подходы, используемые в вышеперечисленных проектах, заметно различаются. Так, помимо технических особенностей (конфигурация процедуры взвешивания компонент и др.), существует различие в выборе источников данных (от сплошных обследований национальных статистических служб до выборочных опросов экспертов).

За последние 10-15 лет разработаны и опубликованы более 150 разных комплексных индексов. Все они характеризуют так или иначе инновационное развитие национальных экономик, взаимосвязь экономики, науки и общества, роль научно-технологического комплекса в социально-экономическом прогрессе и др. Однако лишь небольшая их часть развивается на постоянной основе, позволяя формировать базу для стратегических решений.

Необходимо отметить, что комплексные инновационные индексы не относятся к инструментам принятия политических решений, однако они могут служить индикатором реализуемых мер государственной политики и эффективности инновационного развития.

Один из самых продвинутых и известных проектов, связанных с комплексными исследованиями, – это Глобальный инновационный индекс (ГИИ). ГИИ издаётся с 2007 года с периодичностью раз в год. Работу над подготовкой и изданием Глобального инновационного индекса ведут Международная бизнес-школа «Европейский институт делового администрирования» (*INSEAD*), Всемирная организация интеллектуальной собственности и Высшая школа управления Корнельского университета. В рамках ГИИ проводится сопоставительный анализ инновационного развития различных стран, сгруппированных по географическому положению и уровню социально-экономического развития (7 групп). На национальном уровне инновационность оценивается как соотношение расходов на инновации в широком контексте (институты, человеческий капитал и наука, инфраструктура, развитие внутреннего рынка, состояние бизнеса) и достигнутых результатов инноваций (развитие технологий и экономики знаний, творческие результаты), что позволяет провести анализ эффективности усилий по созданию и поддержке технологий, науки, инноваций (рисунок 1).

Глобальный инновационный индекс довольно полно отражает ключевые составляющие и факторы современного социально-экономического прогресса (в большей степени – эконо-

мического). Также ГИИ содержит индикаторы, которые характеризуют «воздействие знаний». Рейтинг ГИИ-2017 формируется на основе 82 индикаторов (причем большинство из них – показатели, полученные от национальных статистических ведомств) и включает 127 стран из всех регионов мира, в которых проживает 92% всего населения планеты и которые в совокупности производят 98% мирового ВВП.

Выпуск ГИИ-2017 преимущественно был подготовлен на основании информации за 2016 год (38,7 % от общего объёма данных), 38,1 % данных датируется 2015 годом, 11,3 % – 2014 годом, 5,7 % – 2013 годом, 6,3 % данных рейтинга отражают ситуацию, актуальную для периода 2006-2012 года.

ГИИ-2017 был рассчитан на основе 82 индикаторов, которые относительно источника данных можно распределить по трём группам:

- 58 индикаторов рассчитываются на основе статистических данных национальных агентств;
- 19 индикаторов рассчитываются на основе данных международных рейтингов;
- 5 индикаторов рассчитываются на основе опросных данных Всемирного экономического форума.

Все индикаторы Глобального инновационного индекса входят в состав 21 показателя, каждый из которых образуется посредством агрегации нескольких (2-5) индикаторов. Группы из трех показателей рейтинга образуют семь составляемых, рассчитываемых при помощи агрегации входящих в него показателей.

Итоговый рейтинг ГИИ рассчитывается как среднее двух субиндексов – ресурсов инноваций и результатов инноваций:

1) Субиндекс ресурсов инноваций: располагаемые ресурсы и условия для осуществления инноваций: 1. Институты, 2. Человеческий капитал и наука, 3. Инфраструктура, 4. Развитие внутреннего рынка, 5. Развитие бизнеса.

2) Субиндекс результатов инноваций: достигнутые практические результаты осуществления инноваций: 6. Развитие технологий и экономики знаний и 7. Развитие креативной деятельности (ГИИ, 2017).

Коэффициент эффективности инноваций определяется как отношение достигнутых практических результатов формирования инноваций к условиям для проведения инноваций и располагаемым ресурсам. Коэффициент эффективности инноваций отражает агрегированную результативность инновационной деятельности при данном инновационном потенциале.



Рисунок 1 – Структура ГИИ, 2017
 Источник: (ГИИ, 2017)

Последний по времени доклад опубликован в 2018 г. В нашем исследовании проводится анализ рейтинга ГИИ с 2011-2017 гг.

Позиции стран в Глобальном инновационном индексе зависят не только от оценок условий и эффективности инновационного развития, но и от изменений в практике формирования самого рейтинга. Так, ежегодно вырабатываются соответствующие рекомендации по совершенствованию методологии расчета, вносятся изменения в процедуру расчетов (источники данных, состав стран, учет пропущенных значений и выбросов в данных и т.п.). Таким образом, ГИИ позволяет оценивать влияние различных факторов, проводить межстрановые сравнения, однако не всегда корректно сравнение с результатами прошлых лет и требует дополнительных аналитических усилий. Помимо непосредственно сопоставительного анализа индикаторов, ежегодный доклад ГИИ содержит ряд аналитических глав по заданной тематике.

Таким образом, для оценки инновационного развития сложной социально-экономической системы на международном уровне используются комплексные индексы. В рамках данного исследования рассматривается индексация инновационной деятельности и построение рейтингов на макроуровне.

Для проведения анализа инновационной деятельности авторами статьи были выбраны пять развивающихся рынков: Республика Ар-

мения, Республика Беларусь, Кыргызская Республика, Республика Казахстан, Российская Федерация (представлены странами ЕАЭС). ЕАЭС представляет собой ёмкий единый рынок без межгосударственных таможенных границ с численностью населения в 183,7 млн. человек (Евразийский экономический союз в цифрах, 2018: 16). В странах ЕАЭС наблюдается полярный разброс макроэкономических параметров развития. Страны ЕАЭС имеют различия в стратегиях экономического роста, в национальных моделях экономического развития, в структуре национальных экономик, в размерах рынков, ресурсном потенциале, уровне *межгосударственного* торгово-экономического *сотрудничества*. Однако существуют широкие возможности для углубления международного сотрудничества в рамках государственных и частных НИОКР для усиления будущего экономического роста государств-членов ЕАЭС.

Обзор литературы

Исследование факторов формирования и развития инновационного потенциала стран, а также эффективности инновационного развития национальных экономик относится является актуальным в современной экономической науке. При изучении процессов, которые отражают развитие инновационной сферы экономики, а также для разработки эффективной политики полезны

комплексные подходы, в том числе основанные на индексном методе анализа (Nardo et al., 2008). Интерес ученых к исследованиям на основе композитных индексов связан во многом с тем, что в них предлагается эмпирическая реализация многокритериальной оценки «успешности» уровня развития достаточно сложных объектов, например, регионов, инновационных экосистем, страны. Такие исследования помогают вскрыть недостатки, проблемы и преимущества изучаемых объектов, а также факторы, препятствующие или способствующие прогрессу.

В работе Олландерс и Эссер «Измерение инновационной активности» проводится оценка инновационной активности 27 стран Европейского союза. Авторы в своем исследовании использовали индикаторы, которые берутся для составления Европейского инновационного индекса (European Innovation Scoreboard, EIS). В EIS входят 25 переменных инновационной активности стран, которые разделены на две основные группы: входные параметры и результаты инноваций (Hollanders&Esser, 2007).

Входные параметры, в свою очередь, включают в себя 3 основные группы: инновационные драйверы, создание знаний, передачу и применение знаний. В результате проведенного авторами анализа все страны в соответствии с эффективностью использования имеющихся ресурсов были объединены в четыре группы. Германия, Швеция, Великобритания, Дания, Швейцария и Финляндия – инновационные лидеры. Авторами также были проведены исследования влияния временного лага на показатель эффективности использования ресурсов. В результате делается вывод, что временной лаг в 3-4 года существенного влияния не оказывает на показатель эффективности (Hollanders&Esser, 2007).

Следует обратить внимание на Глобальный инновационный индекс (Global Innovation Index, GII). В работе Поповой М.В. отмечается, что данный метод учитывает более 82 индикаторов, что является его неоспоримым преимуществом. Делается вывод, что ГИИ оценивает не столько инновации и их результат, сколько инновационный потенциал страны (Ророва, 2013).

Индексы, как любой другой экспертно-аналитический метод, содержат черты субъективизма и упрощения. При интеграции индикаторов может теряться часть важной информации, т.е. не учитывается детальная специфика отдельных наблюдений. Взаимовлияние отдельных показателей учитывается лишь частично (Molle&Molliga, 2003; Abson et al., 2012). В со-

временной научной традиции вместе с тем комплексные индексы воспринимаются как инструмент агрегирования сложности.

Эксперты ЕАЭС отмечают методологические недостатки Глобального инновационного индекса: сложность оценки показателей по патентам и полезным моделям, а также непрозрачность процедур учета объектов промышленной собственности, в частности, включаются ли изобретения, которые были зарегистрированы в рамках Евразийской патентной конвенции (Экономическое развитие Евразийского экономического союза и государств-членов в 2017 году: международные рейтинги, 2017).

В научной литературе изучены различные варианты входных ресурсов, используемых для анализа эффективности инновационной сферы. Так, наиболее популярными среди множества показателей являются количество ученых на один миллион населения (Sharma&Thomas, 2008; Wang&Huang, 2007), затраты на использование прав на интеллектуальную собственность, а также наукоемкость ВВП (Hollanders&Esser, 2007). Учитываются следующие выходные параметры: получаемые от реализации прав интеллектуальной собственности, высокотехнологичный экспорт, экспорт информационно-коммуникационных технологий и платежи (Kurmanov et al., 2016).

В работе «Innovative Development of the Education System in the Republic of Kazakhstan» отмечается, что инновационная и научно-исследовательская деятельность характеризуется временными лагами, так как рост инвестиций не ведет к немедленному росту результатов (Kirdasinova et al., 2016). Однако, эмпирические исследования Олландерса и Эссера (Hollanders&Esser, 2007) показывают, что временной лаг существенного влияния не оказывает на показатели эффективности преобразования ресурсов в результаты инновационной деятельности. Основные индексы, такие как GII, EIS не учитывают временного лага.

На макроуровне исследования инновационной активности проводились многими научно-исследовательскими организациями и институтами. Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в своем отчете (OECD, 2004) исследует с использованием различных качественных и количественных показателей результаты инновационной деятельности и условия развития инноваций в 27 странах ОЭСР. Европейская комиссия в исследовании (Technopolis group&MIOIR, 2012) предлагает

комплексную методологию оценки инновационной активности на макроуровне. Исследование ЦЭМИ РАН (Голиченко, Балычева, 2016) рассматривает национальную инновационную систему в рамках функционального и структурно-объектного подходов, что позволяет обнаружить узкие места системы, выявить и построить причинно-следственные цепочки действующих факторов. Рассмотренные методологии предполагают проведение анализа ряда показателей с получением на выходе агрегированного показателя инновационного развития-индекса, а также создание рейтингов, позволяющих определить место одной страны относительно других по исследуемому показателю.

Можно заключить, что в настоящее время имеется широкий спектр исследований эффективности инновационной деятельности с помощью различных методов, для разных стран и в различные промежутки времени. Глобальный инновационный индекс скорее оценивает потенциал национальной инновационной системы, чем эффективность использования в данной сфере имеющихся ресурсов. Таким образом, критически важным является момент оценки эффективности инновационной системы Республики Казахстан в контексте межстранового сравнения.

Результаты и рассуждения

В большинстве развитых и развивающихся стран экономический рост в условиях смены технологического уклада связан с внедрением новых производств и технологий. Одними из важных условий повышения роли государства в международном разделении труда в условиях высокой конкуренции на мировых рынках являются инно-

вационность и своевременность (актуальность) производства продукции (Gospodarik&Kovalev, 2015), (Kupeshova&Orynbassar, 2018).

Как ранее было отмечено, главным ориентиром для органов государственной власти, руководителей компаний, исследователей и других желающих получить представление об инновационных процессах, протекающих в стране и мире, является «Глобальный инновационный индекс» (ГИИ).

На рисунке 2 представлены позиции государств-членов ЕАЭС по Глобальному инновационному индексу в сравнении с другими странами.

Так, седьмой год подряд Швейцария возглавляет общий рейтинг ГИИ, в котором 24 из первых 25 мест принадлежит государствам с высоким уровнем дохода – Китай, занимающий 22 место, является исключением. Китай в 2016 году стал первой страной мира со средним уровнем дохода, вошедшей в число ведущих 25 стран рейтинга ГИИ.

Анализируя рейтинг Глобального инновационного индекса с 2011 по 2017 гг. приходим к выводу, что в мировой экономике сохраняется разрыв в инновационных возможностях развивающихся и развитых стран. В этой связи, прилагая усилия для сокращения инновационного разрыва развивающихся и развитых стран, необходимо вначале странам с формирующейся рыночной экономикой понять слабые и сильные стороны своей инновационной деятельности, и далее разработать соответствующую государственную политику и систему координат.

Уровень инновационного развития государства по ГИИ свидетельствует, что у Казахстана и других стран-участниц ЕАЭС имеются ограничения к осуществлению технологического рывка в перспективе (таблица 1).

Таблица 1 – Позиции государств-членов ЕАЭС в рейтинге ГИИ в 2011-2017 гг.

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество стран-объектов исследования	125	141	142	143	141	128	127
Армения	69	69	59	65	61	60	59
Беларусь	- ¹	78	77	58	53	79	88
Казахстан	84	83	84	79	82	75	78
Киргизия	85	109	117	112	109	103	95
Россия	56	51	62	49	48	43	45
ЕАЭС	59	55	65	52	52	47	50

Источник: ГИИ, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017. ¹ Беларусь представлена в рейтинге ГИИ с 2012 года

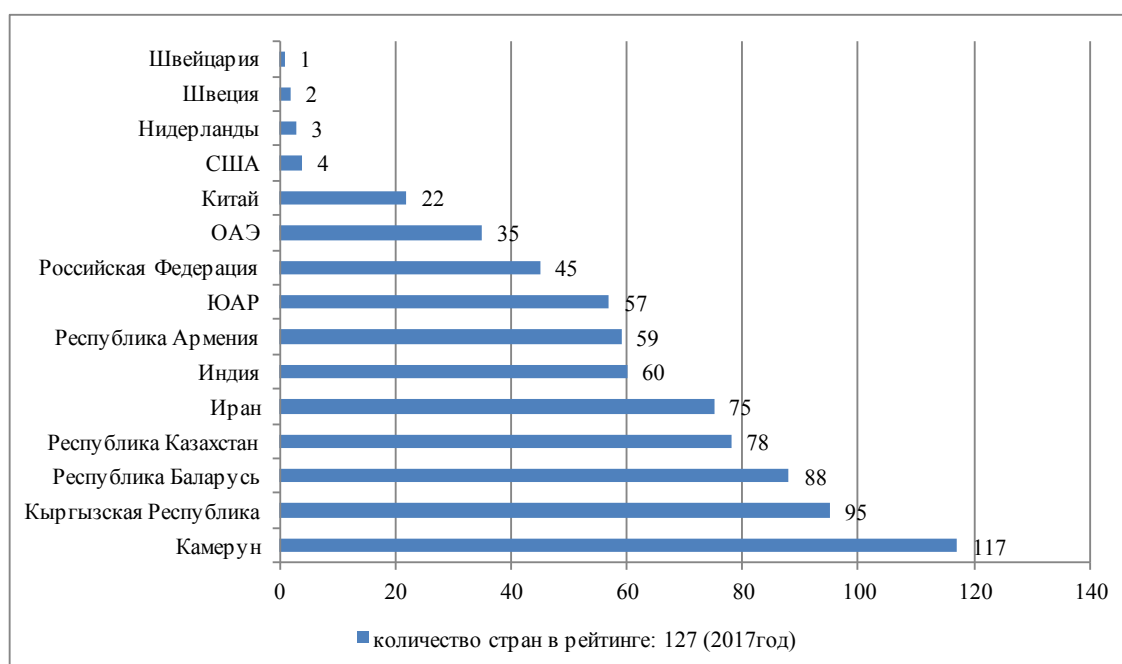


Рисунок 2 – Позиции государств-членов ЕАЭС в рейтинге Глобального инновационного индекса в сравнении с другими странами
 Источник: ГИИ, 2017

В 2017 году Евразийский экономический союз в рейтинге ГИИ занимает 50 место из 127 экономик. По сравнению с 2016 годом произошло снижение на три позиции (с 47 на 50 место), что обусловлено изменением позиций Беларуси (с 79 на 88 место), Казахстана (с 75 на 78 место) и России (с 43 на 45 место).

Анализ данных таблицы 1 показывает, что позиции Казахстана в рейтинге ГИИ за 2011-2017 гг. выросли на 6 ступеней, в то время как у России на 19 ступеней, Армении – на 23, Киргизии – на 9. За данный период наиболее благоприятный для Казахстана был 2016 г., 75-е место.

В целом государства-члены ЕАЭС занимают не высокие позиции в рейтинге ГИИ. Следует отметить, что лучший показатель группировки (Россия) в два раза ниже показателя лидера рейтинга (Швейцарии).

Далее посмотрим на динамику изменения комплексного индекса входящих факторов (институты, человеческий капитал и исследования, общая инфраструктура, сложность рынков и сложность ведения бизнеса), которые обеспечивают спрос на инновации со стороны общества (таблица 2).

Данные таблицы 2 свидетельствуют, что Казахстан, Россия и Беларусь стабильно улучшают

свои позиции по субиндексу ресурсов инноваций. Однако, как видно из данных таблицы 3, по эффективности инновационной деятельности позиции этих страны ЕАЭС заметно слабее. Это отражает недостаточно эффективную реализацию в этих странах имеющегося инновационного потенциала.

Оценим динамику изменения комплексного индекса, отражающего результаты инноваций в обществе (развитие технологий и экономики знаний, результаты креативной деятельности).

Анализ данных таблицы 3 показывает, что позиции государств-членов ЕАЭС по субиндексу результатов инноваций коррелирует с динамикой позиции государств в общем рейтинге ГИИ и свидетельствует, что общество становится все более безразличным по отношению к инновациям. И тут следует парадокс: с одной стороны, происходит улучшение факторов и условий, влияющих на развитие инноваций в странах ЕАЭС (кроме Армении), с другой стороны, общество становится все более пассивным по отношению к инновациям. Из этого следует вывод, что проблемой в странах ЕАЭС является низкий спрос на инновации и его недействительная структура: предприятиям в странах ЕАЭС выгоднее приобретать за рубежом готовое обо-

рудование, чем заниматься собственной инновационной деятельностью. Ни государственный, ни частный сектор не проявляют заинтересованности во внедрении инноваций. Производство

падает в связи с устареванием оборудования, технологий и процессов. Таким образом, происходит застой экономики из-за неготовности общества к инновационной деятельности.

Таблица 2 – Позиции государств-членов ЕАЭС в рейтинге ГИИ по субиндексу ресурсов инноваций, 2011-2017 гг.

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество стран-объектов исследования	125	141	142	143	141	128	127
Армения	69	73	59	81	69	80	82
Беларусь	- ¹	80	77	70	55	64	63
Казахстан	84	67	84	69	75	65	64
Киргизия	85	90	117	90	94	92	86
Россия	56	60	62	56	52	44	43
Источник: ГИИ, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017. ¹ Беларусь представлена в рейтинге ГИИ с 2012 года							

Таблица 3 – Позиции государств-членов ЕАЭС в рейтинге ГИИ по субиндексу результатов инноваций, 2011-2017 гг.

Год	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Количество стран-объектов исследования	125	141	142	143	141	128	127
Армения	60	68	47	55	51	43	47
Беларусь	- ¹	75	79	50	58	103	109
Казахстан	103	105	106	101	107	90	93
Киргизия	80	131	133	131	118	109	104
Россия	50	49	72	45	49	47	51
Источник: ГИИ, 2011, 2012, 2013, 2014, 2015, 2016, 2017. ¹ Беларусь представлена в рейтинге ГИИ с 2012 года							

Согласно данным рисунка 3, в 2017 году коэффициент эффективности инноваций¹ в Армении составлял 0,8, в России – 0,61. Данный показатель более низкий в Киргизии – 0,47, Казахстане – 0,46 и Беларуси – 0,39. В 2017 году Казахстан отстает от среднего показателя по ЕАЭС на 3,1% и уступает Армении и России.

Очевидно, более высокие показатели по достигнутому практическим результатам формирования инновационной экономики наблюдаются в Армении и России. Таким образом, в соответ-

¹ Отношение достигнутых практических результатов формирования инноваций к условиям для проведения инноваций и располагаемым ресурсам

ствии с оценками экспертов ГИИ, в 2017 году Казахстан использует свой инновационный потенциал на 46%, в то время как Россия – 61%, Армения – 80%.

В 2017 году в рамках научной темы «Современные механизмы инновационного менеджмента в развитии предпринимательства Республики Казахстан» (Кирдасинова, 2017) было проведено социологическое исследование, которое основывалось на методике Международной бизнес-школы INSEAD (Франция). По результатам исследования был сделан вывод, что успешность экономики связывается с наличием инновационного потенциала, так и условий для его воплощения.

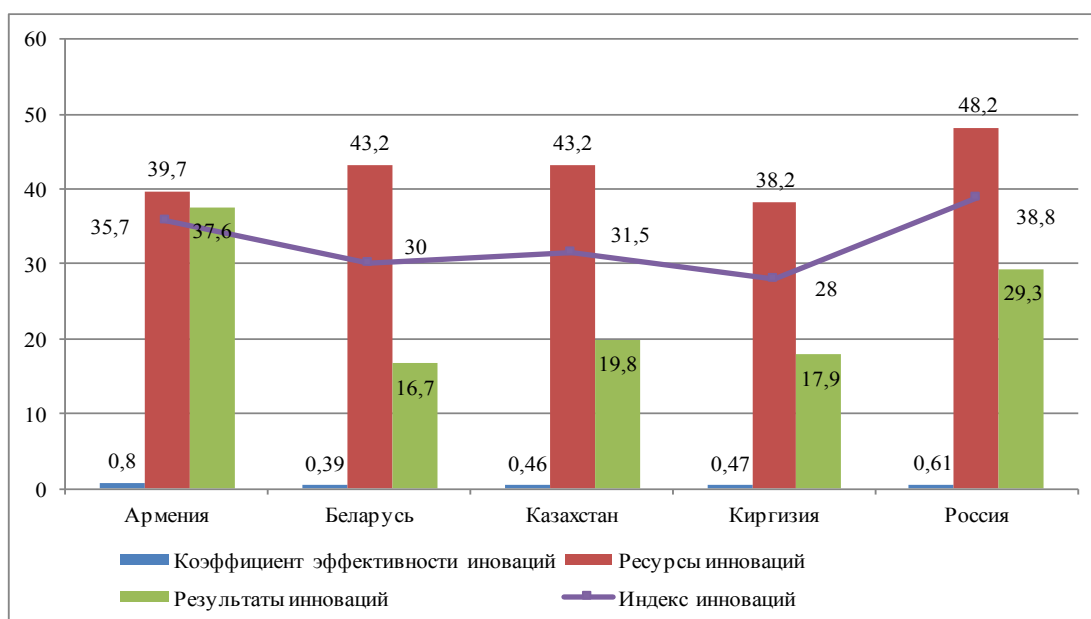


Рисунок 3 – Индекс инноваций по государствам ЕАЭС, 2017 г.
Источник: ГИИ, 2017

На вопрос о степени влияния факторов инноваций по пятибалльной шкале экспертами оценивались семь факторов:

1. Институты;
2. Инфраструктура;
3. Человеческий капитал и исследования;
4. Развитие бизнеса;
5. Результаты креативной деятельности;
6. Развитие технологий и экономики знаний;
7. Развитие внутреннего рынка.

Так, по результатам проведенного социологического исследования наибольшие оценки респондентов успешного инновационного развития Республики Казахстан получили такие факторы как: «Институты» – 3,3; «Инфраструктура» – 2,4; «Развитие внутреннего рынка» – 2,2 (рисунок 4).

К сожалению, наименьшие оценки респондентов получили такие факторы, как «Человеческий капитал и исследования» – 1,6 (в России – 2,5; Беларуси – 2,1); «Развитие бизнеса» – 1,4 (в России – 2,0; Беларуси – 1,6); «Результаты креативной деятельности» – 1,1 (в России – 1,6; Армении – 1,9).

Такой фактор инновационного развития, как «Развитие технологий и экономики знаний» во всех странах ЕАЭС одинаков – 1,4, кроме Киргизии – 0,9.

Полученные результаты социологического исследования коррелируют с позициями государств-членов ЕАЭС по субиндексам ГИИ (таблица 4).

По результатам проведенного социологического исследования был сделан вывод, что для Казахстана сильными позициями по показателям индекса инноваций в 2017 году в сравнении со странами ЕАЭС являются развитость институтов, инфраструктура, включающая общую инфраструктуру и экологическую устойчивость, а также развитость технологий и экономики знаний.

К сожалению, слабые позиции Казахстана в сравнении со странами ЕАЭС наблюдаются в оценке результатов креативной деятельности, бизнеса и человеческих ресурсов, включающие исследовательскую активность в стране, уровень и стандарты образования (Yelesusov et al., 2016). Далее проведем подробную оценку слабых и сильных сторон инновационного развития Казахстана в соответствии субиндексами и показателями ГИИ.

Преимущества и недостатки инновационной системы Республики Казахстан

Таблица 5 представляет оценки сильных и слабых сторон инновационного развития Казахстана в соответствии субиндексами и показателями ГИИ.



Рисунок 4 – Ресурсы и результаты инноваций в странах ЕАЭС, 2017 год
 Примечание – составлено авторами по результатам экспертного социологического опроса

Таблица 4 – Позиции государств-членов ЕАЭС по субиндексам ГИИ в сравнении с другими странами, 2017 г.

Показатели	Армения	Беларусь	Казахстан	Киргизия	Россия	Велико-британия	Швейцария	Болгария
Субиндекс ресурсов инноваций								
Институты	61,9	54,1	66,1	47,6	56,1	88,4	89,5	67,1
Человеческий капитал и исследования	19,4	41,9	31	30,6	50,0	63,3	63,3	33,7
Инфраструктура	39	46,1	47,9	38,2	47,5	67,1	65,1	51,9
Развитие внутреннего рынка	50,5	41,9	43,2	46,9	47,1	70,2	67,5	43,9
Развитие бизнеса	27,7	32,2	27,6	27,5	40,3	52,2	62,6	41,4
Субиндекс результатов инноваций								
Развитие технологий и экономики знаний	25,7	27,7	27,8	18,3	27,6	46,5	69,1	32
Результаты креативной деятельности	37,5	11,7	21,9	17,4	31,0	60,5	62,5	44,1
Источник: ГИИ, 2017								

Таблица 5 – Сильные и слабые стороны инновационного развития Казахстана: 2011, 2017 гг.

Индикаторы	Место в рейтинге	
	2011	2017
1	2	3
○ Коэффициент эффективности инноваций	112	116
Институты	68	55
Политическая среда	76	67
Регулирующая среда	82	54
● Стоимость пособий при увольнении	-	22
● Бизнес-среда	23	31
● Легкость открытия бизнеса	70	38
● Простота принятий решений о несостоятельности	-	34
Человеческий капитал и наука	74	71
Образование	59	78
○ Расходы на образование, в % от ВВП	55	104
● Соотношение ученики/ преподаватель в среднем образовании	15	1
Высшее образование	53	57
● Выпускники научных и инженерных специальностей	-	26
○ Валовые расходы на НИР, % ВВП	69	92
○ Средние затраты на исследования и разработки трех крупнейших компаний	-	43
● Рейтинг QS трех сильнейших университетов страны	-	35
Инфраструктура	60	60
ИКТ	48	46
● Доступность ИКТ	60	37
● Развитие системы оказания электронных государственных услуг	24	31
Основная инфраструктура	24	49
● Выработка электроэнергии	41	33
● Валовое накопление капитала	17	28
Экологическая устойчивость	-	94
○ ВВП на единицу потребления энергии	109	102
○ Число выданных экологических сертификатов ISO 14001	-	99
Развитие внутреннего рынка	75	80
○ Кредиты	88	105
Валовой кредитный портфель микрофинансовых учреждений	54	59
Инвестиции	82	53
● Простота защиты инвесторов (миноритарных)	34	3
○ Сделки с использованием венчурного капитала	69	88
Торговля и конкуренция	54	52
○ Интенсивность конкуренции на местном уровне (экспертные оценки)	102	97
Развитие бизнеса	60	87
Знания сотрудников	69	58
● Работники, занятые в сфере наукоемких услуг	44	41
● Занятость женщин с высшим образованием	-	29
○ Инновационные связи	98	121

Индикаторы	Место в рейтинге	
	2011	2017
1	2	3
○ Уровень развития кластеров	67	109
○ Исследования и разработки, финансируемые из зарубежных источников	75	88
○ Приобретение знаний	17	89
Развитие технологий и экономики знаний	81	88
Создание знаний	48	64
● Количество патентных заявок на полезные модели, поданные национальными заявителями в патентные ведомства страны	-	26
○ Количество международных патентных заявок	60	76
○ Численность научно-технических журнальных статей	115	118
○ Воздействие знаний	72	101
Темпы роста ВВП на одного занятого	78	57
○ Общий объем расходов на компьютерное программное обеспечение	-	119
○ ISO 9001 сертификат качества, количество выданных сертификатов	-	106
Распространение знаний	93	69
○ Экспорт ИКТ услуг	95	109
○ Поступления от интеллектуальной собственности	94	101
● Объем экспорта высокотехнологичной продукции	47	30
○ Развитие креативной деятельности	113	95
○ Нематериальные активы	114	99
ИКТ и создание бизнес-моделей	98	85
○ Креативные товары и услуги	83	107
Онлайн-творчество	-	72
○ Общие домены верхнего уровня	-	112
<p>Примечание. ГИИ-2011 включает 125 государств, ГИИ-2017-127 с учетом отмеченных ранее ограничений сопоставительного анализа; (●) – наиболее сильные, (○) – наиболее слабые стороны инновационного развития Казахстана (из общей совокупности субиндексов и показателей ГИИ). Источник: экспертные оценки авторов на основе данных ГИИ.</p>		

В соответствии с данными 2017 года конкурентные преимущества Казахстана в инновационной сфере сконцентрированы в таких измерениях, как:

1. Институты (55-е место): стоимость пособий при увольнении (22-е место), бизнес-среда (31), легкость открытия бизнеса (38), простота принятых решений о несостоятельности (34).

2. Инфраструктура (60-е место): доступность ИКТ (37), развитие системы оказания электронных государственных услуг (31), выработка электроэнергии (33), валовое накопление капитала (28).

К прочим сильным сторонам инновационной системы относятся: простота защиты инвесторов (миноритарных) (3-е место), работники, занятые в сфере наукоемких услуг (41), занятость женщин с высшим образованием (29), платежи за использование объектов интеллектуальной собственности (14), соотношение ученики/преподаватель в среднем образовании (1), выпускники вузов по научным и инженерным специальностям (26), рейтинг QS трех университетов (35), количество патентных заявок на полезные модели, поданные национальными заявителями в патентные ведомства страны

(26), объем экспорта высокотехнологичной продукции (30).

Напротив, явно ухудшают позиции Казахстана показатели следующих групп:

1. Человеческий капитал и наука (71-е место): расходы на образование, в % от ВВП (104), валовые расходы на НИР в % от ВВП (92) и средние затраты на исследования и разработки трех крупнейших компаний (43).

2. Развитие внутреннего рынка (80-е место): композитный показатель – кредиты (105), а также отдельные показатели: сделки с использованием венчурного капитала (88) и интенсивность конкуренции на местном уровне (97).

3. Уровень развития бизнеса (87-е место): относительно слабые инновационные связи (121), а также индикаторы – уровень развития кластеров (109), исследования и разработки, финансируемые из зарубежных источников (88), а также приобретение знаний (89).

4. Развитие технологий и экономики знаний (88-е место): количество международных патентных заявок (76), численность научно-технических журнальных статей (118), воздействие знаний (101), общий объем расходов на компьютерное программное обеспечение (119), ISO 9001 сертификат качества, количество выданных сертификатов (106), экспорт ИКТ услуг (109), поступления от интеллектуальной собственности (101).

5. Развитие креативной деятельности (95-е место): нематериальные активы (99), креативные товары и услуги (107), общие домены верхнего уровня (112).

К прочим слабым сторонам инновационной системы Казахстана относятся: ВВП на единицу потребления энергии (102), число выданных экологических сертификатов ISO 14001 (99).

Заключение и выводы

1. Основное достоинство индексов и рейтингов, отражающих инновационное развитие на макроуровне, состоит в том, что они, оценивая по большому количеству направлений, комплексно охватывают инновационную деятельность страны. Как обобщающий аналитический показатель индексы необходимы для сравнения сложных явлений. Однако при проведении анализа инновационной активности разных стран они не отражают специфические качественные особенности источников инноваций. В этой связи необходимо критически подходить к анализу значений индексов.

2. Полученные результаты свидетельствуют, что есть государства-лидеры по эффективности трансформации ресурсов инноваций в результаты инновационной деятельности, такие как Швейцария, Швеция, Нидерланды, США и др. В мировой экономике сохраняется разрыв в инновационных возможностях развивающихся и развитых стран. В этой связи, прилагая усилия для сокращения инновационного разрыва развивающихся и развитых стран, необходимо вначале странам с формирующейся рыночной экономикой понять слабые и сильные стороны своей инновационной деятельности, и далее разработать соответствующую государственную политику и систему координат. В то же время если говорить о Республике Казахстан, то можно сделать следующий вывод: имеющиеся ресурсы инноваций в стране используются недостаточно эффективно, на данном этапе увеличение затрат в этой сфере не принесет желаемого результата.

3. Для оценки инновационной активности стран применение индексов и рейтингов условно однородных групп позволяет провести сравнительный анализ и выявить особенности инновационного развития этих стран. В целом государства-члены ЕАЭС занимают невысокие позиции в рейтинге ГИИ. Лучший показатель группировки (Россия) в два раза ниже показателя лидера рейтинга (Швейцарии).

Позиции государств-членов ЕАЭС по субиндексу результатов инноваций коррелируют с динамикой позиции государств в общем рейтинге ГИИ и свидетельствуют, что общество становится все более безразличным по отношению к инновациям. И тут следует парадокс: с одной стороны, происходит улучшение факторов и условий, влияющих на развитие инноваций в странах ЕАЭС (кроме Армении), с другой стороны, общество становится все более пассивным по отношению к инновациям. Из этого следует вывод, что проблемой в странах ЕАЭС является низкий спрос на инновации и его недейственная структура: предприятиям в странах ЕАЭС выгоднее приобретать за рубежом готовое оборудование, чем заниматься собственной инновационной деятельностью.

4. Анализ инновационного потенциала стран-участниц ЕАЭС позволил выявить относительные преимущества Казахстана. В частности, достаточно высокие показатели развития институтов, инфраструктуры. Что касается уровня человеческого развития, то Казахстан лидирует по направлению соотношение учени-

ки/ преподаватель в среднем образовании. Однако, по ряду показателей, таких как развитие внутреннего рынка, бизнес, технологий и креативной деятельности, экономической свободы, Казахстан значительно отстает.

Итоги межстрановых сопоставлений подтверждают необходимость сбалансированной и комплексной политики, нацеленной на всестороннее развитие инновационной системы Казахстана.

5. В условиях растущего трансграничного обмена талантами и знаниями возможно более широкое применение результатов инноваций. На наш взгляд, существуют широкие возможности для углубления международного сотрудничества в рамках государственных и частных НИОКР для усиления будущего экономическо-

го роста государств-участниц ЕАЭС. Политика в области инноваций на национальном уровне должна быть непосредственным образом направлена на оказание трансграничному распространению знаний и содействию международному сотрудничеству. Руководящие структуры должны стремиться к расширению передачи знаний и технологий, а также их распространению в странах ЕАЭС.

6. В дальнейших исследованиях планируется проведение межстранового анализа эффективности научно-исследовательской деятельности и анализ эффективности инновационной деятельности организаций. Данные исследования помогут выявить уязвимые места в национальной инновационной политике страны и наметить точки роста на будущее.

Литература

- Abson D. J., Dougill A. J., Stringer L. C. Using principal component analysis for information-rich socio-ecological vulnerability mapping in Southern Africa // *Applied Geography*. – 2012. – Vol. 35. – No. 1-2, pp. 515-524.
- GII. Accelerating Growth and Development. INSEAD. 2011. 381 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. Effective Innovation Policies for Development. WIPO, Cornell University, INSEAD. 2015. 453 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. Innovation feeding the world. WIPO, Cornell University, INSEAD. 2017. 463 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>.
- GII. Stronger Innovation Linkages for Global Growth. WIPO, INSEAD. 2012. 462 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. The Human Factor in Innovation. WIPO, Cornell University, INSEAD. 2014. 429 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. The Local Dynamics of Innovation. WIPO, Cornell University, INSEAD. 2013. 417 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. Winning with Global Innovation. WIPO, Cornell University, INSEAD. 2016. 451 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- Griliches Z. Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Growth // *The Bell Journal of Economics*. – 1979. – vol. 10 (1), pp. 92–116.
- Grupp H., Maital S. Managing new product development and innovation: A microeconomic toolbox. Cheltenham: Edward Elgar. – 2001, 384 p.
- Grupp H., Mogege M. E. Indicators for national science and technology policy: how robust are composite indicators? // *Research Policy*. – 2004. – Vol. 33. – No. 9, pp. 1373-1384.
- Hollanders H., Celikel-Esser F. Measuring Innovation Efficiency. INNO Metrics. – 2007, 27 p. http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/07/eis_2007_Innovation_efficiency.pdf. (Accessed 6 October 2018).
- Kirdasinova K.A., Turmakhanbetova S.S., Shayakhmetova S.T., Mukhadzhanova A.G., Nurmukhametov N.N. Innovative Development of the Education System in the Republic of Kazakhstan // *International Business Management*. – 2006. – vol. 10(16), pp. 3449-3460.
- Kurmanov N., Tolysbayev B., Aibossynova D., Parmanov N. Innovative activity of small and medium-sized enterprises in Kazakhstan and factors of its development // *Economic Annals-XXI*. – 2016. – vol. 158(3-4(2)), pp. 57-60 DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V158-13>
- Molle F., Mollinga P. Water poverty indicators: Conceptual problems and policy issues // *Water Policy*. – 2003. – vol. 5. – No. 5-6, pp. 529-544.
- Nardo M., Saisana M., Saltelli A., Tarantola S., Hoffman A., Giovannini E. Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide, Paris: OECD. – 2008, 162 p. <https://www.oecd.org/sdd/42495745.pdf>
- OECD. Ministry of Economic and Business Affairs and Centre for Economic and Business Research: Benchmarking Innovation Policy and Innovation Framework Conditions. 2004. 41 p. <http://www.oecd.org/site/worldforum/33705586.pdf>.
- Popova M. V. International Experience for Construction of Innovative Development Indices // *Modern Scientific Researches and Innovations*. – 2013. <http://web.snauka.ru/issues/2013/03/23033> (Accessed: 7 October 2018) (in Russian)

- Sharma S., Thomas V. Inter-Country R&D Efficiency Analysis: an Application of Data Envelopment Analysis // *Scientometrics*. – 2008. – vol. 76 (3), pp. 483–501. DOI: 10.1007/s11192-007-1896-4.
- Technopolis group & MIOIR: Evaluation of Innovation Activities. Guidance on methods and practices. Study funded by the European Commission, Directorate for Regional Policy. – 2012, 64 p. https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/eval2007/innovation_activities/inno_activities_guidance_en.pdf
- Wang E. C., Huang W. Relative Efficiency of R&D Activities: a Cross-Country Study Accounting for Environmental Factors in the DEA Approach // *Research Policy*. – 2007. – vol. 36 (2), pp 260–273. DOI: 10.1016/j.respol.2006.11.004.
- Yeleussov A., Kurmanov N., Tolysbayev B. Education quality assurance strategy in Kazakhstan // *Aktual'ni Problemy Ekonomiki= Actual Problems in Economics*. – 2015. – vol. 164, pp. 142-150.
- Аналитический доклад «Экономическое развитие Евразийского экономического союза и государств-членов в 2017 году: международные рейтинги». – М.: Департамент макроэкономической политики ЕЭК, 2017. – 131 с.
- Голиченко О.Г., Балычева Ю.Е. Размерность процесса как фактор, определяющий структуру инновационного процесса // *Инновации*. – 2016. – № 3, С. 21-32.
- Господарик Е.Г., Ковалев М.М. ЕАЭС-2050: глобальные тренды и евразийская экономическая политика: монография. – Минск: Изд.центр БГУ, 2015. – 152 с.
- Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник. Евразийская экономическая комиссия. – М., 2018. – 206 с.
- Кирдасинова К.А., Курманов Н.А. Современные механизмы инновационного менеджмента в развитии предпринимательства Республики Казахстан. Промежуточный отчет. – Астана: ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, 2017. – 78 с.
- Kupeshova S., Orynbasar A. The role of government in the development of innovative activity in the Republic of Kazakhstan // *The Journal of Economic Research & Business Administration*. – 2018. – vol. 124. – No. 2, pp. 46-56.

References

- Abson D. J., Dougill A. J., Stringer L. C. (2012) Using principal component analysis for information-rich socio-ecological vulnerability mapping in Southern Africa. *Applied Geography*, Vol. 35, No. 1-2, pp. 515-524.
- Аналитический доклад «Экономическое развитие Евразийского экономического союза и государств-членов в 2017 году: международные рейтинги» [Analytical report «Economic Development of the Eurasian Economic Union and Member States in 2017: international ratings»] (2017) М.: Департамент макроэкономической политики ЕЭК, 131 p.
- Евразийский экономический союз в цифрах: краткий статистический сборник [Eurasian Economic Union in numbers: a brief statistical compilation] (2018) Евразийская экономическая комиссия, Москва, 206 p.
- GII. (2011). Accelerating Growth and Development. INSEAD, 381 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. (2012). Stronger Innovation Linkages for Global Growth. WIPO, INSEAD, 462 p. URL: <https://www.globalinnovation-index.org>
- GII. (2013). The Local Dynamics of Innovation. WIPO, Cornell University, INSEAD, 417 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. (2014). The Human Factor in Innovation. WIPO, Cornell University, INSEAD, 429 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. (2015). Effective Innovation Policies for Development. WIPO, Cornell University, INSEAD, 453 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. (2016). Winning with Global Innovation. WIPO, Cornell University, INSEAD. 451 p. URL: <https://www.globalinnovationindex.org>
- GII. (2017). Innovation feeding the world. WIPO, Cornell University, INSEAD, 463 p. URL: <https://www.globalinnovation-index.org>.
- Golichenko O. G., Balyicheva Yu. E. (2016) Razmernost protsessa kak faktor, opredelyayuschiy strukturu innovatsionnogo protsessa [The dimension of the process as a factor determining the structure of the innovation process]. *Innovatsii*, vol. 3, pp. 21-32.
- Gospodarik E.G., Kovalev M. M. (2015). EAES-2050: global'nye trendy i evraziyskaya ekonomicheskaya politika [EAEU-2050: Global Trends and Eurasian Economic Policy], monograph, Minsk: Izd.centr BGU, 152 p.
- Griliches Z. (1979) Issues in Assessing the Contribution of Research and Development to Productivity Growth. *The Bell Journal of Economics*, vol. 10 (1), pp. 92–116.
- Grupp H., Maital S. (2001) Managing new product development and innovation: A microeconomic toolbox. Cheltenham: Edward Elgar, 384 p.
- Grupp H., Moge M. E. (2004) Indicators for national science and technology policy: how robust are composite indicators? *Research Policy*, Vol. 33, No. 9, pp. 1373-1384.
- Hollanders H., Celikel-Esser F. (2007) Measuring Innovation Efficiency. *INNO Metrics*. 27 p. http://www.pedz.uni-mannheim.de/daten/edz-h/gdb/07/eis_2007_Innovation_efficiency.pdf/. (Accessed 6 October 2018).
- Kirdasinova K.A., Kurmanov N.A. (2017) Sovremennyye mekhanizmy innovatsionnogo menedzhmenta v razvitiy predprinimatelstva Respubliki Kazahstan [Modern mechanisms of innovation management in the development of entrepreneurship of the Republic of Kazakhstan]. *Промежуточный отчет*, Astana, ENU named after L.N. Gumilev, 78 p.
- Kirdasinova K.A., Turmakhanbetova S.S., Shayakhmetova S.T., Mukhadzhanova A.G., Nurmukhametov, N.N. (2016) Innovative Development of the Education System in the Republic of Kazakhstan. *International Business Management*, vol. 10(16), pp. 3449-3460.

Kupeshova S., Orynbassar A. (2018) The role of government in the development of innovative activity in the Republic of Kazakhstan. *The Journal of Economic Research & Business Administration*, vol. 124, no. 2, pp. 46-56.

Kurmanov N., Tolysbayev B., Aibossynova D., Parmanov N. (2016) Innovative activity of small and medium-sized enterprises in Kazakhstan and factors of its development. *Economic Annals-XXI*, vol. 158(3-4(2)), pp. 57-60 DOI: <http://dx.doi.org/10.21003/ea.V158-13>

Molle F., Mollinga P. (2003) Water poverty indicators: Conceptual problems and policy issues. *Water Policy*, vol. 5, no. 5-6, pp. 529-544.

Nardo M., Saisana M., Saltelli A., Tarantola S., Hoffman A., Giovannini E. (2008) Handbook on constructing composite indicators: methodology and user guide, Paris: OECD, 162 p. <https://www.oecd.org/sdd/42495745.pdf>

OECD (2004). Ministry of Economic and Business Affairs and Centre for Economic and Business Research: Benchmarking Innovation Policy and Innovation Framework Conditions. 41 p. <http://www.oecd.org/site/worldforum/33705586.pdf>.

Popova M. V. (2013) International Experience for Construction of Innovative Development Indices. *Modern Scientific Researches and Innovations*, <http://web.snauka.ru/issues/2013/03/23033> (Accessed: 7 October 2018)

Sharma S., Thomas V. (2008) Inter-Country R&D Efficiency Analysis: an Application of Data Envelopment Analysis. *Scientometrics*, vol. 76 (3), pp. 483–501. DOI: 10.1007/s11192-007-1896-4.

Technopolis group & MIOIR (2012) Evaluation of Innovation Activities. Guidance on methods and practices. Study funded by the European Commission, Directorate for Regional Policy. 64 p. https://ec.europa.eu/regional_policy/sources/docgener/evaluation/pdf/eval2007/innovation_activities/inno_activities_guidance_en.pdf

Wang E. C., Huang W. (2007) Relative Efficiency of R&D Activities: a Cross-Country Study Accounting for Environmental Factors in the DEA Approach. *Research Policy*, vol. 36 (2), pp. 260–273. DOI: 10.1016/j.respol.2006.11.004.

Yelessov A., Kurmanov N., & Tolysbayev B. (2015). Education quality assurance strategy in Kazakhstan. *Aktual'ni Problemy Ekonomiky= Actual Problems in Economics*, vol. 164, pp. 142-150.

Ситенко Д.А.¹, Есенгельдина А.С.²

¹Карагандинский государственный университет имени Е.А. Букетова,
Казахстан, г. Караганда, e-mail: daesha@list.ru

²Академия государственного управления при Президенте Республики Казахстан,
Казахстан, г. Астана, e-mail: yanar77@inbox.ru

РОЛЬ УНИВЕРСИТЕТА В РЕГИОНАЛЬНОЙ ИННОВАЦИОННОЙ СИСТЕМЕ

В статье рассматривается изменение роли современного университета в связи с развитием инновационной экономики и трансфера знаний в международном масштабе. Переход к современному производству, основанному на передовых технологиях, характеризующемуся высокой наукоемкостью, предъявляет новые требования к сфере высшего образования. Возрастает роль высших учебных заведений как источников инновационных разработок страны, а также центров подготовки кадров для инновационной экономики. Университет выступает как один из основных элементов инновационной системы региона, участвуя в генерации, накоплении и распространении знаний. Наряду с бизнесом и государством, университет определяет структуру региональной инновационной системы, оказывая влияние на социально-экономическое развитие региона.

Авторами рассмотрены основные участники региональной инновационной системы, их роль в формировании региональной экосистемы. В статье показано, что взаимодействие вуза и региональной инновационной системы может приводить к появлению положительных эффектов для всех участников РИС, которые возникают вследствие формирования единой индустриальной экосистемы. Выделены основные положительные эффекты от развития экосистемы для экономики региона, высших учебных заведений, а также выпускников. Авторами раскрыто формирование инновационной инфраструктуры в вузах РК, которая является фундаментом включения вуза в инновационные процессы региона. Раскрыты особенности различных элементов инновационной инфраструктуры, которые позволяют вузу встроиться в региональные инновационные процессы. Рассмотрен состав инновационной инфраструктуры ведущих отечественных университетов, занимающих первые четыре места в рейтинге вузов QS-2019 по Республике Казахстан. Определены основные задачи функционирования офисов коммерциализации в вузах республики.

Ключевые слова: университет, инновационная система, региональное развитие, экономика знаний, инновационная инфраструктура.

Sitenko D.A.¹, Yessengeldina A.S.²

¹Buketov Karaganda State University, Kazakhstan, Karaganda, e-mail: daesha@list.ru

²Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan,
Kazakhstan, Astana, e-mail: yanar77@inbox.ru

The role of the university in a regional innovation system

The article discusses the changing role of the modern university in connection with the development of an innovative economy and the transfer of knowledge on an international scale. The transition to modern production, based on advanced technologies and characterized by high technology-intensiveness, makes new demands on the field of higher education. The role of higher education institutions as a source of innovative developments in the country, as well as training centers for the innovation economy, is growing. The University acts as one of the main elements of the innovation system of the region, participating in the generation, accumulation and dissemination of knowledge. Along with business and

government, the university determines the structure of the regional innovation system, influencing the socio-economic development of the region.

The authors considered the main participants of the regional innovation system, their role in the formation of the regional ecosystem. The article shows that the interaction of the university and the regional innovation system can lead to the emergence of positive effects for all participants of RIS, which arise as a result of the formation of a single industrial ecosystem. The main positive effects from the ecosystem development for the economy of the region, higher educational institutions, as well as graduates are highlighted. The authors have revealed the formation of the innovation infrastructure in the universities of the Republic of Kazakhstan, which is the foundation for the inclusion of the university in the innovation processes of the region. The features of various elements of the innovation infrastructure, which allow the university to integrate into regional innovation processes, are revealed. The composition of the innovation infrastructure of leading universities, which occupy the first four places in the ranking of universities QS-2019 in the Republic of Kazakhstan, is considered. The main tasks of the functioning of commercialization offices in universities of the republic are determined.

Key words: university, innovation system, regional development, knowledge economy, innovation infrastructure.

Ситенко Д.А.¹, Есенгельдина А.С.²

¹Академик Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті,
Қазақстан, Қарағанды қ., e-mail: daesha@list.ru

²Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы,
Қазақстан, Астана қ. e-mail: yanar77@inbox.ru

Университеттің өңірлік инновациялық жүйесіндегі рөлі

Мақалада халықаралық деңгейде инновациялық экономика мен білімдер трансферінің дамуына байланысты заманауи университет рөлінің өзгеруі қарастырылады. Алдыңғы қатардағы технологияларға негізделген, жоғары ғылымилық деңгейімен ерекшеленетін қазіргі заманғы өндіріске ауысу жоғары білім саласына жаңа жоғары талаптар қояды. Жоғары оқу орындарының елдің инновациялық жаңалықтарының қайнар көзі ретіндегі және инновациялық экономика үшін кадрларды даярлау орталығы ретіндегі рөлі артуда. Университет өңірдің инновациялық жүйесінің негізгі элементі ретінде білімдерді қалыптастыруға, жинақтауға және таратуға қатысады. Бизнес және мемлекетпен қатар университет өңірдің әлеуметтік-экономикалық дамуына ықпал ете отырып, өңірлік инновациялық жүйенің құрылымын анықтайды.

Авторлар өңірлік инновациялық жүйенің негізгі қатысушыларын, олардың өңірлік экожүйені қалыптастырудағы рөлін қарастырған. Мақалада жоғары оқу орны мен өңірлік инновациялық жүйемен байланысы оған қатысушылардың барлығы үшін жағымды әсерді қалыптастыруға мүмкіндік беретіндігін көрсетті. Өңірдің экономикасы, жоғары оқу орындары мен түлектер үшін экожүйені дамытудан алынатын жағымды әсерінің негізгілері көрсетілді. Авторлар ҚР жоғары оқу орындарындағы инновациялық инфрақұрылымды қалыптастырудың олардың өңірдегі инновациялық үрдістерге қатысуының негізі болып табылатындығын қарастырған. Инновациялық инфрақұрылымның жоғары оқу орындарына өңірлік инновациялық үрдістерге қатысуындағы түрлі элементтерінің ерекшеліктері ашылған. Қазақстан Республикасы бойынша QS-2019 ЖОО рейтингінің алғашқы төрттігіне кіретін отандық алдыңғы қатардағы университеттердің инновациялық инфрақұрылымының құрамы қарастырылған. Республика ЖОО-ғы коммерциализация кеңселерінің қызмет етуінің негізгі міндеттері анықталған.

Түйін сөздер: университет, инновациялық жүйе, өңірлік даму, білімдер экономикасы, инновациялық инфрақұрылым.

Введение

Экономическое развитие регионов сегодня во многом зависит от развития инновационного предпринимательства, трансфера инноваций. В связи с этим возрастает роль университетов как источников инновационных разработок, а также «кузницы» кадров для инновационной экономики. Сохраняя свои традиционные функции (образование и исследования), университет сегодня

осваивает новую миссию – обеспечение трансфера и коммерциализации идей и технологий в промышленность (Батлер, 2013).

Несмотря на большое число исследований в области региональной конкурентоспособности, а также активизации инновационных процессов в регионе, остаются открытыми вопросы интеграции высших учебных заведений в региональную инновационную систему. Формирование устойчивого взаимодействия «государство-биз-

нес-университет» (Etzkowitz, 2000) позволило бы региону привлекать и сохранять конкурентные преимущества, эффективно трансформировать имеющиеся конкурентные ресурсы в конкурентные преимущества.

В настоящей работе объектом исследования выступил университет и его активность в региональной инновационной системе. Целью исследования является определение аспектов деятельности университета, которые будут способствовать его встраиванию в инновационные процессы региона. Были использованы такие методы исследования, как анализ, синтез, сравнительный подход, диалектико-логический подход, дедукция, изучение и анализ отечественного и международного опыта.

Материалы и методы

Теоретическую и методологическую основу статьи составили труды ученых-экономистов Казахстана, СНГ, ближнего и дальнего зарубежья по вопросам активизации инновационной деятельности в регионе, а также инновационной деятельности университетов. В качестве методологической основы исследования были использованы системный, функциональный и статистический анализы. Информационную базу исследования составили данные Комитета по статистике РК, данные международного рейтинга QS, интернет-ресурсы отечественных вузов, данные периодической печати. Для изучения влияния деятельности университета в региональной экономике авторами был использован системный подход.

Обзор литературы

В процессе исследования авторами были рассмотрены работы таких зарубежных исследователей по проблемам развития региональных инновационных систем, как P. Cooke, S. Chung, B. Asheim, B. Lundvall и др. Различные аспекты участия университета в инновационных процессах региона нашли свое отражение в работах L. Anselin, M. Trajtenberg, R. Litan, L. Zucker, J. Powers и др. **Влияние университетских научных исследований на развитие региона** рассмотрены в работах E. Berman, D. Woodward, F. Martin, H. Etzkowitz, L. Leydesdorff и другие. Различные вопросы развития научно-исследовательской работы вуза, а также коммерциализации университетских инноваций были рассмотрены в работах отечественных ученых: О.С. Сабдена, Ф.М. Днишева, Н.К. Нурлановой,

Ф.Г. Альжановой, М.Б. Кенжегузина, Н.А. Барлыбаевой, А.А. Алимбаева, А.А. Таубаева, А.Н. Тургинбаевой и др.

Тем не менее, эта тема не нашла полного освещения в контексте современных реалий и находится на стадии поиска концептуальных решений. Анализ подходов к функционированию университета как неотъемлемой части региональной инновационной системы – важная задача для развития в республике экономики, основанной на знаниях. Обзор литературы выявил недостаток знаний о развитии инновационной инфраструктуры вузов в республике, а также возможных положительных эффектах для участников региональной системы. В связи с этим, целью статьи явилось выявление роли и возможностей отечественных вузов для интеграции в региональные инновационные процессы.

Результаты и обсуждение

Сегодня во всем мире все большее внимание уделяется региональным инновационным системам, в рамках которых становится возможным активное и плодотворное взаимодействие участников инновационного процесса. Само возникновение региональных инновационных систем может быть как спонтанным, так и создаваться по решению правительственных органов (Cooke, 1997). Спонтанное создание РИС превалирует в западных странах, как пример Область залива (the Bay Area) в США, Кембридж в Великобритании. Напротив, большинство РИС Восточной Азии были созданы по решению правительства (научный парк Hsinchu в Тайване, Daedeok Inpopolis в Корее и др.).

Согласно определению, данному Куком, РИС можно определить как систему, стимулирующую инновационные возможности фирм в регионе с целью повышения потенциала роста и конкурентоспособности региона (Cooke, 2004).

В структуре РИС можно выделить основных участников, которые в рамках модели «тройной спирали» представляют собой предпринимательский, государственный и научный секторы. Именно на взаимодействии этих трех составляющих строится региональная инновационная система, по мере развития надстраивая новые элементы и структуры.

Сращивание работы вуза и региональной инновационной системы, по мнению ученых (Хайруллина и др. 2012), может приводить к возникновению положительных эффектов для региона, вуза и выпускаемых специалистов (таблица 1).

Таблица 1 – Возможные эффекты для участников региональной системы

Регион	Вуз	Выпускник
Подготовка кадров для инновационной экономики с необходимыми компетенциями	Развитие образовательного процесса за счет внедрения новых образовательных технологий	Развитие компетенций в сфере предпринимательства, бизнеса, инноваций
Развитие связей между университетом и инновационными структурами региона	Повышение квалификации ППС за счет участия в инновационной деятельности региона	Получение опыта командной работы в результате участия в студенческих проектных бюро, конкурсах инновационных проектов, стартапах
Рост числа коммерциализированных проектов	Развитие новых форм участия обучающихся в научно-инновационной деятельности	Интеграция в профессиональную деятельность в период обучения
Рост поступлений в бюджет	Развитие сотрудничества на региональном и межрегиональном уровнях	Развитие навыков коммуникации, общения, лидерских качеств
Примечание – составлено авторами по данным источника (Хайруллина, 2012)		

Положительные эффекты возникают в связи с тем, что организационно структура региона представляет собой единую индустриальную экосистему, в которую входят местные институты, культурная и социально-экономическая среды. Взаимодействие между различными секторами меняет их собственное устройство и приводит к синергии, которая является нечто большее, чем сумма образующих ее элементов.

В региональной инновационной системе вуз участвует в развитии следующих направлений деятельности:

- создание объектов интеллектуальной собственности, способных участвовать в процессе коммерциализации;
- создание и развитие инновационной инфраструктуры (инновационно-технологические центры, офисы коммерциализации, центры трансфера технологий, бизнес-инкубаторы, технопарки, а также другие формы взаимодействия науки и предпринимательства);
- создание малых инновационных предприятий, взаимодействующих с вузом;
- подготовка специалистов для инновационной экономики;
- формирование инновационной культуры в бизнес-среде (Власов, 2006).

Данные направления могут быть наиболее комплексно реализованы в университетах инновационного типа. Такие университеты более адаптированы к требованиям внешней среды и готовы к развитию новых форм коллективного предпринимательства (Turginbayeva, 2018). Также они могут быть ориентированы на научное сотрудничество с зарубежными учеными и

иметь выход на зарубежные рынки наукоемкой продукции.

Для полноценного участия в региональной инновационной системе в вузе должна быть сформирована инновационная инфраструктура. В настоящее время происходит активное формирование инновационной инфраструктуры отечественных вузов. При этом, согласно зарубежному опыту, инновационная инфраструктура вуза должна формироваться индивидуально, с учетом его особенностей и научной направленности. На развитие инновационной инфраструктуры вуза могут оказывать влияние социально-экономические особенности региона, где он расположен.

Отечественные вузы начали формирование инновационной инфраструктуры с принятием Стратегии индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2003-2015 годы. Стратегией был задан вектор развития НИС Казахстана, в которой организационными институтами инновационной инфраструктуры должны стать технопарки и бизнес-инкубаторы, имеющие финансовое, кадровое и материально-техническое обеспечение. С 2011 года в вузах и НИИ республики при поддержке АО «НАТР» стали открываться офисы коммерциализации, основная цель которых состоит в поддержке процесса коммерциализации результатов научно-технической деятельности отечественных ученых и новаторов.

В таблице 2 представлен состав инновационной инфраструктуры ведущих отечественных университетов, занимающих первые пять мест в рейтинге вузов QS-2019 по Республике Казахстан (таблица составлена на базе сайтов университетов).

Таблица 2 – Состав инновационной инфраструктуры ведущих отечественных университетов

Университет	Рейтинг QS-2019	Объекты инновационной инфраструктуры	Инновационные образовательные программы
1	2	3	4
Казахский национальный университет им. аль-Фараби	220	Офис коммерциализации, Технопарк КазНУ, студенческие бизнес-инкубаторов	Инновационные образовательные программы магистратуры и докторантуры PhD
Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева	394	Департамент коммерциализации технологий, Инновационный парк, Молодежный бизнес-инкубатор	Инновационные образовательные программы магистратуры и докторантуры PhD
Казахский национальный исследовательский технический университет имени К.И. Сатпаева	464	Офис коммерциализации, Технопарк, 5 бизнес-инкубаторов, студенческие научные общества, в том числе студенческое проектно-конструкторское бюро	Инновационные образовательные программы магистратуры и докторантуры PhD
Южно-Казахстанский государственный университет имени М. Ауэзова	480	Центр трансферта технологии, Офис коммерциализации, проектно-конструкторское бюро, Инновационный центр, бизнес-инкубатор, Региональный технопарк ЮКО	Инновационные образовательные программы магистратуры и докторантуры PhD
Казахский национальный Педагогический университет имени Абая	481	Научно-инновационный парк, Проектный офис, Отдел коммерциализации	Инновационные образовательные программы магистратуры и докторантуры PhD
Примечание – составлено авторами			

Согласно таблице, к настоящему моменту в ведущих вузах республики реализованы базовые элементы инновационной инфраструктуры, которые включают в себя офис коммерциализации технологий (ОКТ); технопарк (научный или инновационный парк); студенческие научно-конструкторские организации; научно-образовательные программы по инновационным направлениям.

Дополнительные элементы инновационной инфраструктуры, такие как отделы услуг по защите интеллектуальной собственности, лицензированию, консалтингу, отдел коллективного использования оборудованием, как правило, входят в состав офиса коммерциализации (ОКТ). При этом, миссией ОКТ является организация эффективного управления процессом коммерциализации для университетов и научных институтов в соответствии с региональными и отраслевыми особенностями. К задачам ОКТ относятся создание благоприятных условий для коммерциализации перспективных научных разработок преподавателей и учащихся в образовательную среду вуза и экономику региона; предоставление дополнительных возможностей всем исследователям в проведении научно-исследовательских и опытно-конструкторских разработок. ОКТ также предоставляют услуги по защите и оценке интеллектуальной собственности, осуществляют

поиск инвесторов и посредничество в контактах с потенциальными деловыми партнерами.

Таким образом, офис коммерциализации выступает связующим элементом между научными институтами вуза и промышленными предприятиями региона.

В большинстве рассмотренных университетов функционируют технопарки. Миссией технопарка является стимулирование регионального развития, упрощение реализации коммерческих и промышленных инноваций. Деятельность технопарка обогащает научную и/или техническую культуру региона, создает рабочие места и добавленную стоимость (Павлов).

Технопарк предоставляет следующие виды услуг:

- размещение промышленных и коммерческих производств, создаваемых стартап компаний в результате коммерциализации проектов и/или предприятий малого и среднего бизнеса;
- бизнес-сопровождение (закуп, бухгалтерские, юридические, консалтинговые услуги);
- обеспечение инфраструктуры (инженерные сети, коммуникации, логистика) (Суханова, 2012).

Опыт инновационного развития во всем мире показывает, что наиболее эффективными являются технопарки при университетах (Newberg, 2002). Рассмотрим основные точки сопри-

косновения инновационной инфраструктуры университета и региональной инновационной системы на основе концепции «тройной спирали» инноваций:

1. Особенностью взаимодействия бизнеса и университетов является стимулирование всей образовательной системы как к накоплению знаний и проведению исследований, в том числе по заказам коммерческих фирм и оказании поддержки внедренческой работы.

2. Партнерство предпринимательского сектора и вузов характеризуется трансфером знаний и технологий посредством обмена студенческими и преподавательскими кадрами между университетами и предприятиями, вовлечением бизнеса в структуру управления вузом (к примеру, попечительский совет).

3. Развитие сотрудничества университетов и бизнеса зависят от способности всех участников взаимодействия четко определить «правила игры» и наладить партнерские отношения, в которых обе заинтересованные стороны своевременно адаптируются под запросы и специфику работы своих партнеров (Ситенко, 2018).

Несмотря на значительное число отечественных разработок, лишь их небольшая часть получила реализацию на международных рынках инновационной продукции. Среди ограничивающих факторов можно выделить финансовые затраты, связанные с регистрацией патентов в зарубежных патентных офисах, высокие затраты на защиту инновационной продукции от несанкционированного копирования, необходимость перевода всей сопроводительной документации по инновационной продукции на английский язык. Также препятствиями выступают существенные различия в стандартах на производимую продукцию, а также необходимость быстрого реагирования на запросы клиентов с целью обеспечения конкурентоспособности продукции (Суханова, 2012).

Студенческие кружки, научные общества, проектно-конструкторские бюро, а также молодежные бизнес-инкубаторы создаются с целью развития инноваторов и предпринимателей новой формации в сфере высоких технологий, устранения разрывов между фундаментальным и академическим образованием, применения полученных навыков в практической предпринимательской деятельности (Шеденов, 2017).

Студенческие научные организации способствуют развитию научно-технического потенциала молодежи, повышению качества подготовки специалистов за счет внедрения новых форм обучения, а также включения студентов в инновационный процесс.

Сегодня в мире накоплен большой опыт деятельности вузов по созданию и реализации инноваций, показывающий их высокую эффективность. В новых условиях миссия вузов требует существенного изменения и им должна отводиться первостепенная роль в создании инновационной платформы продвижения инноваций во все сферы общественной жизни, роль основного игрока в инновационной региональной системе. Целью инновационной инфраструктуры университета должно стать создание благоприятной инновационной среды для развития предпринимательства в научно-технической сфере, повышение привлекательности исследовательской работы в вузе (как для студентов, так и для преподавателей), обеспечение нового научного знания для решения практических задач.

Формирование инновационной и интеллектуально-образовательной инфраструктуры вуза выступает необходимым условием встраивания университета в РИС посредством участия в образовательной и инновационной деятельности, которые охватывают интеллектуальный обмен знаниями; накопление и обращение информации; создание и потребление интеллектуального продукта; формирование устойчивых связей с предприятиями региона. Механизм интеграции вузов в инновационную систему предусматривает не только расширение образовательных программ в сфере инноваций, но и способы введения интеллектуальной собственности вуза в хозяйственный оборот, направленный на повышение уровня адаптации, конкурентоспособности и увеличение прибыли вуза, преобразующий возможности в интеллектуальной сфере в усиление конкурентных позиций. Изменение роли в регионе позволит вузу привлечь дополнительные средства за счет коммерциализации научных разработок, расширить сотрудничество с предпринимательским сектором, стимулировать развитие научно-исследовательского и сохранение кадрового потенциалов, мотивировать учащихся к участию в инновационном процессе на различном этапе.

Литература

- Батлер Дж., Гибсон Д. Исследовательские университеты в структуре региональной инновационной системы: опыт Остина, штат Техас // Форсайт. – 2013. – Т. 7. – №. 2.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from Nation Systems and ‘‘Mode 2» to a Triple Helix University-Company-government relations // *Research Policy*. – 2000. – №29(2). – P.109-123.
- Cooke P., Uranga M. G., Etxebarria G. Regional innovation systems: Institutional and organisational dimensions // *Research policy*. – 1997. – Т. 26. – №. 4-5. – С. 475-491.
- Chung S. Building a national innovation system through regional innovation systems // *Technovation*. – 2002. – Т. 22. – № 8. – С. 485-491.
- Asheim B. T., Isaksen A. Regional innovation systems: the integration of local ‘sticky’ and global ‘ubiquitous’ knowledge // *The Journal of Technology Transfer*. – 2002. – Т. 27. – №. 1. – С. 77-86.
- Lundvall B. Å., Intarakumnerd P., Vang J. *Asia’s innovation systems in transition*. – Edward Elgar Publishing, 2006.
- Anselin L., Varga A., Acs Z. Local geographic spillovers between university research and high technology innovations // *Journal of urban economics*. – 1997. – Т. 42. – №. 3. – С. 422-448.
- Trajtenberg M., Henderson R., Jaffe A. University versus corporate patents: A window on the basicness of invention // *Economics of Innovation and new technology*. – 1997. – Т. 5. – №. 1. – С. 19-50.
- Litan R. E., Mitchell L., Reedy E. J. Commercializing university innovations: alternative approaches // *Innovation policy and the economy*. – 2007. – Т. 8. – С. 31-57.
- Zucker L. G., Darby M. R., Armstrong J. S. Commercializing knowledge: University science, knowledge capture, and firm performance in biotechnology // *Management science*. – 2002. – Т. 48. – №. 1. – С. 138-153.
- Powers J. B. Commercializing academic research: Resource effects on performance of university technology transfer // *The Journal of Higher Education*. – 2003. – Т. 74. – №. 1. – С. 26-50.
- Berman E. M. The economic impact of industry-funded university R&D // *Research policy*. – 1990. – Т. 19. – №. 4. – С. 349-355.
- Woodward D., Figueiredo O., Guimaraes P. Beyond the Silicon Valley: University R&D and high-technology location // *Journal of Urban Economics*. – 2006. – Т. 60. – №. 1. – С. 15-32.
- Martin F. The economic impact of Canadian university R&D // *Research policy*. – 1998. – Т. 27. – №. 7. – С. 677-687.
- Cooke P. N., Heidenreich M., Braczyk H. J. (ed.). *Regional Innovation Systems: The role of governance in a globalized world*. – Psychology Press, 2004.
- Хайруллина М.В., Триерс С.В. Эффекты интеграции вузов в региональную инновационную систему // *Вестник Белгородского университета кооперации, экономики и права*. – 2012. – № 1. – С. 210-213.
- Власов В.А., Дмитриенко В.П., Клименов В.А., Негруль В.В., Селиванова Е.Е., Мейснер М.Н. Роль университета в формировании региональной инновационной системы на примере Томского политехнического университета // *Инновации*. – 2006. – №8. – С. 36-40.
- Тургинбаева А.Н., Садыханова Г.А., Танассогла Ю., Тарабелла А.А. Предпринимательские университеты в казахстанском социально-экономическом ландшафте // *Вестник КазНУ, серия Экономическая*. – 2018. – №3 (125). – С. 117–126.
- Павлов Э. Технопарки – важный элемент современной инновационной экономики // *Умное производство. Интернет-журнал* // http://www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=185&group_id_4=58
- Суханова П.А. Формирование инновационной инфраструктуры университета как составной части региональной инновационной системы // *Вестник Пермского университета. Серия: Экономика*. 2012. – №4(15). – С. 53-56.
- Newberg J. A., Dunn R. L. Keeping secrets in the campus lab: Law, values and rules of engagement for industry□university R&D partnerships // *American Business Law Journal*. – 2002. – Т. 39. – №. 2. – С. 187-240.
- Ситенко Д.А., Есенгельдина А.С. Развитие инновационной экосистемы и инфраструктуры вузов Республики Казахстан // *Вестник Карагандинского университета. Серия Экономика*. – №2(90). – 2018. – С. 99-107.
- Шеденов У.К., Сулейменов И.Е., Нуртазин А.А. Стратегия развития инноваций в вузах // *Вестник КазНУ. Серия экономическая*. – 2017. – №1(119). – С. 62-66.

References

- Anselin L., Varga A., Acs Z. (1997) Local geographical side effects between university research and high-tech innovations. *Urban Economy Journal*, vol. 42, no 3, pp. 422-448.
- Askhim B. T., Isaksen A. (2002) Regional Innovation Systems: Integration of Local «Sticky» and Global «Ubiquitous» Knowledge. *Journal of Technology Transfer*. vol. 27, no 1, pp. 77-86.
- Berman E.M. (1990) The economic impact of industry-funded university research and development. *Research Policy*, vol. 19, no 4, pp. 349-355.
- Butler, J., Gibson, D. (2013) Issledovatel’skie universitety v structure regional’noj innovacionnoj sistemy: opyt Ostina, shtat Tehas [Research Universities in the Structure of a Regional Innovation System: The Experience of Austin, Texas]. *Foresight-Russia*, vol. 7, no 2, pp.42-57
- Chung S. (2002) Creating a national innovation system through regional innovation systems. *Technology*, vol. 22, no 8, pp. 485-491.

- Cooke P. N., Heidenreich M., Braczyk H.J. (2004) *Regional Innovation Systems: The Role of Governance in a Globalized World*. Psychology Press.
- Cooke P., Uranga M.G., Etxebarria G. (1997) *Regional Innovation Systems: Institutional and Organizational Aspects*. *Research Policy*, vol. 26, no 4-5, pp. 475-491.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L. (2000) *Dynamics of Innovation: from Nation Systems and Mode 2 to Triple-Helix -Company-Government-Government Relations*. *Research Policy*, no 29 (2), pp.109 -123.
- Khairullina M.V., Triers S.V. (2012) *Jeffekty integracii vuzov v regional'nuju innovacionnuju sistemu [The effects of the integration of universities in the regional innovation system]*. *Vestnik Belgorodskogo universiteta kooperacii, jekonomiki i prava*, no 1, pp. 210-213.
- Litan R.E., Mitchell L., Redi E.J. (2007) *Commercialization of University Innovations: Alternative Approaches*. *Innovation Policy and Economics*, vol. 8, pp. 31-57.
- Lundvall B. Å., Intarakumnerd P., Vang J. *Innovation Systems of Asia in Transition*. Edward Elgar Publisher, 2006.
- Martin F. (1998) *The economic impact of Canadian university research and development*. *Research Policy*, vol. 27, no 7, pp. 677-687.
- Newberg J.A., Dunn R.L. (2002) *The Preservation of Secrets in the Campus Laboratory: Law, Values, and Rules of Interaction between Industry and Research Partnerships*. *American Business Law Journal*, vol. 39, no 2, pp. 187-240.
- Pavlov E. *Tehnoparki – vazhnyj jelement sovremennoj innovacionnoj jekonomiki [Technoparks – an important element of modern innovative economy]* *Umnoe proizvodstvo*. Internet journal http://www.umpro.ru/index.php?page_id=17&art_id_1=185&group_id_4=58
- Powers J. B. (2003) *Commercialization of Research: The Impact of Resources on the Efficiency of the Transfer of University Technologies*. *Journal of Higher Education*, vol. 74, no 1, pp. 26-50.
- Schedenov U.K., Suleimenov I.E., Nurtazin A.A. (2017) *Strategiia razvitiia innovatsii v vuzakh [The development strategy of innovation in universities]*. *KazNu Bulletin. Economy series*, vol. 119, no 1, pp. 62-66.
- Sitenko D.A., Yessengeldina A.S. (2018) *Razvitie innovacionnoj jekosistemy i infrastruktury vuzov Respubliki Kazahstan [Development of the innovation ecosystem and infrastructure of universities of the Republic of Kazakhstan]*. *Bulletin of Karaganda University. Economy series*, no 2(90), pp. 99-107.
- Sukhanova P.A. (2012) *Formirovanie innovacionnoj infrastruktury universiteta kak sostavnoj chaste regional'noj innovacionnoj sistemy [Formation of innovation infrastructure as an integral part of the regional innovation system]*. *Perm University Bulletin. Series: Economy*, no 4(15), pp. 53-56.
- Turginbayeva A.N., Sadykhanova G.A., Tanassoglo Y., Tarabella A. A. (2018) *Predprinimatelskie universitety v kazakhstanskom sotsialno-ekonomicheskom landshafte [Entrepreneurial universities in Kazakhstan's socio-economic landscape]*. *The Journal of Economic Research & Business Administration*, vol.125, no 3, pp. 117-126.
- Trajtenberg M., Henderson R., Jaffe A. (1997) *University and corporate patents: a window on the foundations of an invention*. *Economics of Innovation and New Technologies*, vol. 5, no 1, pp. 19-50.
- Vlasov V.A., Dmitrienko V.P., Klymenov V.A., Negrul V.V., Selivanova E.E., Meisner M.N. (2006) *Rol' universiteta v formirovanii regional'noj innovacionnoj sistemy na primere Tomskogo politehnicheskogo universiteta [The role of the university in the formation of a regional innovation system at the example of Tomsk polytechnic university]* *Innovacii*, no 8, pp.36-40.
- Woodward D., Figueiredo O., Guimaraes P. (2006) *Beyond the Silicon Valley: University research and high-tech location*. *Journal of Urban Economics*, vol. 60, no 1, pp. 15-32.
- Zuker L. G., Darby M. R., Armstrong J. S. (2002) *Knowledge Commercialization: University Science, Knowledge Collection, and Results in Biotechnology*. *Science of Management*, vol. 48, no 1, pp. 138-153.

Alzhanova N.¹, Sairbayeva A.²

¹c.p.-m.s., director of the Center for Social Entrepreneurship, e-mail: ansh13@mail.ru

²chief specialist of the Center for Scientific Research, e-mail: a.sairbayeva@gmail.com

Almaty Management University, Kazakhstan, Almaty

SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN KAZAKHSTAN AS A NEW MODEL OF SUSTAINABLE SOCIAL CHANGE: TRENDS, CHALLENGES AND DEVELOPMENT PROSPECTS

Social entrepreneurship is gaining popularity throughout the world. Basically, experts have identified four features of social entrepreneurship. Firstly, it is the social impact, i.e. the activity of the company should be aimed at mitigating the existing social problems. Secondly, it must be characterized by innovation, that is, in their work the company must use new and unique methods of work. Thirdly, it must have signs of financial stability. Finally, the fourth feature is scalability, i.e. the possibility to transfer their skills to other companies, markets and even countries. The adoption of a new law in Kazakhstan Republic of Kazakhstan «On public-private partnership» provides for the removal of restrictions on the areas of public-private partnership, to create all conditions for the effective implementation of social projects, which leads to an increase in the number of social entrepreneurs. Within the framework of the idea of «Almaty – the city of social entrepreneurship» in Almaty Management University on the basis of the Centre for Social Entrepreneurship created «ecosystem of support» of social entrepreneurship.

Key words: social entrepreneurship, innovation, social impact, public-private partnership, ecosystem of support.

Альжанова Н.Ш., Сәуірбаева Ә.Т.

¹ф.-м.ғ.к., Әлеуметтік кәсіпкерлік орталығының директоры, e-mail: ansh13@mail.ru

²Ғылыми зерттеулер орталығының бас маманы, e-mail: a.sairbayeva@gmail.com

Алматы Менеджмент Университеті, Қазақстан, Алматы қ.

Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлік тұрақты әлеуметтік өзгерістердің жаңа үлгісі: трендтері, сын-тегеуріндері және даму келешегі

Әлеуметтік кәсіпкерлік күн өткен сайын бүкіл әлемде кең танылуда. Сарапшылар әлеуметтік кәсіпкерліктің төрт негізгі сипаттамасын анықтады. Біріншісі, оның әлеуметтік әсері, яғни компанияның қызметі әлеуметтік мәселелерді шешуге бағытталуы керек. Екіншісі, инновациялармен толықтырылуы, яғни компания өз қызметінде жаңа және бірегей жұмыс әдістерін қолдануы керек. Үшіншіден, әлеуметтік кәсіпкерліктің қаржылық тұрақтылық белгілері болуы тиіс. Соңғы төртінші аспектісі – ауқымдылығы, яғни өзінің дағдыларын басқа компанияларға, нарықтарға, тіпті өзге елдерге беру мүмкіндігі. Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік туралы» жаңа заңының қабылдануы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік аясындағы шектеулерді жоюға әрі әлеуметтік жобаларды тиімді іске асыру үшін қажетті жағдайларды жасауға әсер етеді. Бұл өз кезегінде әлеуметтік кәсіпкерлердің санының артуына алып келеді. «Алматы – әлеуметтік кәсіпкерлік қаласы» идеясы аясында Алматы Менеджмент Университетіндегі Әлеуметтік кәсіпкерлік орталығының негізінде әлеуметтік кәсіпкерлікті «қолдау экожүйесі» құрылды.

Түйін сөздер: әлеуметтік кәсіпкерлік, инновация, әлеуметтік ықпалы, мемлекеттік-жеке меншік әріптестік, қолдау экожүйесі.

Альжанова Н.Ш.¹, Сәуірбаева Ә.Т.²

¹к.ф-м.н., директор Центра социального предпринимательства, e-mail: ansh13@mail.ru

²Главный специалист Центра научных исследований, e-mail: a.saurbayeva@gmail.com
Алматы Менеджмент Университет, Казахстан, г. Алматы

Социальное предпринимательство в Казахстане как новая модель устойчивого социального изменения: тренды, вызовы и перспективы развития

Социальное предпринимательство набирает популярность во всем мире. Эксперты определили четыре основные характеристики социального предпринимательства. Во-первых, это – социальное воздействие, то есть деятельность компании должна быть направлена на смягчение существующих социальных проблем. Во-вторых, это должно характеризоваться инновациями – в своей работе компания должна применять новые и уникальные методы работы. В-третьих, социальное предпринимательство должен иметь признаки финансовой стабильности. Наконец, четвертой особенностью является масштабируемость, что означает возможность передавать свои навыки другим компаниям, рынкам и даже странам. Принятие Закона в Республике Казахстан «О государственно-частном партнерстве» предусматривает отмену ограничений в сферах государственно-частного партнерства, создание всех условий для эффективного осуществления социальных проектов, что приводит к увеличению в числе социальных предпринимателей. В рамках идеи «Алматы – город социального предпринимательства» в Алматы Менеджмент Университете на базе Центра социального предпринимательства создана «экосистема поддержки» социального предпринимательства.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, инновация, социальное воздействие, государственно-частное партнерство, экосистема поддержки.

Introduction

In the modern world economy, there is an acute need for significant social and economic transformations in both developed and developing countries. This is due to stratification of incomes, low level of minimum wages, pensions, budgetary expenditures for health, education, culture and sports. One of the effective tools aimed at solving these problems is social entrepreneurship, which is a special type of initiatives aimed at solving problems that arise in the social sphere and they are not solved within the framework of public and state sectors of the economy. Given the inadequate development of social entrepreneurship in Kazakhstan, there is a need to assess the current situation and develop proposals for improving it by improving the infrastructure and the mechanism for its operation.

Nowadays social services are subsidized from the budgets of all levels, however, the field is constantly expanding and requires large investments. The transition to the market leads to an inevitable structural change in the system of socio-economic relations, which affect to the dynamics of redistribution of priorities and roles among main institutions of society.

These changes are the result of a significant reduction in the efficiency of state regulation of economic processes.

It has been a substantial change of resource, primarily financial, security measures of socio-economic policies across the social sphere as a result of market reforms. Due to permanent lack of funds the opportunities of government to pursue effective social transformation in the transition period are limited (Batalina, 2008: 25).

Three modern concepts of social entrepreneurship focus on: genesis of new opportunities for solving social challenges through innovative resource combination; the model of deriving revenue as a basis for entrepreneurship; duality of economic and social values production process and continuous search for their balance towards the latter one (Pritvorova, 2017: 10).

The entire social sphere is in a difficult economic situation: education, science, healthcare, culture, etc. In these circumstances, the searching of financial resources becomes extremely urgent problem, including extra non-budget sources, involvement of all groups of society to solve critical socio-economic problems.

Social entrepreneurship is the one of such social institutions that can effectively deal with the solution of many social problems, attract additional financial resources to social sectors and facilitate their optimization and distribution in the national economy (Sestrenskij, 2008: 18).

Despite the active development and dissemination of social entrepreneurship around the world, it

is almost impossible to calculate the true scale of activity because of the diversity of organizational forms and activities related to social entrepreneurship, and also because of differences in the understanding of this phenomenon in different countries.

Social entrepreneurship is defined as a business whose primary goals are primary and where income is reinvested according to the same (social) goal rather than maximizing the profit of stakeholders or owners (Vidović, 2018a: 88).

In modern economic system it is customary to distinguish three sectors of the economy: the public sector (public-sector), private or commercial sector (private commercial sector) and non-profit or third sector (non-profit, civil society sector):

Social entrepreneurship tied with *the government* by the fact that social entrepreneurs provide goods and involved in addressing social issues traditionally reserved for government, for example, elderly care, employment for people with disabilities, socialization of migrants, etc.

The private sector and social entrepreneurship combines the use of business tools in their work.

From *the non-profit sector* social entrepreneurship takes a mission to create social value and approach to interaction with the major stakeholders, which is based on the principles of inclusion and trust.

The most common forms in all countries are associations and cooperatives. The choice of the organizational form mostly depends on the legislation in the country, i.e. whether the law allows non-profit organizations to deal with market activities and to what extent (Vidović, 2018b: 89).

Regardless of the precise rationale, there is a growing popular consensus that the private sector – commercial and nonprofit – is generally more efficient and effective than government, and that government should steer, or at least facilitate, and the private sector should row (Osborne, 1992: 303).

Social entrepreneurship, for the most part, solving the problems of socially vulnerable and unprotected strata of the population, has a direct impact on the social and political stability of the country and can be one of the tools that help to eliminate market failures in the relevant segments of the economy and reduce social tensions in society (Pache, 2012: 502).

Social entrepreneurship is able to find innovative ways of creating social values and introduce market relations in areas where they previously did not actually have the existence of a high positive effects. It is caused by both market and government failures. Study of peculiarities of social

entrepreneurship development in different regions of the world shows that there is no region in the world that has not been touched by the rapid spread of social entrepreneurship. It is obvious that none of the participants of the economic system at the present stage can no longer ignore this phenomenon. However, the process of emergence and development of social entrepreneurship in different countries has not been unique and characterized by its national specifics.

Social entrepreneurship is a phenomenon that is clearly limited by contextual framework, and therefore, the dissemination of social entrepreneurship practices should occur with a clear understanding of regularities and peculiarities of country's development to achieve maximum effect.

On the basis of a comparative and systematic analysis of case studies of social entrepreneurs in Almaty, we have selected three main approaches, which define social entrepreneurship:

- the first focuses on the ability of social entrepreneurship to implement a social transformation, social change;

- the second approach defines social entrepreneurship as an innovative, entrepreneurial way to create a social effect;

- the third approach is based on the important condition for the existence and sustainability in social entrepreneurship – achievement of «double effect» – social and economic (Kalinov, 2017: 22).

Thus, it is allowed to highlight the most important and common aspects in the definitions of social entrepreneurship (social orientation, business approach, financial stability).

There is no universally accepted definition of the term «social entrepreneurship» in the world practice, so, in the process of selection of case studies we adhered to the following definitions:

Social entrepreneurship is a way of social activities, combining the social mission with the achievement of economic efficiency and entrepreneurial innovation.

Based on this definition, we have the following fundamental features of social entrepreneurship (Korošec, 2006: 451):

- *The primacy of the social mission over business*: social effect is pre-planned and expected result, and not the side, as in ordinary commercial enterprise. These companies initially created to achieve socially significant goals, manifested in the creation of jobs (including for the disabled people), education (including adults), etc.

- *Sustainable commercial impact (self-sufficiency and competitiveness)*: achieving

sustainable self-sufficiency by generating income from the sale results (goods and services), and by grants and charitable donations.

– *Innovation in combination with social and economic resources*: entrepreneurial innovation, which can be implemented through the use of a new idea or a new combination of resources (including not very attractive from the point of view of the market) to solve social problems.

– *Personality*: social business is the first and foremost a creative idea that provides the greatest success. Such ideas are created by individuals and not corporations. An ordinary man and his small idea can change the world.

A lot of discussions arise around the understanding of how financial sustainability can be maintained by social enterprises (Battilana, 2014: 423). In this regard, it is suggested that the following approach be used: financial sustainability can be maintained through offering products and/or services directly related to the mission or it can equally be reached through complimentary activities which then help to fund the core mission. As long as the mission is clearly stated and it is obvious that the initiative proposed by the entrepreneur addresses the needs of community and have an impact on the socio-economic development of the stated community, group of people, it could be called social entrepreneurship (Martin, 2017: 34).

In addition, the Model for assessment of social enterprises was developed. It can support the process of defining whether the organization is indeed a social enterprise or not.

The study is aimed to assess the level of awareness about social entrepreneurship and readiness to implement its principles within non-profit sector of Kazakhstan.

Materials and methods

Our research was grounded on the survey and the case method of analyzing organizations of social entrepreneurship. The business model was assessed applied by the organization in terms of its constituents: value offer, clients, project financial resources, value chain, income generation, actual strategy and marketing program.

The NGOs participated in the survey were as community trust and specialized in different various fields. The majority of them have more than one area of specialization and several sources of funding. Most of the NGOs are financially supported by major gifts coming from personal and team commitments as well as membership

fees; state social procurement and companies in Kazakhstan are second main sources of funding of NGOs. Foreign aid and sale of product and services are mentioned as a third priority source of funding. Almost all NGOs participated in the survey – 90 % of respondents – answered that they face difficulties in raising funds and half of them cope with it.

More than a large portion of respondents demonstrated that they are mindful about social entrepreneurship. Regardless of the way that the comprehension of social entrepreneurship may be diverse, it is expected that the general interest is developing and awareness is increasing within the non-profit sector.

The question on taking advantage from business opportunities, the respondents expressed different views. However, majority believe that the business opportunity should only be related to the core mission of the organization. It is assumed that the deeper knowledge about the forms and opportunities of social entrepreneurship might be beneficial in shifting understanding of the sector.

40% of NGOs participated in the survey exhibited their readiness to utilize any business opportunity, while 45% emphasized the absence of business abilities among staff. Among the top activities suggested to develop social entrepreneurship are government support and capacity increase/experience exchange and access to information and funding.

In addition, it can be argued that the NGO sector in Kazakhstan is unsuccessful in securing financial sustainability and that implementing business principles is something that most organizations still disregard or lack capacity. Government involvement and raising awareness can serve as ways to develop social entrepreneurship in the country.

Literature review

As prerequisites to the study it was reviewed the studies of overseas and domestic scientists in economics devoted to problems of development of social entrepreneurship. Theoretical, methodological and practical problems of entrepreneurial activity are considered in the scientific works (Shafer, 2005: 203; Schumpeter, 1934: 158; Drucker, 1954: 45). In these studies, entrepreneurship is investigated as an economic process. Social entrepreneurship as a theoretical discipline is an integral part of entrepreneurship, but it relies on its own unique paradigms. An important contribution to the development and analysis of problems associated with the development of social entrepreneurship was made by scien-

tists (Mair, 2006: 23; Robinson, 2006: 105; Alter, 2007: 58; Nicholls, 2010: 621; Yunus, 2010: 315; Austin, 2009: 8).

Some Russian scientists should be noted for their study in the field of social entrepreneurship. (Batalina, 2008; Novruzov, 2004; Zhiltsov, 2007). However, the works of most of the mentioned Russian authors refer to foreign experience, they do not provide a detailed and systematic study of the phenomenon of the theory of social entrepreneurship and emphasis is mainly on charity mechanisms and the study of social work. With the development of research in the field of social entrepreneurship, the focus of attention has shifted from conceptual issues to the operational and strategic issues of creating organizations involved in social entrepreneurship. Gradually began to appear more and more works, in which the business model is used as a unit of analysis in the study of social entrepreneurship and examines the features of the formation of business models of social entrepreneurship.

Studies on social entrepreneurship in Kazakhstan began only in the last few years, and therefore there are no fundamental scientific works on this issue. It should be noted that one of the main provisions of social entrepreneurship is to increase the level of social interest of beginners and experienced entrepreneurs. Moreover, within the framework of Kazakhstani economists, managers, businessmen and government officials there is no tendency to evaluate the institution of social entrepreneurship in the context of the economy as a whole, making further research and analysis of the phenomenon of social entrepreneurship in Kazakhstan and determining the most effective way of its development relevant and necessary.

Results and discussion

It was interesting to understand the factors which facilitate the development of social entrepreneurship on a country level. To identify these trends, the analysis of practices in such regions and countries as Middle East, India, Japan, South Korea, China, Hong Kong and Central Asia was conducted.

Based on this analysis the following major drivers were identified:

1) There is a clear difference in the focus of social entrepreneurship in developed and developing countries (value-added services vs. basic needs; dominance of the issues not addressed or poorly addressed by local governments);

2) Some countries have strong government support for social entrepreneurship. Moreover, the

new trend on «impact investment» is emerging, revealing venture funds that invest in socially important initiatives;

3) In some countries, such as India, private-public partnership initiatives are promoted by government, which facilitates social entrepreneurship;

4) Many countries still face challenges, despite the emerging practice, such as lack of legislative regulations. In addition, such factors as active civil society resulted from certain political instability, cultural background in contributing to society development and decrease in grants were internal drivers for searching more innovative ways and establishing more sustainable solutions (i.e. Egypt (Islamic ideology), South Korea (Confucian culture), cooperation with religious organizations) (Defourny, 2011: 98, Drayton, 2002: 125, Hartigan, 2006: 44);

5) Historically, practices in the studied countries reveal that social enterprises emerged from CSO's. And such factors as raising awareness and collaboration among the sector considered to be key actions to foster development of social entrepreneurship;

6) The dissemination of social entrepreneurship practices (examples of existing SE's) facilitate creation of new social enterprises;

7) Some countries such as South Korea have specific legislation;

8) Such factors as transparency and seeing social entrepreneurs as real agents of change by community play key role in advancing the field. This can be provided by government patronage, or other mentoring organization which will increase the levels of trust among community;

9) International organizations playing supporting role, such as Ashoka, Skoll Foundation can accelerate the generation of new and support of existing social enterprises through training programmes, mentorship, incubation;

10) Lack of business skills are one of main challenges within communities (Zeitlow, 2001: 33, Townsend, 2008: 688).

Conclusion

Currently, concepts of social entrepreneurship are not legalized in Kazakhstan. However, there are a lot of companies designed to solve a specific social problem. The analysis of the case study materials for social entrepreneurs in Almaty shows us that social entrepreneurship is not charity; it is cost-effective, successful social and commercial projects. These cases are evidence that social entrepreneurship is

a progressive direction, opening up new business opportunities.

It should be noted that the case studies represent different areas (psychological assistance, sports, education, and rehabilitation) and different features of social problems. Each of the selected organizations working in areas, which for one reason or another are not sufficiently addressed by the state and the market. The identification of social problems, and its transformation into market opportunity, and also searching for innovative solutions and their implementation through a sustainable business model is the way of a social entrepreneur, who wants to realize a project.

Social entrepreneurship is considered as the mechanism, which can become social measurement of Kazakhstan modernization. In addition to the offered variety of approaches to interpretation of social entrepreneurship, the article has directions in which researches of social entrepreneurship can be or already are the most fruitful, meaning economic specifics and prospects of development of Kazakhstan.

In mass consciousness of citizens of Kazakhstan, the concept «social entrepreneurship» is absent, but there are prerequisites for its forming. Society is ready to innovations in the social sphere, to positive perception of business structures, which work on the solution of social problems. For achievement of considerable progress in distribution of social entrepreneurship, it is necessary to solve two complex problems.

The first is the creation of an appropriate regulatory framework and legislative strengthening of «social entrepreneurship» concepts, as well as the inclusion of the state in process of financing of projects at the initial stage. It is necessary to clearly limit the scope and give it a certain status, which will

more actively promote social entrepreneurship in the regions. Such state support gives multiplicative effect and is capable to become the catalyst of process of involvement of new participants in process of distribution of social business.

The second important task is formation of complex informational strategy of social entrepreneurship development, which will have impact on traditional business as well in this case efficiency of informational company is determined by examples of successful use of mechanisms of social entrepreneurship that solve pressing problems.

The author argue that existing understanding of social entrepreneurship is vague and brings widerange of misconceptions. With provision of clarification and real examples of existing practitioners can bring significant value to the understanding of the field and stimulus for further development and implementation by NGO and business sectors. Involvement of various stakeholders and including different forms of initiatives serving as drivers for social entrepreneurship development in the country is needed.

Further focus of the research will include formation of profiles of existing social entrepreneurs, development of case study to be used and taught at university and web-site, which will serve as database of social entrepreneurs and platform for sharing ideas.

In article social entrepreneurship is considered as a form of ensuring stability of small enterprises, as well as studying the experience of social initiatives in Kazakhstan. Social entrepreneurship is considered as the mechanism capable to start the process of economy modernization in Kazakhstan and cardinally change the processes of perception of social responsibility in business community and public authorities.

References

- Alter K. Social enterprise typology // *Virtue Ventures LLC*. – 2007, p. 124
- Austin J., Reficco E. Corporate social entrepreneurship // *Harvard Graduate School of Business Administration*. – 2009, p. 8
- Баталина М., Московская А., Тарадина Л. Обзор опыта и концепции социального предпринимательства с учетом его применения в современной России. – М.: ГУ Высшая школа экономики. – 2008
- Battilana J., Lee M. Advancing research on hybrid organizing—Insights from the study of social enterprises // *The Academy of Management Annals*. – 2014. – vol. 8(1), pp. 397–441.
- Defourny J., Kim S. Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: a cross-country analysis // *Social Enterprise Journal*. – 2011. – vol. 7. – issue 1, pp. 86-111.
- Drayton W. The Citizen Sector: Becoming as Entrepreneurial and Competitive as Business // *California Management Review*. 2002. – vol. 44. – issue 3, pp. 120-133.
- Drucker P. F. *The practice of management*. – Harper and Row Publishers. – 1954, 404 p.
- Hartigan P. It's about people, not profits // *Business Strategy Review*. – 2006. – vol. 17. – issue 4, pp. 42-45.
- Kalinov A. About Social Entrepreneurship – Research, Methods and Problems // *Entrepreneurship*. – 2017. – vol. 5(2), pp. 16-31.

- Korosec R., Berman E. Municipal Support for Social Entrepreneurship // *Public Administration Review*. – 2006. – vol. 66. – issue 3, pp. 448–462.
- Mair J., Marti I. Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight // *Journal of World Business*. – 2006. – vol. 41. – issue 1, pp. 6-44.
- Martin R., Osberg S. Social Entrepreneurship: The Case for Definition // *Stanford Social Innovation Review*. – 2007, pp. 1-17. Retrieved from http://www.ssireview.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition
- Nicholls A. The legitimacy of social entrepreneurship: reflexive isomorphism in a pre-paradigmatic field // *Entrepreneurship Theory and Practice*. – 2010. – vol. 34. – issue 4, pp. 611-633.
- Новрузов П. Малое предпринимательство: состояние, проблемы, перспективы. – М., 2004
- Osborne D, Gaebler T. *Reinventing the Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. – Addison-Wesley: Reading, MA. – 1992
- Pache A., Chowdhury I. Social entrepreneurs as institutionally embedded entrepreneurs: Toward a new model of social entrepreneurship education // *Academy of management Learning & Education*. – 2012. – vol. 11 (3), pp. 494-510.
- Pritvorova T., Ayaganova M. The Nonprofit Sector as a Basis for Social Entrepreneurship in Kazakhstan: Potential and Models // *Revista ESPACIOS*. – 2017. – vol. 38. – issue 49, p. 10.
- Robinson J. Navigating social and institutional barriers to markets: how social entrepreneurs identify and evaluate opportunities // *Social entrepreneurship*. – New York : Palgrave Macmillan. – 2006, pp. 95-120.
- Schumpeter J. A. *The theory of economic development : an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. – Cambridge, MA: Harvard University Press. – 1934, 255 p.
- Сестренский О. Социальное предпринимательство: сила новых идей // *Social Responsibility*. – 2008. – №22.
- Shafer S. Smith H., Linder J. The power of business-models // *Business Horizons*. – 2005. – vol. 48. – issue 3, pp. 199-207.
- Townsend D., Hart T. Perceived institutional ambiguity and the choice of organizational form in social entrepreneurial ventures // *Entrepreneurship: Theory & Practice*. – 2008. – vol. 32. – issue 4, pp.685-700.
- Vidović A. Managing the development of social entrepreneurship // *Economy and Market Communication Review*. – 2018. – vol. 8. – no. 1, pp. 86-99.
- Yunus M., Moingeon B., Lehmann-Ortega L. Building social business models : lessons from the Grameen experience // *Long Range Planning*. – 2012. – vol. 43. – issue 2-3, pp. 308-325.
- Zeitlow J.T. Social entrepreneurship: Managerial, finance, and marketing aspects // *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*. – 2001. – vol. 9, pp. 19-43.
- Жилцов Е. Экономика общественного сектора и некоммерческих организаций. – М.: Moscow University Press, 2007

References

- Alter K. (2007) Social enterprise typology. *Virtue Ventures LLC*, p. 124
- Austin J., Reficco E. (2009) Corporate social entrepreneurship. *Harvard Graduate School of Business Administration*, p. 8.
- Batalina M., Moskovskaja A., Taradina L. (2008) *Obzor opyta i koncepcij social'nogo predprinimatel'stva s uchetom vozmozhnostej ego primeneniya v sovremennoj Rossii [Review of experiences and social entrepreneurship concepts taking into account the possibilities of its application in modern Russia]*. Moscow: GU Graduate School of Economics.
- Battilana J., Lee M. (2014) Advancing research on hybrid organizing—Insights from the study of social enterprises. *The Academy of Management Annals*, vol. 8(1), pp. 397–441.
- Defourny J., Kim S. (2011) Emerging models of social enterprise in Eastern Asia: a cross-country analysis. *Social Enterprise Journal*, Vol. 7, Iss. 1, pp. 86-111.
- Drayton W. (2002) *The Citizen Sector: Becoming as Entrepreneurial and Competitive as Business*. *California Management Review*, Vol. 44, Iss. 3, pp. 120-133.
- Drucker P. F. (1954) *The practice of management* Harper and Row Publishers, 404 p.
- Hartigan P. (2006) It's about people, not profits. *Business Strategy Review*, Vol. 17, Iss. 4, pp. 42-45.
- Kalinov A. (2017) About Social Entrepreneurship – Research, Methods and Problems. *Entrepreneurship*, vol. 5(2), pp. 16-31.
- Korosec R., Berman E. (2006) Municipal Support for Social Entrepreneurship. *Public Administration Review*, Vol. 66, Issue 3, pp. 448–462.
- Mair J., Marti I. (2006) Social entrepreneurship research: a source of explanation, prediction, and delight. *Journal of World Business*, Vol. 41, Issue 1, pp. 6-44.
- Martin R., Osberg S. (2007) Social Entrepreneurship: The Case for Definition. *Stanford Social Innovation Review*, pp. 1-17. Retrieved from http://www.ssireview.org/articles/entry/social_entrepreneurship_the_case_for_definition
- Nicholls A. (2010) The legitimacy of social entrepreneurship: reflexive isomorphism in a pre-paradigmatic field. *Entrepreneurship Theory and Practice*, Vol. 34, Issue 4, pp. 611-633.
- Novruzov R. (2004) *Maloe predprinimatel'stvo: sostoyanie, problemy, perspektivy [Small business: state, problems, prospects]*. Moscow.
- Osborne D, Gaebler T. (1992) *Reinventing the Government: How the Entrepreneurial Spirit is Transforming the Public Sector*. Addison-Wesley: Reading, MA.
- Pache A., Chowdhury I. (2012) Social entrepreneurs as institutionally embedded entrepreneurs: Toward a new model of social entrepreneurship education. *Academy of management Learning & Education*, vol. 11 (3), pp. 494-510.

Pritvorova T., Ayaganova M. (2017) The Nonprofit Sector as a Basis for Social Entrepreneurship in Kazakhstan: Potential and Models. *Revista ESPACIOS*, Vol. 38, issue 49, 10.

Robinson J. (2006) Navigating social and institutional barriers to markets: how social entrepreneurs identify and evaluate opportunities. *Social entrepreneurship / New York : Palgrave Macmillan*, pp. 95-120.

Schumpeter J. A. (1934) *The theory of economic development : an inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle*. Cambridge, MA: Harvard University Press, 255 p.

Sestrenskij O. (2008) Social'noe predprinimatel'stvo: sila novykh idej [Social Entrepreneurship: the Power of New Ideas]. *Social Responsibility*, vol. 22.

Shafer S. Smith H., Linder J. (2005) The power of business-models. *Business Horizons*, Vol. 48, Issue 3, pp. 199-207.

Townsend D., Hart T. (2008) Perceived institutional ambiguity and the choice of organizational form in social entrepreneurial ventures. *Entrepreneurship: Theory & Practice*, Vol. 32, Issue 4, pp. 685-700.

Vidović A. (2018) Managing the development of social entrepreneurship. *Economy and Market Communication Review*, Vol. 8, No. 1, pp. 86-99.

Yunus M., Moingeon B., Lehmann-Ortega L. (2010) Building social business models: lessons from the Grameen experience. *Long Range Planning*, Vol. 43, Issue 2-3, pp. 308-325.

Zeitlow J.T. (2001) Social entrepreneurship: Managerial, finance, and marketing aspects. *Journal of Nonprofit and Public Sector Marketing*, Vol. 9, pp. 19-43.

Zhiltsov E. (2007). *Ekonomika obschestvennogo sektora i nekommercheskih organizatsiy* [Economics of Public Sector and Non-Profit Organizations]. Moscow: Moscow University Press.

**Bespayeva R.S.¹, Bugubayeva R.O.², Omarova A.T.³,
Tazhbayev N.M.⁴, Umirzakov S.⁵**

¹PhD, senior teacher, e-mail: brs_@mail.ru

²c.e.s., professor, e-mail: prur@keu.kz

³PhD, assistant professor, e-mail: ainuraphd@mail.ru

⁴c.e.s., assistant professor, e-mail: tnm_1977@mail.ru

Karaganda Economic University of Kazpotrebooyuz, Kazakhstan, Karaganda

⁵d.e.s., professor, University Narxoz, Kazakhstan, Almaty, e-mail: samazhan.umirzakov@narxoz.kz

**MANAGEMENT OF THE DEVELOPMENT
OF THE INNOVATION ENVIRONMENT
OF THE MONOTOWN**

Management of the innovation environment of a monotown is a multilevel, complex task, for the realization of which it is necessary to know the patterns of the progress of certain innovative processes, the basics of managing innovation development at the micro, meso and macro levels. Currently, the methodological and methodological aspects of managing the innovation environment of the monotown have not been sufficiently explored, the relationships between enterprises and local authorities have not been established or regulated in the course of implementing programs and strategies for innovative development of monotowns. In particular, the issues of the organization of effective innovation activity within the monotown, the construction of a management system for the innovation environment of the monotown, the approaches, principles and factors determining the formation and development of the innovation environment are still not discussed. The theoretical aspects of managing the innovation environment of a monotown are considered, the directions of their development and improvement are substantiated. Particular attention is paid to the study of the features of the innovation environment of the monotown, in the development of methodological and practical recommendations for managing the innovation environment of the monotown. The foreign experience in the development of monotowns was studied. A review of the concept of «monotowns» was conducted, based on this, the authors revealed the features of the single-industry city in the innovative economy. The notion of «innovation environment of monotown» is specified, characterizing the interaction of institutional and economic subsystems, characterized by a systemic nature of innovation reproduction based on the implementation of innovative development mechanisms.

Key words: monotown, innovative monotown environment.

**Беспяева Р.С.¹, Бугубаева Р.О.², Омарова А.Т.³,
Тажбаев Н.М.⁴, Умирзаков С.⁵**

¹PhD, аға оқытушы, e-mail: brs_@mail.ru

²э.ф.к., профессор, e-mail: prur@keu.kz

³PhD, доцент, e-mail: ainuraphd@mail.ru

⁴э.ф.к., доцент, e-mail: tnm_1977@mail.ru Қазтұтынуодағы

Қарағанды экономикалық университеті, Қазақстан, Қарағанды қ.

⁵э.ф.д., профессор, Нархоз университеті, Қазақстан, Алматы қ. e-mail: samazhan.umirzakov@narxoz.kz

Моноқалалардың инновациялық ортасын дамытуды басқару

Моноқалалардың инновациялық ортасын басқару көп деңгейлі, күрделі міндет болып табылады, оны іске асыру микро-, мезо- және макродеңгейлерде инновациялық дамуды басқарудың негіздерін, инновациялық үдерістердің жүзеге асу заңдылықтарын білуді талап етеді. Қазіргі уақытта моноқаланың инновациялық ортасын басқарудың әдіснамалық және әдістемелік аспектілері жеткілікті зерттелмеген және моноқалаларды инновациялық дамыту

бағдарламалары мен стратегияларын жүзеге асыруда кәсіпорындар мен жергілікті билік органдары арасындағы қарым-қатынас орнатылмаған немесе реттелмеген. Атап айтқанда, моноқалада тиімді инновациялық қызметті ұйымдастыру, моноқаланың инновациялық ортасын басқару жүйесін құру мәселелері даулы болып қалуда, сонымен қатар инновациялық ортаны қалыптастыру мен дамытуды анықтайтын тәсілдер, принциптер мен факторлар қарастырылмаған. Мақалада моноқаланың инновациялық ортасын басқарудың теориялық аспектілері талқыланып, оларды дамыту және жетілдіру бағыттары негізделген. Моноқаланың инновациялық ортасының ерекшеліктерін зерттеуге, оны басқару бойынша әдістемелік және тәжірибелік ұсыныстар әзірлеуге ерекше көңіл бөлінген. Моноқалаларды дамытудағы шетелдік тәжірибе зерттелді. «Моноқала» ұғымына шолу жүргізілді, оның негізінде авторлар инновациялық экономикада моноқаланың ерекшеліктерін анықтады. Инновациялық даму тетіктерін іске асыру негізінде инновациялар жаңғыруының жүйелік сипатымен ерекшеленетін институционалдық және шаруашылық жүйелердің өзара әрекеттесуін сипаттайтын «моноқаланың инновациялық ортасы» ұғымы нақтыланды.

Түйін сөздер: моноқала, моноқаланың инновациялық ортасы.

Беспаяева Р.С.¹, Бугубаева Р.О.², Омарова А.Т.³,
Тажбаев Н.М.⁴, Умирзаков С.⁵

¹PhD, старший преподаватель, e-mail: brs@mail.ru

²к.э.н., профессор, e-mail: prur@keu.kz

³PhD, доцент, e-mail: ainuraphd@mail.ru

⁴к.э.н., доцент, e-mail: tnm_1977@mail.ru

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан, г. Караганда

⁵д.э.н., профессор, Университет Нархоз, Казахстан, г. Алматы, e-mail: samazhan.umirzakov@narhoz.kz

Управление развитием инновационной среды моногорода

Управление инновационной средой моногорода является многоуровневой, комплексной задачей, для реализации которой необходимо знание закономерностей протекания отдельных инновационных процессов, основ управления инновационным развитием на микро-, мезо- и макроуровнях. В настоящее время методологические и методические аспекты управления инновационной средой моногорода недостаточно исследованы, не установлены и не регламентированы взаимоотношения предприятий и органов местной власти в ходе реализации программ и стратегий инновационного развития моногородов. В частности, продолжают оставаться дискуссионными вопросы организации эффективной инновационной деятельности в рамках моногорода, построения системы управления инновационной средой моногорода, не рассмотрены подходы, принципы и факторы, определяющие формирование и развитие инновационной среды. В данной статье рассматриваются теоретические аспекты управления инновационной средой моногорода, обосновываются направления их развития и совершенствования. Особое внимание уделяется исследованию особенностей инновационной среды моногорода, разработке методических и практических рекомендаций по управлению инновационной средой моногорода. Изучен зарубежный опыт развития моногородов. Проведен обзор понятия «моногород», исходя из этого, авторами выявлены особенности функционирования моногорода в инновационной экономике. Уточнено понятие «инновационная среда моногорода», характеризующее взаимодействие институциональных и хозяйственных подсистем, отличающееся системным характером воспроизводства инноваций на основе реализации механизмов инновационного развития.

Ключевые слова: моногород, инновационная среда моногорода.

Introduction

In contemporary conditions, in connection with the accelerated dynamic development and globalization of the world economic space, the transformations in the field of production and economic activities of socio-economic systems should occur on the basis of innovation and innovation, including monotowns, since in an innovative economy, problems of their functioning, which leads to the emergence of a depressed state of

the economy and to crisis phenomena in the social sphere of the monotown. All this causes dysfunctional development of socio-industrial structures of city-forming enterprises, their interaction with institutional structures and other economic entities. There is a reduction in production capacity at large city-forming enterprises, causing a budget deficit of local government, a decline in employment and the growth of social tensions in monotowns. At the same time, in order to modernize and diversify production, increase the competitiveness, level and

quality of life of the population, it is necessary to create an innovative environment that meets modern challenges of the domestic and foreign markets. Therefore, the basis for the socio-economic growth of a single-industry town should be the effective management of the innovation environment.

However, at the present time, the methodological and methodological aspects of managing the innovation environment of the monotown have not been sufficiently explored, the relationships between enterprises and local authorities have not been established or regulated during the implementation of programs and strategies for innovative development of single-industry towns, there is no necessary information on the socio-economic priority of innovative investment projects, and The organizational mechanism for managing the innovation environment of a monotown and not to shape the tools for its implementation. All this determines the relevance of the study of the issues of managing the development of the innovation environment of the monotown.

Management of the innovation environment of a monotown is a multilevel, complex task, for the realization of which it is necessary to know the patterns of the progress of certain innovative processes, the basics of managing innovation development at the micro, meso and macro levels. Theoretical, methodological and methodological issues of innovation environment management, problems of innovation development of the economy, innovation policy, innovation activity and innovation process were investigated by domestic scientists: S.B. Abdygaparova, F.G. Alzhanova, U.B. Baymuratov, S.B. Baymuhanova, A.S. Gabdulina, F.M. Dnishev, R.Z. Zhaleleva, R.K. Kaziyeva, S.E. Nurakhmetova, R.K. Sagieva, O.S. Sabden, N.T. Sailaubekov, A.A. Taubayev and others.

At the same time, despite a significant number of publications on the functioning of monotowns and their development, not all aspects of managing the innovation environment of a monotowns have been studied in depth. In particular, the issues of the organization of effective innovation activity within the monotown, the construction of a management system for the innovation environment of the monotown, the approaches, principles and factors determining the formation and development of the innovation environment are still not discussed.

Methods

The methodological basis of the research is the publication of Russian and Russian authors, such as

I.V. Lipsits, E.A. Vigdorichik and A.A. Neshchadin (Lipsits et al., 2000) conduct an analytical study of the problem of city-forming enterprises and monotown on a national scale, I.D. Turgel (Turgel, 2010) emphasizes inertia of the development of mono-settlements, criteria are proposed for characterizing the local systems of monotowns. Characteristics of the system of monocities of Kazakhstan is considered in the works of L.L. Bozhko et al. (Bozhko et al., 2015: 16-26), N.K. Nurlanova (Nurlanova, 2014), the role of geography in the analysis of industrial development strategies within the spatial organization of a region (Wali, 2014), functional Zoning of the City/Village Area and Its Contribution to the Sustainable Development of Settlements (Zotic et al., 2010). A significant place in these scientific discussions is the question of approaches to the selection of the most relevant term for monotowns (mono-specialized, mono-profile, monofunctional cities, city companies, etc.).

Materials

In the sphere of forming tools for state support of monotowns in the post-soviet period, Kazakhstan took the path in the late 1990s.

From the very beginning, the support of monotowns was viewed as an element of a nationwide regional policy. A nationwide program for the development of monotowns for 2012-2020 was adopted, which included, among other things, the criteria for the allocation of monotowns. Over time, this program has lost its force. Subsequently, the Program for the Development of Regions until 2020 was approved. A special feature of the Program was the possibility of including in the list of monotowns, where the city-forming enterprises partially operate or suspended their activities, as well as the classification of monotowns in terms of development potential.

The formation of nationwide lists of monotowns of Kazakhstan was carried out taking into account.

1. Type of settlement. Only cities are included in the list of monotowns. A specialized development strategy was launched for rural settlements.

2. Spatial localization monopolize. In Kazakhstan, the share of residents living in monotowns, the undisputed leaders are the southern, Eastern and Central regions (South Kazakhstan, Almaty, East Kazakhstan and Karaganda region), the share in the number of monotowns, the central and northern regions (Karaganda, Kostanay and Pavlodar regions).

3. The number of mono-settlements of the Republic of Kazakhstan. The aggregate of

monotowns divided into approximately two equal groups – with a population of less than 50 thousand and 50 to 200 thousand people.

4. Industry structure. The predominant type in the Republic is a single-industry town, specialization of

which is associated with the mining industry (20 city). Specialization of one city is connected with chemical industry, another – with mechanical engineering and five – with metallurgy. The city of Kurchatov is the scientific-industrial center (Turgel et al., 2016.).

Table 1 – Main city-forming enterprises in Kazakhstan, taking into account the industry structure (Resolution, 2014)

№	Functional type of cities	Industry structure	City name	Population on January 1. 2016, thousand people.	Potential of economic development
1	cities with the primary development of the extractive industry	coal mining	Abay, Saran, Shakhtinsk, Ekibastuz	28,5 43,9 38,7 134,1	average average average high
		oil and gas	Aksay, Kulsary, Zhanaozen	33,6 57,4 113,4	average average average
		mining of metal ores	Arkalyk, Balkhash, Zyryanovsk, Karazhal, Kentau, Lisakovsk, Ridder, Ore, Tekeli, Khromtau	29,7 71,9 37,1 9,2 67,1 36,8 49,7 116,0 31,3 25,5	low average average average average high high average high
		mining of other raw materials	Zhanatas, Karatau, Jitikara	21,9 28,8 35,1	low average average
2	cities with the primary development of manufacturing industry	chemical industry	Serebryansk	8,8	average
		machine building, metallurgical industry (gold), uranium production	Stepnogorsk	47,6	average
		metallurgical industry	Aksu, Zhezkazgan, Satpayev, Temirtau	43,2 86,4 61,6 178,4	high average average high
3	scientific-industrial center		Kurchatov	12,3	average

The state of the city-forming enterprise distinguishes:

– monotowns in which the town-forming enterprise operates (19 cities) – Abay, Aksay, Aksu, Balkhash, Zhanaozen, Zhezkazgan, Zhytikara, Zyryanovsk, Karazhal, Kulsary, Kurchatov, Lisakovsk, Ridder, Rudny, Satpayev, Temirtau, Khromtau, Shakhtinsk, Ekibastuz ;

– monotowns, in which the town-forming enterprise operates in part (5 cities) – Arkalyk, Zhanatas, Karatau, Saran, Stepnogorsk;

– monotowns, in which the city-forming enterprise does not function (3 cities) – Kentau, Serebryansk, Tekeli.

Monotowns of regional subordination do not have independent budgets and are financed by financing plans from district budgets. At the same time, the budgets of the districts are mostly subsidized.

According to the OECD urban policy for 2017, an assessment of the economic potential of the monotowns of Kazakhstan was carried out. The

criteria for the non-profitability of a monotown are given:

- The fall in the volume of production at the city-forming enterprise and the non-competitiveness of its products: a significant reduction in the volume of production in the town-forming enterprise over the past 10 years.

- The exhausted mineral and raw materials base: the availability of raw material reserves for 5-10 years or less (for cities with the primary development of the extractive industry).

- Constant outflow of the city's population (decline in population): negative dynamics of the balance of migration over the past 10 years (population decline is mainly due to highly skilled working-age population).

- Catastrophic depreciation of the social and engineering infrastructure: a high proportion of emergency housing.

- An unfavorable ecological situation: the location of the city's territory in the zone of ecological disaster and the presence of sources of pollution with a high excess of environmental standards.

- Incomes of the population: less than average regional indicators.

- Remoteness from major cities and major transport corridors (75 km or more and 1 hour availability): deadlock location of the monotown (lack of national roads and railways); the transport infrastructure that connects the monotown with other cities and regions is in a much worn condition.

«The Program for the Development of Regions to 2020» does not contain details on the exact methodology or weight of certain criteria. However, only two monotowns out of 27 (Zhanatas and Arkalyk) were assigned to a group with a low development potential. The rest are in groups with high or medium potential (OECD, 2017).

The main driving force of diversification of the economy of monotowns will be large, or «anchor», investment projects (usually associated with the chemical industry, oil and gas sector, mining industry and metallurgy), described in the Comprehensive development plan (CPR). The Program for the Development of Regions to 2020 and the individual CPR identified three other measures to restore the economic potential of monotowns:

- 1) implementation of investment projects by Kazakh state enterprises and state development banks (affiliated persons of JSC «Samruk-Kazyna» and National Managing Holding «Baiterek»);

- 2) placement of auxiliary enterprises and servicing enterprises by city-forming enterprises,

orders in single-industry towns, taking into account their specifics;

- 3) restoration of the former specialization in monotowns by attracting a strategic investor to modernize the existing specialization or to identify promising mineral deposits located near monotowns. And although there is no article in the republican budget devoted to investment projects in monotowns, a number of such projects have received preferential loans with state subsidization of interest rates (OECD, 2017).

The methodology for assessing the potential for the development of monotowns reasonably takes into account geographical variables (distance to large cities, the presence or absence of large motor roads and railways). As the experience of a number of countries in the OECD (Australia, Canada and the USA) in the area of economic development of monotowns (most often with a predominance of extractive industries), the size of a monotown is also important. Larger monotowns use the effect of agglomeration economies and are more likely to resist the impact of the economic downturn in the dominant industry. In a review of the disappearing mining towns, Martinez-Fernandez and her team found (2012) that the most successful revival strategy was applied in Sudbury (the Canadian province of Ontario), a mining town with 157,000 inhabitants (which corresponds to Kazakhstan's largest single-industry towns) located about 400 kilometers from Toronto (the largest city in Canada).

As a result, the revision of the methodology for assessing the potential of monotowns development, the picture could become more realistic. This means the identification of a real number of monotowns with low potential (which is probably more than 2 out of 27).

More attention should be given to the issue of stimulating the mobility of labor resources living in monotowns with low development potential. Measures to maintain or stimulate economic activity in the former mining communities of the OECD countries did not always bear fruit, to be more exact, many times failed. In many cases, revival strategies, based on tourist attraction and the development of high technology / services, did not have a significant impact on the situation (Martinez-Fernandez et al., 2012). Increasing labor mobility, encouraging the voluntary relocation of monotowns with low development potential to more promising socio-economic settlements (for example, to large cities or urban agglomerations) may prove to be a more effective measure.

As the experience of the OECD shows, the development of entrepreneurship, especially of small and medium-sized enterprises, can contribute to the diversification of monotowns. In Australia, mining cities with a significant proportion of non-profit businesses (various shops for local residents or small businesses in the suburbs – for example, agri-food) have more successfully retained their population after the closure or reduction of production (Regional Australia Institute, 2013).

A number of former mining cities have achieved economic diversification through the development of tourism. For example, in the report of the Center for Business Information, Sociological and Marketing Research «Bisam Central Asia» (BISAM Central Asia, 2012) is cited as an example the town of Big Stone Gap, located in Appalachia (Virginia, USA), which was successfully converted into a center ecotourism by supporting entrepreneurs engaged in tourism (selling equipment for kayaking and rafting, hotel services and so on).

This allows us to conclude that small business in a non-existent sphere is a promising way to withstand the inevitable economic and demographic decline in cities with a predominant development in the extractive industry. Targeted support of small and medium-sized businesses (entrepreneurs training, subsidies for new enterprises) in monotowns can help consider the subjects of the private sector of alternative economic specialization (for example, niche tourism).

Another form of development of small and medium-sized businesses in monotowns is to help small and medium-sized businesses to unite and competitively contract with large enterprises in the extractive or manufacturing industries. Local small and medium enterprises are often too small to participate in tenders for large companies, including city-forming enterprises of their own cities. In addition, they often do not know the requirements of such companies for quality, product design and so on. In the Canadian province of British Columbia, this approach contributed to increasing the profitability of mining enterprises in mining towns and creating new opportunities for small and medium-sized businesses. More specifically, the Northern Development Initiative Trust (NDIT) has set up a special website for networking between suppliers (www.supplychainconnector.ca/), which helps small businesses in the region find each other and take part in contests. The Contractor / Supplier Boot Camp helps to establish links between small and medium-sized enterprises and large industrial enterprises, organizing training on the

wishes, requests and specific requirements of large companies (Federation of Canadian Municipalities, 2015).

The study of foreign experience in the development of single-industry towns is particularly relevant for the Republic of Kazakhstan.

The current stage in the formation of economic relations presupposes the restructuring of the economy of Kazakhstan to an innovative type of development. Sustainable economic development can be achieved through the formation of a favorable innovation environment, which will allow for the activation of innovative activities and the effective use of innovative capacity in order to increase competitiveness and accelerated socio-economic development. Given this, the need to manage the innovation environment is determined both by the factors of the external environment and by the internal needs of the socio-economic system that determine the achievement of balanced economic development. At the same time, the formation and development of the innovation environment of Kazakhstan as a whole largely depend on the innovative environment of territorially isolated units that have undoubted production and innovation potentials.

The OECD report (OECD, 2016) details the innovative system, as well as intellectual property and higher education systems. Within the framework of the project «Enhancing Competitiveness through Optimization of Innovative Policy» of the OECD Program on Enhancing the Competitiveness of the Countries of Eurasia, the territorial location of Kazakhstan's innovation system, especially those elements that are associated with the commercialization of innovations, has been studied.

In large cities, as a rule, the percentage of the educated (hence, productive) population is higher. Such concentration of human capital in several cities is an important prerequisite for the successful existence of the country's innovation system. The symbiotic relationship between human capital, creative activity and a favorable urban environment with a high standard of living, as a rule, attracts and retains the so-called «creative class».

Thus, the success of the national innovation system depends on a number of urban innovation systems, especially in Kazakhstan, which is characterized by a high degree of concentration of scientific research and mental workers. The formation of highly organized, prosperous urban agglomerations with good housing conditions, an acceptable level of traffic jams and «points of attraction» for innovative ideas (leading universities,

venture funds, developed financial infrastructure) is necessary to stimulate innovation development. As Yusuf noted, Kazakhstan could set itself the goal of turning one or, possibly, two cities into «centers of knowledge» of Central Asia (OECD, 2017).

At present, Kazakhstan is far from the world level of advanced technologies. Significant distances between cities, low population density in many parts of the country, vast rural areas and many small towns with relatively low quality of infrastructure serve as natural obstacles to the development of the innovative sector of industrial production. Human capital, as a rule, is concentrated in large cities (and there are few such in Kazakhstan). As the results of a study by E. Boulhol and his team (Boulhol et al., 2008) show, the efficiency and intensity of private R & D is significantly influenced by the degree of concentration of cities, but not by the distance from large markets, which sounds promising for Kazakhstan (subject to acceleration of urbanization).

Kazakhstan has made it a priority to stimulate innovation at the enterprise level and to attract transnational corporations to whom the role of «innovative flagships» is intended. The tasks of the «State Program of Industrial and Innovative Development of the Republic of Kazakhstan for 2015-2019», the logical continuation of the «State Program on Forced Industrial and Innovative Development of the Republic of Kazakhstan for 2010-2014», includes the formation of innovative clusters and diversification of the economy through development manufacturing industry. As part of the program, the National Agency for Technology Development is responsible for the distribution of innovative grants, including the acquisition of technology in the OECD and China, and the support of innovative projects (OECD, 2017).

The following basic methods are put into the methodological basis of the research: abstract-logical, complex-factorial, modeling.

Literature review

The result of economic reforms in the Soviet Union was the mono-profiling of many Russian cities. The essence of the phenomenon of mono-profile consists in a rigid relationship between the development of all spheres of the city's life and the financial situation of the city-forming enterprise of one technological chain.

Mono-profile city (monotown) is an industrial city with a single-industry production. The Greek prefix «mono» (from the Greek monos – one) is

the first part of complex words with the meaning «consisting of one, single, referring to one; single» (Zuykina et al., 2016).

When determining a monotown, it is necessary to dwell on the concept of a town-forming enterprise. This term first appeared in the Soviet era. The monotown was created according to the plan for the development of city-forming and town-planning enterprises. A city-forming enterprise is a production enterprise where a significant or even a major part of the able-bodied inhabitants of a city or a village is engaged, in connection with which it has a decisive influence on the employment of the population. Graduating enterprises work for the internal needs of the city – municipal and social and cultural services (passenger transport, electricity, heat and water supply, sewage, garbage collection, construction, trade, food industry, etc.) (Maslova, 2011).

At present, there is no single interpretation of the concept of «monotowns». The concept of city-forming enterprises is specified in the Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan of June 28, 2014 No. 728 On approval of the Program for the Development of Regions until 2020 (with amendments and additions as of June 17, 2015). A monotown is defined as a city where the bulk (20% or more) of industrial production and the able-bodied population is concentrated on one or several (few) city-forming enterprises, usually of one profile and a resource orientation (monospecialization), which determine all economic and social processes taking place in the city. Also in the category of monotowns are cities with a population of 10 to 200 thousand people, characterized by one of the following criteria:

- the volume of industrial production of town-forming enterprises of the city in the main extractive sector is more than 20% of the city's total output (monospecialization);
- on city-forming enterprises of the city employ more than 20% of the total number of employed population;
- city, in which the city-forming enterprises partially work or suspended activities.

At the same time, many monotowns are administratively subordinated to suburban settlements and rural settlements, which are economically closely connected with the city (Resolution, 2015).

Russian sociologist A.N. Maslova (Maslova, 2011) starts from the local community and defines a monotowns as «a relatively isolated community of compact living people who are part of the macro

system, which is a special type of social organization, which is characterized by the systemic unity of the city and the city-forming enterprise and the monocentric nature of the economy associated with the implementation of a certain socially significant function in the macro system».

In Western Europe and the United States, emphasis is placed on finding the optimal model for managing a «shrinking» city, implementing the principle of (smart decline), assessing social consequences and the required social standards under controlled compression. The opposite of this approach is the experience of the People's Republic of China (PRC), where the problems of monotowns are solved within the framework of long-term «industrial revival» programs of large old industrial regions uniting several provinces, modernization of both city-forming enterprises and city centers of old industrial territories.

Thus, the monotown is a complex structure in which inseparably linked and synergies are the city and the city-forming enterprise, which has considerable potential for innovation, which is characterized by a set of resources required for the implementation of innovative activities: intellectual, material, financial, human resources, infrastructure and other. Accordingly, the peculiarities of the functioning monotown in an innovative economy, such as passivity development; concentration of monotowns within limited territories; lack of possibility to take into account a combination of favorable development factors; sharp polarization of the main elements of urban economic structure in combination with various expression of diversification and specialization; mismatch of the goals of the city and the city-forming enterprise; homogeneous professional population; significant dependence of the local budget on the activities of the city-forming enterprise.

Results and discussion

Taking this into account, in order to increase competitiveness, reduce social tensions in the labor market, create permanent jobs, develop small and medium-sized businesses, and increase the efficiency of local government, it is necessary to form and develop an innovation environment for the monotown, which is an integral part of regional and national innovation systems.

However, under the «innovative media company monotowns» means the totality of enterprises and organizations located on the territory of local self-government and engaged in direct activity on

the creation, commercialization and diffusion of innovation, as well as a set of organizations of the innovation infrastructure, organs of state (regional) administration and institutions that ensure the implementation of mechanisms of innovative development that meet both the characteristics of a single-industry city, and the requirements of a regional and national systems.

Given the economic, social, geographic features of a particular single-industry town, its innovation environment is characterized by a certain configuration of the main components of the elements, the appropriate forms and conditions for the interaction of functional blocks, external and internal factors affecting the innovative development of a single-industry town (Figure 1).

Internal factors of formation and development of the innovation environment of a single-industry city, both positive and negative impacts, are divided into the following types: production; organizational-economic, institutional.

At the same time, external factors play a significant role in shaping and developing the innovation environment of the monotown. Like the factors of the internal innovation environment, the factors of the external environment are interrelated. Under the interconnectedness of the factors of the external innovation environment is understood the level of force with which a change in one factor affects other factors. As established in the course of the study, the external innovation environment is characterized by the complexity (the number of factors that a mono-city must respond to), mobility (the speed with which changes in the environment occur), uncertainty (a function of the amount of information a monocity has about a particular factor, and function of confidence in this information).

Thus, under the management of the innovation environment of a single-industry city, it is proposed to understand the multidimensional and multidimensional, purposeful process of the impact of local self-government bodies on the innovation environment, based on a combination of interests, coordination of participants' activities and taking into account the degree of influence of various factors of positive and negative impact.

As the results of the research show, in the process of interaction of subsystems of the innovative environment of a monotown, there are institutional contradictions, which necessitates the formation of an innovative infrastructure that performs the function of reducing the risks of interaction and professional advancement of innovations to the market. Innovative infrastructure is the main tool

of the innovation economy and represents a set of interrelated, complementary production and technical systems, organizations, firms and the corresponding organizational and management systems necessary and sufficient for effective innovation and innovation. The structure of the innovation infrastructure includes: production and technological infrastructure; consulting infrastructure; infrastructure for training; information infrastructure; financial infrastructure; marketing infrastructure. At the same time, each component of the innovation infrastructure has a certain set of specific properties and characteristics.

The main directions of innovative development of the monotown are in direct connection with the specialization of the city, which has a significant impact on the efficiency of managing the innovation

environment of the single-industry town. Thus, according to the official data provided by the Working Group on the Modernization of Mono-cities under the Ministry of Regional Development of the Republic of Kazakhstan, there are 27 single-industry cities (32% of the total number of Kazakhstan cities), home to about 1,340,551 people (7.4% of the urban population countries in single-industry towns). Monotowns in unstable environmental conditions require qualitative transformations and transformations based on innovations in order to modernize traditional (city-forming) industries; diversification of the city's economy (creation of new industries and enterprises serving the population and business); development of small and medium business; improve the image of the city and improve the quality of life.

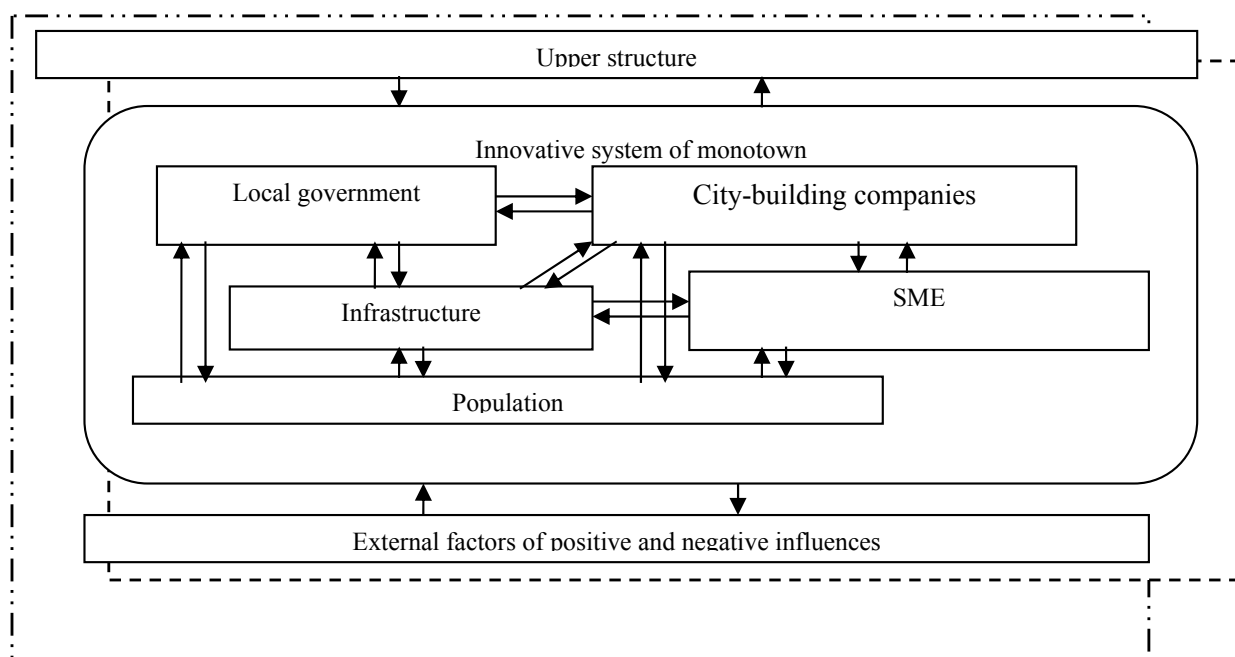


Figure 1 – Structure of innovative sphere of monotown
(compiled from sources (Lytkin, 2012))

In order to solve the existing problems of managing the innovation environment, a single-industry city is proposed to be implemented on the basis of a methodical approach. This approach is as follows:

1) the innovative development of a single-industry town is based on temporary irreversibility and is a positive difference between the current and the past state;

2) the innovative development of a monotown is based on the dynamism and unrepeatability of stages in the transformation of the innovation environment of a single-industry town;

3) management of the innovative environment of a monotown represents a positive transformation of its properties and qualitative characteristics when moving to a higher level of functioning;

4) management of the innovation environment of a single-industry city is a process of natural, inevitable, irreversible and necessary;

5) the essential characteristic of the management of the innovative environment of a single-industry town is the existence of a qualitative difference between the typical and necessary stages of organizational changes;

6) the integral nature of the innovative development of a single-industry city is determined by the cumulative effect, which is based on internal levers of self-movement of the innovation environment of a single-industry town, revealing its internal potential;

7) management of the innovation environment of the monotown is focused on the implementation of the mission, which involves the assessment and selection of the development criterion in accordance with the preferences and interests of counterparties of the innovation environment of the single-industry city, taking into account internal and external factors.

Given this, it is necessary to highlight the system-wide and socio-economic laws governing the innovative environment of a single-industry city. The general laws governing the management of the innovation environment of a single-industry city are the following: the law of necessary diversity, the law of specialization of management, the law of integration of management, the law of saving time, the law of synergy, the law of complement, the law of proportionality, the law of composition, the law of information-order, the law of development (ontogeny), law self-preservation. Within the framework of the study, the following social and economic laws are distinguished: the law of priority of social goals, which is based on the condition of maintaining the equilibrium and development of the innovation environment of a single-industry city by ensuring the achievement of the goal of constantly improving the level and quality of life of the population, which is the main source of increasing economic efficiency; the law of increasing subjectivity and intellectuality, which lies in the fact that intellectual capital plays a decisive role in the current conditions of management (Mysin, 1998).

Management of the innovation environment of the monotown is based on the subordination of innovative processes to unified laws, which is an objective prerequisite for the formation of mechanisms for the development and adoption of managerial decisions. In connection with this general laws in our opinion is: the interaction of part and whole,

hierarchical order, feasibility. The specific features include the following: the successive change of technological structures (cyclicality); technology as a universal form of innovation; a succession of generations of technologies based on movement along the logistic (S-shaped) curve; interrelation of innovative technologies with production of innovative type; integrity, conformity and balance of all technologically coupled links (components) in the production process; synchronization of the level of scientific and technological development and organizational and economic forms and production structures.

Thus, the idea of managing the innovation environment of a single-industry town as a regular and probabilistic process allows us to distinguish two of its results: technologies and products whose interdependence will determine the efficiency of the company and the competitiveness of a single-industry town. Through innovative products produced on the basis of innovative technologies, economic, and then social effects are formed. Simultaneously, this approach makes it possible to create a management system for the innovation environment in accordance with the stages of innovative development as a determinative factor. The interconnection of these processes causes the need to synchronize the level of innovative development and the organizational and economic forms of its provision.

A mono-city is viewed as an open complex system, including subsystems in a no equilibrium state, which is characterized by intensive multiple-discrete exchange of the results of its activity between subsystems, the system and the external environment. The innovative environment of a single-industry city has the direction of processes conditioned by the internal properties of its elements in their individual and collective manifestation. Individual manifests itself in the branch belonging to business entities, collective – in territorial unity.

Proceeding from this, when forming a management system for the innovation environment of a single-industry city, along with the system, program-target, innovative and logistical approaches, the territorial-branch approach is used. In the form of processes, regulated self-organization is proposed, which is expressed in the qualitative and quantitative symmetry of the relations between the elements of the innovation environment of a single-industry town, which is striving for self-reproduction; in mutually positive relations and relations between its elements with the strengthening of positive feedback and the transformation of mutually negative interactions into a synergetic effect in its real manifestations.

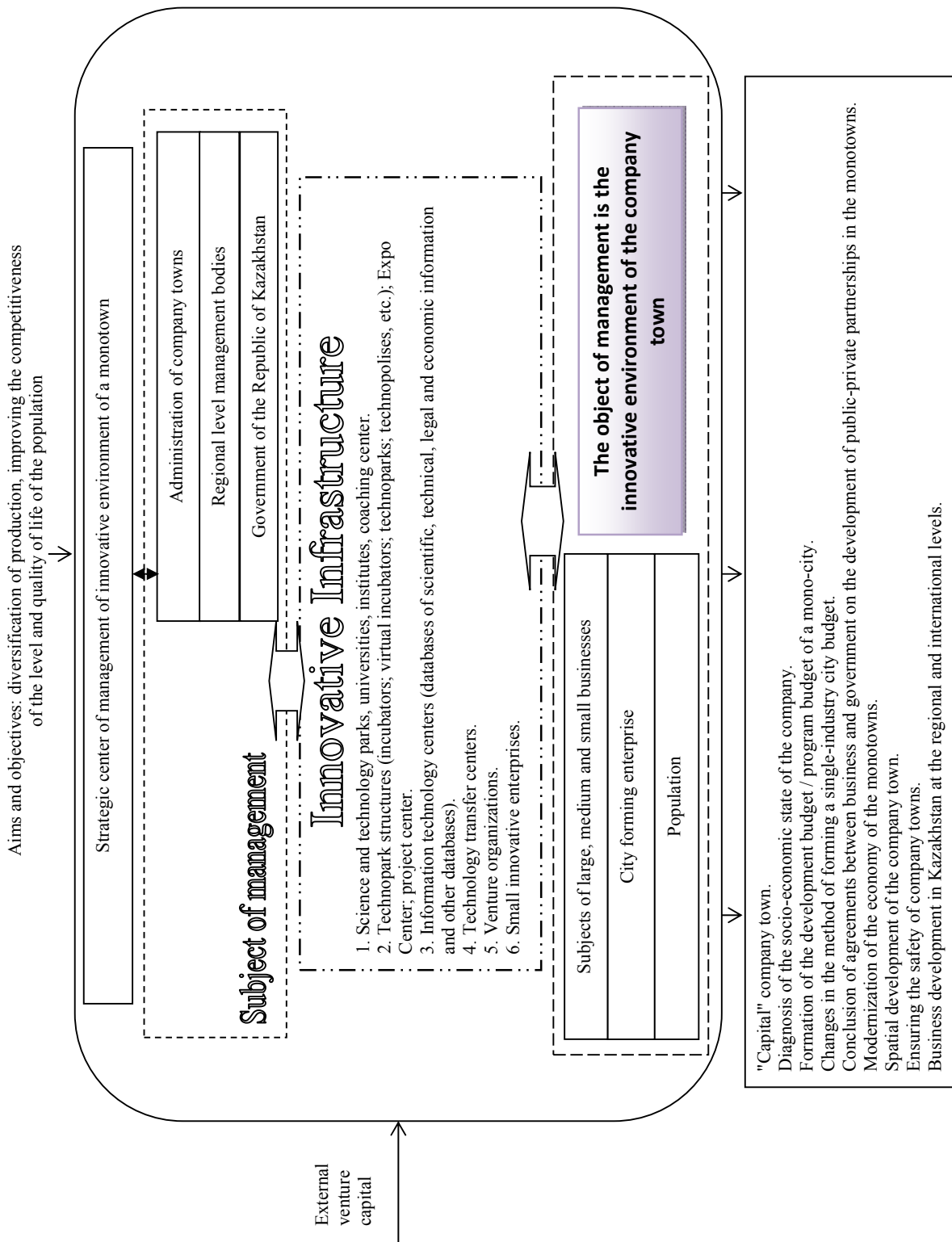


Figure 2 – Management model innovation environment monotown

The development of regular and systematic positive feedback helps business entities to establish horizontal mutually beneficial relations and on this basis to create a favorable innovation environment for a single-industry city, which provides for a simultaneous positive dynamic development of all elements. In this case, the contradictions are stabilizing and lead the state of the innovation environment of the monotown to a new higher level of development.

The formation and development of the innovation environment of the monotown are ensured by the implementation of a set of general and particular management principles. Thus, the article proposes private principles for managing the innovation environment of a single-industry city: unity through diversity; progressive evolution: complication, acceleration and economy; completion; balance of economic and social; «Counter» movement in return for «movement from a single center»; the establishment of a common pace of development in the unified parts; localization of the structure in an unstable environment; equifinality; irreducibility; long-range correlations. Realization of private principles of management of the innovation environment of a single-industry city, resulting from innovative economic relations, laws and regularities, will allow building an effective management system for the innovation environment of a single-industry town on the basis of horizontal links. The proposed approach to the formation of the management system of the innovation environment is manifested in practice through selected measures of the subject's influence on the management object, that is, through a system of management methods. The system of management methods for the innovation environment includes economic, organizational, administrative and socio-psychological methods. The specificity of their content is determined by the specifics of the object of management, the goals and tasks facing it.

Hence the conclusion that the developed management system of the innovation environment of a single-industry city is aimed at systematically searching for new opportunities for innovative development, overcoming the fragmentation and lack of purposefulness of the innovation practice and includes a management model of the innovation environment of the single-industry city and an organizational mechanism. As established in the course of the study, the features of the management model of the innovation environment of a single-industry company are the active use of horizontal links and the reduction of the role of hierarchical structures (Figure 2). The distinctive features of horizontal

structures include the following: a decrease in the number of management levels and, accordingly, a reduction in the control functions; the emphasis is shifted to ensuring a higher level of coordination in the framework of managing the innovation environment of the single-industry city; the ability to transform the management structure in accordance with changes in environmental conditions. At the same time, the legal powers of the subject of management are distributed vertically. Horizontal power is not defined by a formal hierarchy and a rigid organizational scheme, but is related to cross-links. Each subsystem and each element make a unique contribution to the achievement of the priority goals of the development of the innovative environment of the single-industry city.

Conclusion

Hence the conclusion that the developed system for managing the innovation environment of the monotown is aimed at a systematic search for new opportunities for innovative development, overcoming fragmentation and non-purposefulness of innovative practices, and includes a model for managing the innovation environment of a single-industry city and an organizational mechanism. As established in the course of the study, the peculiarities of the management model of the innovation environment of a single-industry city are the active use of horizontal links and the reduction of the role of hierarchical structures. The distinctive features of horizontal structures include the following: reducing the number of control levels and, correspondingly, reducing control functions; the emphasis is shifted to ensuring a higher level of coordination within the management of the innovation environment of the single-industry town; ability to transform the management structure in accordance with changes in environmental conditions. At the same time, the legal powers of the subject of management are distributed vertically. Horizontal power is not determined by the formal hierarchy and rigid organizational scheme, but has to do with cross-linking. Each subsystem and each element make their unique contribution to the achievement of the priority objectives of the development of the innovation environment of the monotown city.

Today, the formation of a regional policy aimed at more effective development of single-industry cities, including a set of measures for investment and innovative development, increasing the effectiveness of state support, reducing the imbalance in the labor market, and developing

public private partnerships in single-industry cities is becoming topical. The definition of effectiveness from the implementation of measures becomes one of the necessary factors for the rational allocation of budgetary funds.

Thus, we can draw the following conclusions: in modern conditions, the current organizational mechanism for managing the innovation environment of a single-industry town does not adequately

meet the goals and objectives of development. In this regard, in the framework of improving this organizational mechanism, considering the basic functions of a single-industry company, it should be taken into account that its modernization and development of the innovation environment will have an impact on the socio-economic position of the city, region and the entire national economy as a whole.

References

- Federation of Canadian Municipalities. Canadian municipalities and the mining sector: Insights from British Columbia, Canada. – FCM policy brief. – 2015 www.fcm.ca/Documents/tools/International/Canadian_Municipalities_And_The_Mining_Sector_EN.pdf
- Greenhalgh C.H. Innovation, intellectual property, and economic growth. – Princeton, Oxford: Princeton University Press. – 2010, 366 p.
- Martinez-Fernandez C. et al. The shrinking mining city: Urban dynamics and contested territory // *International Journal of Urban and Regional Research*. – 2012. – vol. 36/2, pp. 245-260.
- Monotowns of East Kazakhstan: Assessment and possible solutions (Центр бизнес-информации, социологических и маркетинговых исследований «Bisam Central Asia».
- OECD. Boosting Kazakhstan's National Intellectual Property System for Innovation. – OECD Publishing, Paris. – 2016 <http://dx.doi.org/10.1787/9789264260955-en>.
- OECD. OECD Urban Policy Reviews: Kazakhstan: (Russian version). – OECD Publishing, Paris. – 2017. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264274624-ru>
- Regional Australia Institute. Rethinking the future of northern Australia's regions. Regional research report. – Canberra. – 2013. www.regionalaustralia.org.au/wpcontent/uploads/2013/11/Rethinking-the-future-of-northern-Australias-regions1.pdf
- Wali A.A. The role of geography in the analysis of industrial development strategies within the spatial organization of a region // *Bulletin of Geography. Socioeconomic Series*. – 2014. – vol. 24, pp. 231-244.
- Zotic V., Alexandru D.E., Puiu V. Functional Zoning of the City/Village Area and Its Contribution to the Sustainable Development of Settlements // *Journal of Settlements and Spatial Planning*. – 2010. – vol. 1(2), pp. 181-189.
- Божко Л.Л., Лескова Л.Г. Совершенствование методологических подходов к управлению развитием моногородов в Республике Казахстан // *Муниципалитет: экономика и управление*. – 2015. – № 3, С. 16-26.
- Липсиц И.В., Вигдорчик Е.А., Нещадин А.А. Монопрофильные города и градообразующие предприятия. – М.: Экспертный институт, 2000. – 304 с.
- Лыткин, А.И. Инновационное развитие моногорода // *Экономика и управление: научно-практический журнал*. – 2012.
- Маслова А.Н. История социально-экономического развития моногородов России [Электронный ресурс]. URL: <http://www.allrus.info/main.php?ID=645725> (дата обращения: 16.06.2018)
- Мысин Н.В. Теория социального управления. – СПб.: СЗАГС, 1998. – 384 с.
- Нурланова Н.К. Моногорода Казахстана: методические основы оценки состояния и направления развития. – Алматы: Институт экономики КН МОН РК, 2014. – 256 с.
- Программа развития регионов до 2020 года. Постановление Правительства Республики Казахстан от 28 июня 2014 года № 728. <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000728>
- Постановление Правительства Республики Казахстан. Об утверждении Программы развития регионов до 2020 года, от 28 июня 2014 года № 728. (с изменениями и дополнениями по состоянию на 17.06.2015 г.)
- Тургель И. Д. Монофункциональные города России: от выживания к устойчивому развитию. – Екатеринбург: Уральская акад. гос. службы, 2010. – 519 с.
- Тургель И.Д., Божко Л.Л., Нурланова Н.К. Государственная поддержка развития моногородов России и Казахстана // *Вестник финансового университета*. – 2016. – №2.
- Зуйкина А.С., Братчикова А.И. Направления государственной поддержки развития моногородов в России в условиях экономических кризисов (на примере Пермского края). – 2016. DOI: 10.17072/2218-9173-2016-2-32-46

References

- Bozhko L. L., Leskova L. G. (2015) Sovershenstvovaniye metodologicheskikh podkhodov k upravleniyu razvitiyem monogorodov v Respublike Kazakhstan [Improving Methodological Approaches to Managing the Development of Monotowns in the Republic of Kazakhstan]. *Munitsipalitet: ekonomika i upravleniye*, vol. 3, pp. 16-26.

Federation of Canadian Municipalities. (2015) Canadian municipalities and the mining sector: Insights from British Columbia, Canada. FCM policy brief, www.fcm.ca/Documents/tools/International/Canadian_Municipalities_And_The_Mining_Sector_EN.pdf

Greenhalgh C.H. (2010) Innovation, intellectual property, and economic growth. Princeton, Oxford: Princeton University Press, 366 p.

Lipsits I.V., Vigdorichik Ye. A., Neshchadin A. A. (2000) Monoprofil'nyye goroda i gradoobrazuyushchiye predpriyatiya [Mono-profile towns and town-forming enterprises]. M.: Ekspertnyy institute, 304 s.

Lytkin A. I. (2012) Innovatsionnoye razvitiye monogoroda [Innovative development of a monotown]. *Ekonomika i upravleniye: nauchno-prakticheskiy zhurnal*.

Martinez-Fernandez C. et al. (2012) The shrinking mining city: Urban dynamics and contested territory. *International Journal of Urban and Regional Research*, vol. 36/2, pp. 245-260.

Maslova A.N. Istoriya sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya monogorodov Rossii [The history of the socio-economic development of single-industry towns of Russia]. URL: <http://www.allrus.info/main.php?ID=645725>

Monotowns of East Kazakhstan: Assessment and possible solutions. Center for business information, sociological and marketing research «Bisam Central Asia».

Mysin N.V. (1998) Teoriya sotsial'nogo upravleniya [Theory of social management]. SPb.: SZAGS, 384 p.

Nurlanova N.K. (2014) Monogoroda Kazakhstana: metodicheskiye osnovy otsenki sostoyaniya i napravleniya razvitiya [The monotowns of Kazakhstan: a methodological basis for assessing the state and direction of development]. Almaty: Institut ekonomiki KN MON RK, 256 p.

OECD (2016) Boosting Kazakhstan's National Intellectual Property System for Innovation. OECD Publishing, Paris, <http://dx.doi.org/10.1787/9789264260955-en>.

OECD (2017) OECD Urban Policy Reviews: Kazakhstan: (Russian version). OECD Publishing, Paris. <http://dx.doi.org/10.1787/9789264274624-ru>

Postanovleniye Pravitel'stva Respubliki Kazakhstan ob utverzhdenii Programmy razvitiya regionov do 2020 goda, ot 28 iyunya № 728. (s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 17.06.2015 g.) [Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan. On approval of the Program of development of regions until 2020, dated June 28, 2014 No. 728. (with amendments and additions as of June 17, 2015)]

Programma razvitiya regionov do 2020 goda. Postanovleniye Pravitel'stva Respubliki Kazakhstan ot 28 iyunya 2014 goda № 728 [Regional Development Program until 2020. Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated June 28, 2014 No. 728]. <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1400000728>

Regional Australia Institute (2013) Rethinking the future of northern Australia's regions. Regional research report. Canberra, www.regionalaustralia.org.au/wpcontent/uploads/2013/11/Rethinking-the-future-of-northern-Australias-regions1.pdf

Turgel' I.D. (2010) Monofunktional'nyye goroda Rossii: ot vyzhivaniya k ustoychivomu razvitiyu [Monofunctional towns of Russia: from survival to sustainable development]. Yekaterinburg: Ural'skaya akad. gos. sluzhby, 519 p.

Turgel' I.D., Bozhko L.L., Nurlanova N.K. (2016) Gosudarstvennaya podderzhka razvitiya monogorodov Rossii i Kazakhstana [State support for the development of single-industry towns of Russia and Kazakhstan]. *Vestnik finansovogo universiteta*, vol. 2.

Wali A.A. (2014) The role of geography in the analysis of industrial development strategies within the spatial organization of a region. *Bulletin of Geography. Socioeconomic Series*, vol. 24, pp. 231-244.

Zotic V., Alexandru D.E., Puiu V. (2010) Functional Zoning of the City/Village Area and Its Contribution to the Sustainable Development of Settlements. *Journal of Settlements and Spatial Planning*, vol. 1(2), pp. 181-189.

Zuykina A.S., Bratchikova A.I. (2016) Napravleniya gosudarstvennoy podderzhki razvitiya monogorodov v Rossii v usloviyakh ekonomicheskikh krizisov (na primere Permskogo kraya) [Directions of state support for the development of single-industry cities in Russia in the context of economic crises (on the example of the Perm Territory)] DOI: 10.17072/2218-9173-2016-2-32-46

Никифорова Н.¹, Смыкова М.², Муталиева Л.³, Жуманов К.⁴

¹д.э.н., профессор, e-mail: nikiforova1504@yandex.kz

²к.э.н., доцент, e-mail: mraisovna@mail.ru

Алматы Менеджмент Университет, Казахстан, г. Алматы

³к.э.н., доцент, Евразийский Национальный университет имени Л.Н. Гумилева,
Казахстан, г. Астана, e-mail: mutaliev_a_leila@mail.ru

⁴докторант, Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Казахстан, г. Алматы, e-mail: kairat.zhuman@mail.ru

**СОВРЕМЕННОЕ СОСТОЯНИЕ И ТЕНДЕНЦИИ
ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ МЕГАПОЛИСА**

Развитие инновационной деятельности в Казахстане будет проходить более эффективно, если регионы начнут активизировать свою деятельность в данном направлении. На развитие города большое влияние оказывает уровень инновационной активности. В статье представлен анализ развития инновационной деятельности в мегаполисе – городе Алматы. В данной статье проводится анализ литературных источников, которые позволили понять особенности инновационной деятельности. Авторами отмечена значимость и важность развития инноваций. В статье дана оценка уровня развития инновационной деятельности мегаполиса в динамике, изменения активности и источников финансирования инноваций, определены структурные сдвиги по отраслям и сферам деятельности. Проведены исследования основных показателей степени развития инновационной деятельности и факторов, сдерживающих их развитие. Для проведения анализа было проведено исследование в форме опроса экспертов и глубинного интервью в сфере и инноваций. По итогам исследования сделан вывод о том, что для развития инновационной деятельности необходим комплексный подход, нацеленный не только на формирование инноваций, но и стимулирование предприятий, которые не только занимаются разработкой инноваций, но производят и реализовывают новые продукты.

Ключевые слова: инновации, инновационная деятельность, конкурентоспособность, мегаполис, инновационная продукция, предприятия.

Nikiforova N.¹, Smykova M.², Mutaliyeva L.³, Zhumanov K.⁴

¹d.e.s., professor, e-mail: nikiforova1504@yandex.kz

²c.e.s., Associate professor, e-mail: mraisovna@mail.ru

Almaty Management University, Kazakhstan, Almaty

³c.e.s., Associate professor, L.N. Gumilyov Eurasian National University,
Kazakhstan, Astana, e-mail: mutaliev_a_leila@mail.ru

⁴doctoral student, al-Farabi Kazakh National University,
Kazakhstan, Almaty, e-mail: kairat.zhuman@mail.ru

**Modern condition and tendencies
of innovative development of megapolis**

The development of innovation activities in Kazakhstan will be more effective if the regions begin to intensify their activities in this direction. The development of the city is greatly influenced by the level of innovation activity. The article presents an analysis of the development of innovation activities in the metropolis – the city of Almaty. This article analyzes literary sources, which allowed to understand the features of innovation. The authors noted the importance and importance of innovation. The article assesses the level of development of innovation activity in the metropolis in the dynamics, changes in the activity and sources of financing of innovations, identifies structural changes in the sectors and areas of activity. Studies of the main indicators of the degree of development of innovative activity and the fac-

tors hindering their development were conducted. For the analysis, a study was conducted in the form of a survey of experts and in-depth interviews in the field and innovation. The study concluded that the development of innovation requires an integrated approach, aimed not only at generating innovations, but also stimulating enterprises that not only develop innovations, but produce and market new products.

Key words: innovation, innovation, competitiveness, megalopolis, innovative products, enterprises.

Никифорова Н.¹, Смыкова М.², Муталиева Л.³, Жуманов Қ.⁴

¹Э.ғ.д., профессор, e-mail: nikiforova1504@yandex.kz

²Э.ғ.к., доцент, e-mail: mraisovna@mail.ru

Алматы Менеджмент Университеті, Қазақстан, Алматы қ.

³Э.ғ.к., доцент, Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті,

Қазақстан, Астана қ., e-mail: mutaliev_a_leila@mail.ru

⁴докторант, Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,

Қазақстан, Алматы қ., e-mail: kairat.zhuman@mail.ru

Мегаполистің инновациялық дамуының қазіргі жағдайы мен тенденциялары

Қазақстанда инновациялық қызметті дамыту тиімдірек болатын еді, егер өңірлер осы бағытта өз қызметін жандандыратын болса. Қаланың дамуы инновациялық қызметтің деңгейіне айтарлықтай әсер етеді. Мақалада Алматы қаласының мегаполисінде инновациялық қызметтің дамуына талдау жасалған. Бұл мақалада инновацияның ерекшеліктерін түсінуге мүмкіндік беретін әдеби көздер талданады. Авторлар инновацияның мәнділігі мен маңыздылығын атап өткен. Мақала инновациялық қызметтің даму деңгейін, инновацияларды қаржыландыру көздері мен белсенділігінің өзгеруі, салалар мен қызмет түрлерінде құрылымдық өзгерістерді анықтайды. Инновациялық қызметтің даму дәрежесінің негізгі көрсеткіштерін және олардың дамуына кедергі келтіретін факторларды зерттеу жүргізілді. Талдау үшін сарапшылардың инновациялар бойынша сауалнама және сұхбат түріндегі зерттеуі жүргізілді. Зерттеу қорытындысы бойынша инновациялық қызметті дамыту үшін инновацияларды қалыптастыруға ғана емес, инновацияларды әзірлеумен айналысатын, сонымен қатар жаңа өнімдерді өндіретін және сататын кәсіпорындарды ынталандыруға бағытталған кешенді тәсіл қажет деген қорытынды жасалды.

Түйін сөздер: инновациялар, инновациялық қызмет, бәсекеге қабілеттілік, мегаполис, инновациялық өнімдер, кәсіпорындар.

Введение

Переход Казахстана и его регионов на инновационный путь развития является ключевой задачей экономической политики государства. Мировой опыт развития экономики страны и ее регионов свидетельствует о том, что устойчивое развитие достигается за счет тесной взаимосвязи инвестиций и инноваций. При этом качество инвестиций обеспечивается за счет того, что в их структуре основную долю составляют инновации. Использование инноваций позволяет предприятиям эффективно конкурировать как на внутреннем, так и на внешнем рынках, привлекать потребителей, тем самым улучшать свои финансовые показатели.

Уровень конкурентоспособности предприятия напрямую зависит от его технологического уровня. При этом следует учитывать и то, что не все инновации способствуют росту конкурентоспособности, а только те, которые ориентированы на новые рынки и связаны с конкретными оригинальными разработками.

Мировая практика свидетельствует о том, что уровень инновационной активности промышленных предприятий региона связан с наукой, ее ролью в реформировании национальной экономики и объемами финансирования инноваций.

Все это достаточно аргументирует выбор тематики авторского исследования в данном направлении.

Материалы и методы

Для проведения анализа было проведено исследование в форме опроса экспертов и глубинного интервью в сфере инноваций. Наблюдается усиление конкуренции и изменение потребительских предпочтений, что оказывает влияние на процесс разработки и реализации инноваций, что подтверждается результатами опроса экспертов. Так, 75% опрошенных экспертов ответили, что основной причиной внедрения и разработки инновации является ужесточение конкуренции, а 25% – изменение потребительских предпочтений.

Как показали результаты исследования, основным источником инноваций являются идеи топ-менеджеров и учредителей компаний (33%),

Вторым источником инноваций являются исследования поведения потребителей и определение скрытых мотивов потребления (25%), на третьем месте – изученный зарубежный опыт и исследования по существующим товарам; менее значимый источник – идеи сотрудников компании.

В основном компании г. Алматы используют инновации для разработки товаров и услуг, особое внимание уделяется внедрению новых способов продвижения товара на рынок, менее важное использование инноваций для оптимизации бизнес-процессов и совершенствования технологий.

По результатам проведенного опроса было выявлено, что отношение к инновациям у большинства персонала предприятий города нейтральное (45%) или негативное (35%), и в меньшей степени положительное (20%).

75% компаний не используют систему мотивации для персонала при внедрении инноваций, а из тех, кто использует, 82% экспертов применяют нематериальную систему поощрения сотрудников при внедрении инноваций.

Основными барьерами, сдерживающими развитие инноваций, по мнению экспертов, являются высокие риски, так отметили 27%, на втором месте – нехватка квалифицированного персонала и его инертность – 22%, на третьем месте – отсутствие финансовых средств – 16% и менее значимым является такой фактор, как законодательная база в области инноваций – 12%.

Основные причины, сдерживающие развитие инновационной деятельности предприятий г. Алматы: недостаток собственных средств, высокие затраты на разработку и внедрение инноваций. В связи с этим слабая заинтересованность предприятий в инновациях. Поэтому необходимо разработать эффективную систему стимулирования компаний г. Алматы, которые имеют высокие показатели инновационной активности. В первую очередь гранты предоставлять компаниям, которые активно занимаются не только разработкой инноваций, но и внедрением и реализацией инновационных продуктов

Обзор литературы

Анализ публикаций инновационного развития городов показал актуальность данной проблемы как в зарубежных странах, так и в Респу-

блике Казахстан. Научное обоснование и обзор научных исследований, посвященных изучению проблем инновационного развития мегаполиса, показывает, что большой вклад внесли такие ученые, которые развили теорию экономических отношений, характеризующих инновационный характер производства, как П. Друкер (2007), И. Шумпетер (1982), Б. Санто (1990), М. Портер (2006), К. Фримен (1995), Э. Хардагон (2007), И. Ансофф (2009). Значительный вклад в исследование вопросов инвестиционного развития регионов внесли такие ученые как Н. Кондратьев (1992), В. Васильев (2011), А. Анчишкин (1986), Е. Яковлева (2012), В. Кандалинцев (2015), А.Рен (2012) и другие. Вопросами анализа и оценки эффективности инновационной деятельности занимались: К. Кристенсен (2015), Н. Василенко (2014), О. Мызрова (2005), А. Плотников (2010) и другие.

Вместе с тем, в настоящее время отсутствуют исследования, касающиеся решения вопросов инновационного развития мегаполисов на основе комплексного и системного подходов к использованию их инновационного потенциала. В условиях динамично развивающейся экономики мегаполисов Казахстана возникает необходимость проведения исследований в направлении обобщения практического опыта в области инноваций и определения тенденций развития инновационной деятельности регионов. В связи с этим необходимы новые решения, которые учитывали бы не только накопленный опыт, но и специфику развития инновационной деятельности в мегаполисе.

Обсуждение

Город Алматы является мегаполисом и крупнейшим экономическим центром Республики Казахстана, на который приходится 20,9% ВВП страны, 32% всех налоговых и неналоговых поступлений, 41% всех торговых операций, и который обеспечивает работой около 15% занятого населения республики. На долю г. Алматы приходится 7,4% республиканского объема реализованной инновационной продукции и 0,8% от общего объема экспорта инновационной продукции Казахстана (2016).

Структура экономики г. Алматы в последние годы изменилась, но не значительно. Значительная доля в структуре экономики города приходится на розничную торговлю (53%) и увеличилась по сравнению с 2012 годом почти в 2 раза. На втором месте в структуре экономики г. Алматы услуги

транспорта, доля которых в 2016 году составила 19,2%. На третьем месте находится промышленное производство, доля которого уменьшилась за исследуемый период с 23,4% до 18,6% (2016).

Анализ структуры экономики г. Алматы показал, что наиболее развитым сектором является торговля, которая обеспечивает более половины всех поступлений в бюджет города. Производство занимает небольшую долю. За исследуемый период снизился индекс предпринимательской

уверенности, отражающий изменение деловой активности в городе, на 3 процентных пункта и составил в 2016 году 2%.

На развитие города большое влияние оказывает уровень инновационной активности. Алматы является одним из центров разработки и внедрения инноваций Республики Казахстан. В таблице 1 представлена динамика роста объема произведенной инновационной продукции в Республике Казахстан и г. Алматы.

Таблица 1 – Динамика роста объема произведенной инновационной продукции в Республики Казахстан и г. Алматы за 2011-2017 гг.

Регионы	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	Темп роста 2011 г. к 2017 г., %
Казахстан	235 962,7	379 005,6	578 263,1	580 386,0	377 196,7	445 775,7	844 734,9	357,9
Алматы	10 601,4	12 579,1	12 504,9	22 088,6	38 876,9	29816,3	26183,3	246,9
Доля Алматы, %	4,5	3,3	2,2	3,8	10,6	6,7	3,1	68,8

Динамика роста объемов произведенной инновационной продукции свидетельствует о том, что темпы роста данного показателя в г. Алматы опережают аналогичный показатель по Казахстану более, чем на 68,9 %.

За 2011-2017 годы в г. Алматы объем произведенной инновационной продукции вырос в 3,5 раза. В то же время г. Алматы проигрывает по такому показателю как объем реализованной инновационной продукции, который составляет почти 68,6 % к объему произведенной инновационной продукции.

В целом в 2017 году из 7 124 предприятий г. Алматы, только 550 имеют инновации, что составляет 7,7%. Для сравнения в Китайской Народной Республике данный показатель составляет в среднем 11%, то есть почти в 2 раза выше, чем в г. Алматы. Как показал анализ данных официальной статистики, инновационная активность г. Алматы за период с 2011 года по 2017 год снизилась на 0,6% (рисунок 1) и составила 6,7% (2016).

Распределение инновационной активности по отраслям и сферам деятельности имеет свои особенности, которые влияют на эффективность их инновационной деятельности. Низкая инновационная активность в 2016 году была в таких отраслях как сельское хозяйство (1,7%), строительство (5,2%), транспорт и складирование (5,4%). Наибольшее значение данного показателя приходилось на образование (46,3%). Резкий рост

инновационной активности наметился в здравоохранении и социальных услугах. За рассматриваемый период данный показатель вырос почти в 5 раз и составил в 2016 году 19,2% (2016).

В тоже время в таких отраслях как информация и связь (7,5%), обрабатывающая промышленность (9,4%) инновационная активность выше средней по городу.

Сравнительный анализ инновационной активности по размерам предприятий в г. Алматы показал, что доля предприятий малого бизнеса составляет 89,4%, при этом инвестиционная активность у них самая низкая и в 2016 году составила 2,8% (рисунок 2).

Как видно из рисунка 2, инновационная активность г. Алматы в 2017 году по сравнению с 2016 годом увеличилась по всем типам предприятий. У крупных предприятий в 2017 году инновационная активность увеличилась на 9,6%, а у средних снизилась на 2,6 %. Это объясняется в первую очередь тем, что у данных предприятий больше финансовых возможностей, развитая инновационная инфраструктура, компетентный кадровый состав в области инновационной деятельности, разработана стратегия инновационного развития. Для определения стратегии развития первоначально целесообразно определить стратегические зоны (2012). Все это создает необходимые условия для инновационного развития компании.

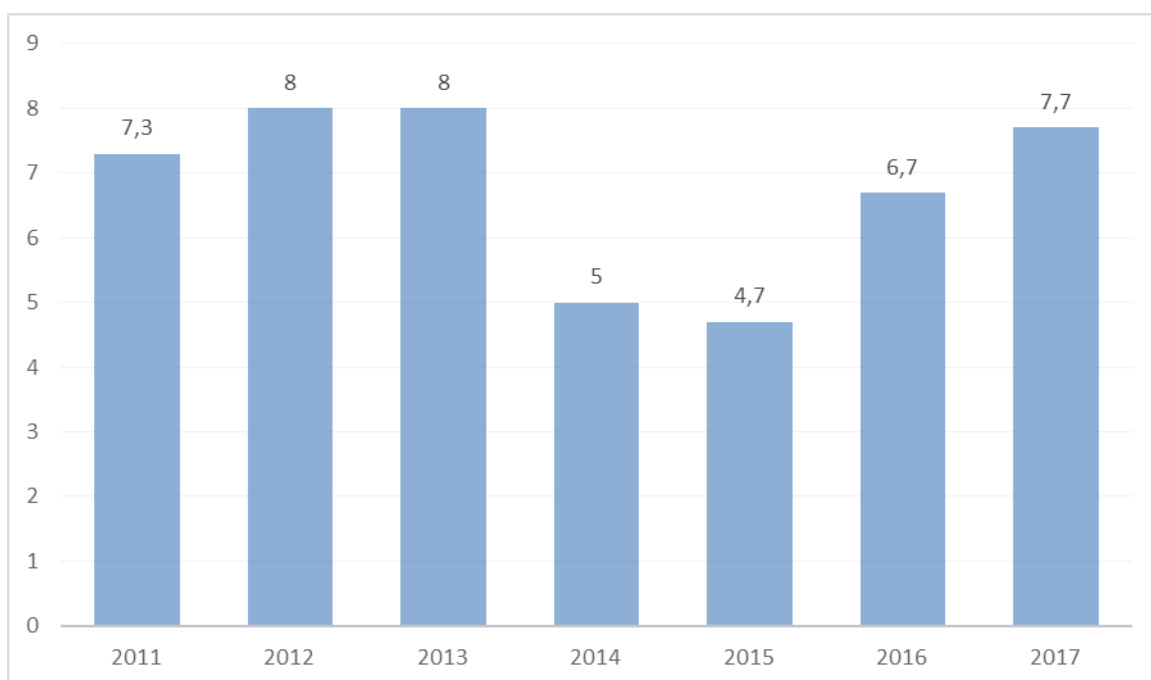


Рисунок 1 – Динамика инновационной активности города Алматы, %

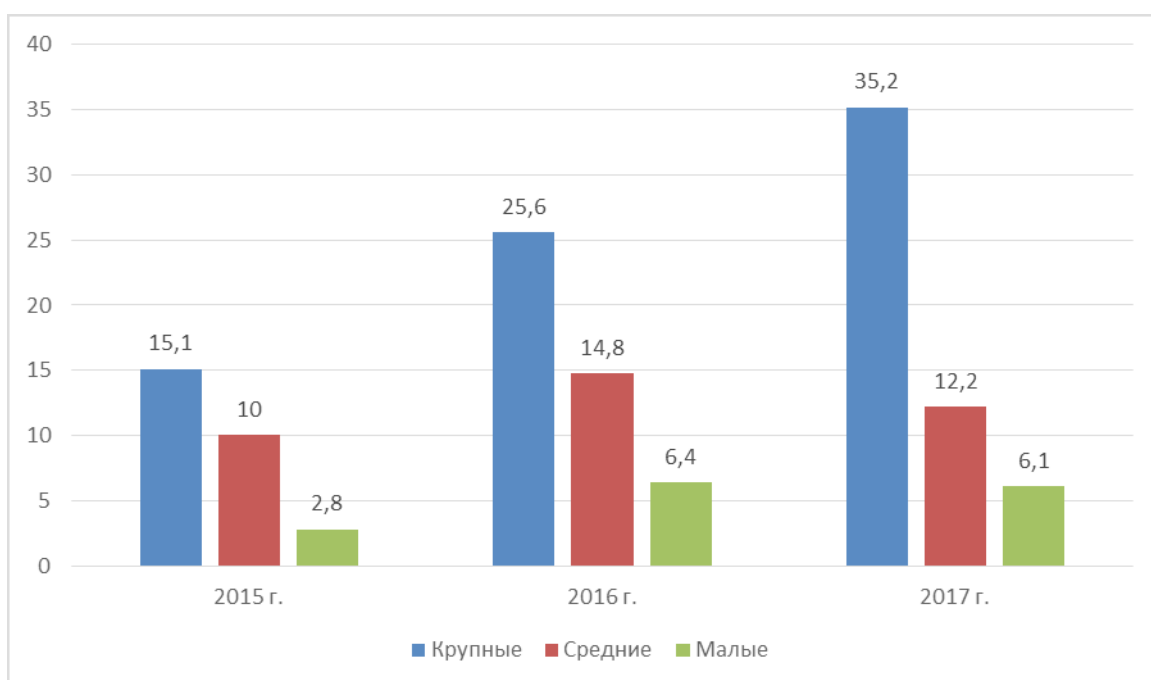


Рисунок 2 – Доля предприятий г. Алматы, занимающихся инновационной деятельностью в зависимости от размера в 2015-2017 гг., %

Сравнительный анализ уровня инновационной активности предприятий разных размеров за 2015-2017 годы показал, что за исследуемый период инновационная активность предприятий малого бизнеса снизилась на 0,3%.

В целом снижение инновационной активности крупных малых и средних предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, негативно отразилось в целом на инновационной активности г. Алматы. В целом по городу

уровень инновационной активности в 2017 году составлял 7,7%.

В образовании уровень инновационной активности составлял в 2016 году 63,1%. В то же время следует отметить, что, не смотря на высокий уровень инновационной активности в образовании, способствующий улучшению инновационного климата, появлению новых инновационных идей и подходов к технологиям, наблюдается низкий уровень коммерциализации инноваций в данной сфере.

На уровне государства предприняты меры, направленные на реализацию процесса коммерциализации инноваций: Закон Республики Казахстан от 31 октября 2015 года № 381-V «О коммерциализации результатов научной и (или) научно-технической деятельности», объявлены гранты на различные инновационные проекты.

С целью активизации инновационной деятельности и обеспечения процесса коммерциализации инноваций в сфере образования ВУЗами начался процесс по трансформации классического образования в предпринимательское, которое направлено на формирование у преподавателей и обучающихся предпринимательского мышления и приобретения ими необходимых компетенций для разработки инновационных проектов и их коммерциализации.

Предприятия города внедряют процессные инновации самостоятельно или совместно с другими организациями. Как видно из рисунка 3, самостоятельно внедряли инновации в 2016 году 30% предприятий, а в 2017 году на 68%. Совместно с другими организациями в 2016 году внедряли инновации 13% предприятий, а в 2017 году – 18%. В 2017 году, по сравнению с предыдущим, произошло увеличение предприятий, на которых инновации внедрялись другими организациями на 5%. Как видно, большая доля внедренных инноваций приходится на те предприятия мегаполиса, инновационная деятельность которых осуществляется самостоятельно или совместно с другими организациями.

Основными видами инновационного развития компаний являются процессные и продуктовые инновации. Из 7 124 предприятий г. Алматы в 2017 году разработкой и внедрением инноваций занимались 550 предприятий (7,7%), большая часть из которых занимается процессными и продуктовыми инновациями.

Предприятия г. Алматы в основном занимаются процессными (210 предприятий) и продук-

товыми инновациями (341 предприятий). Основная доля продуктовых и процессных инноваций приходится на такие отрасли, как обрабатывающая промышленность (71 предприятие), оптовая и розничная торговля (49 предприятий) и информация и связь (29 предприятий). На маркетинговые инновации в 2016 году приходится 15,3 % и на организационные инновации 25,3 %. И только 15 предприятий разрабатывают и внедряют все 4 типа инноваций (2,5%).

Наибольший удельный вес по маркетинговым инновациям приходится на оптовую и розничную торговлю (38 предприятий), и на втором месте здравоохранение и социальные услуги (18 предприятий) и информация и связь (16 предприятий). В строительстве наибольший удельный вес занимают продуктовые и организационные инновации (по 26 предприятий).

В 2016 году предприятиями города было произведено инновационной продукции на сумму 17186,3 млн тенге, в то время как объем реализованной инновационной продукции составил 16617,4 млн тенге, или 96,6% от произведенной. В 2015 году данное соотношение составляло 65% (2016).

В разрезе отраслей соотношение между произведенной и реализованной инновационной продукцией в 2016 г. было следующее:

- обрабатывающая – 88%;
- сельское хозяйство – 94,9%;
- здравоохранение – 54,5%
- образование – 95,4%.

Причинами не реализации инновационной продукции в 2016 году были следующие:

- продукты не соответствуют ожиданиям потребителей,
- не удовлетворяют спрос,
- не конкурентоспособны по цене или качеству.

Причиной может быть и то, что на предприятиях, занимающихся инновационной деятельностью, не отработаны бизнес-процессы по коммерциализации инновационных технологий и продукции.

Из всего объема произведенной инновационной продукции в г. Алматы за 2016 год только 0,4% на сумму 79,3 млн тенге произведены с использованием нанотехнологий.

Темпы роста количества предприятий, занимающихся инновационной деятельностью в мегаполисе, опережают темпы роста объемов реализованной инновационной продукции.

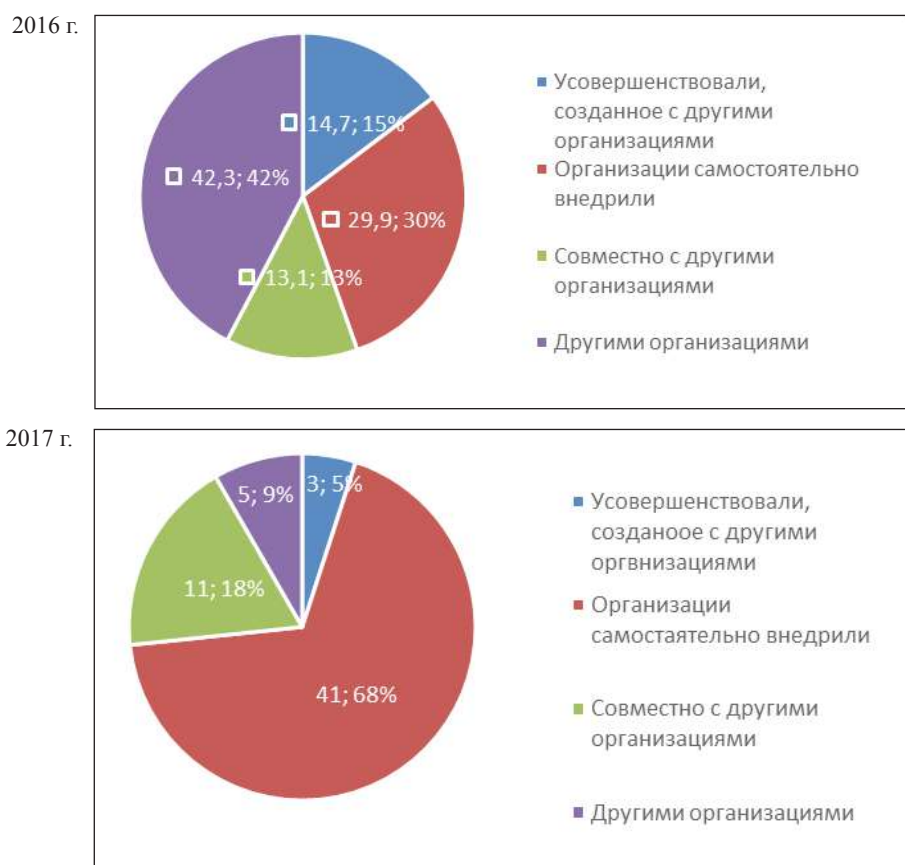


Рисунок 3 – Удельный вес предприятий, внедривших процессные инновации самостоятельно или с другими организациями г. Алматы в 2016-2017 гг.

Был проведен сравнительный анализ за 2014-2017 годы таких показателей как темпы роста количества предприятий, занимающихся инновационной деятельностью, объемов производимой и реализованной инновационной продукции на одно предприятие. Результаты анализа показали, что количество предприятий, занимающиеся инновационной деятельностью, выросло за исследуемый период в 2,3 раза, при этом объем произведённой продукции на 1 предприятие снизился почти в два раза, а объем реализованной инновационной продукции снизился в 3,5 раза.

Темпы роста количества предприятий за исследуемый период намного опережают темпы роста объемов произведенной и тем более реализованной инновационной продукции, приходящейся на 1 предприятие, что, конечно, сказывается на значении такого показателя, как инновационная активность.

Наблюдается в г. Алматы преобладание доли новых товаров для рынка по сравнению с новыми товарами для предприятия.

В 2016 году на 74 предприятиях города созданы 553 новые технологии и объекты техники, 66 предприятий использовали 465 новых технологий и объектов техники.

В связи с недостаточным финансированием и другими причинами предприятия были не в состоянии в полном объеме реализовать свою инновационную деятельность. На рисунке 4 в динамике отражена доля предприятий, имеющих заброшенные или незавершенные мероприятия, связанные с разработкой продуктовых и процессных инноваций.

Как видно из рисунка 4, в г. Алматы выросла доля предприятий, имеющих незавершенные инновационные проекты с 7,4% в 2014 году до 16% в 2017 году. В 2017 году из 550 предприятий города, разрабатывающих и внедряющих инновации, 99 имеют заброшенные или приостановленные инновации и 70 – незавершенные мероприятия. Это говорит о том, что вложенные средства в инновационные проекты не реализованы почти у $\frac{1}{4}$ предприятий, занимающихся инновациями.

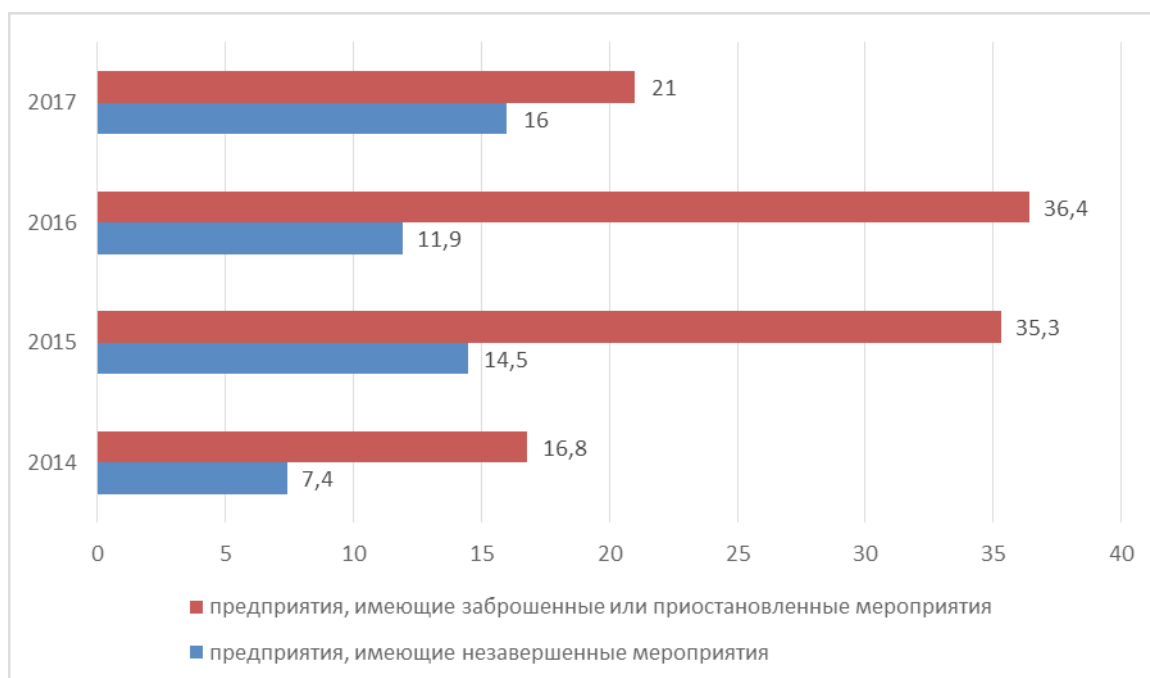


Рисунок 4 – Доля предприятий, имеющих заброшенные или незавершенные мероприятия г. Алматы за 2014-2017 гг.

Уровень отдачи от вложенных средств в инновации в общем по г. Алматы составил в 2016 году 0,98 на одну тенге, а в 2015 году 0,65 то есть затраты на одну тенге выросли на 0,33 тен-

ге. На рисунке 5 представлены данные, характеризующие уровень отдачи на 1 тенге затрат на инновации в отраслевом разрезе в г. Алматы за 2016 год.

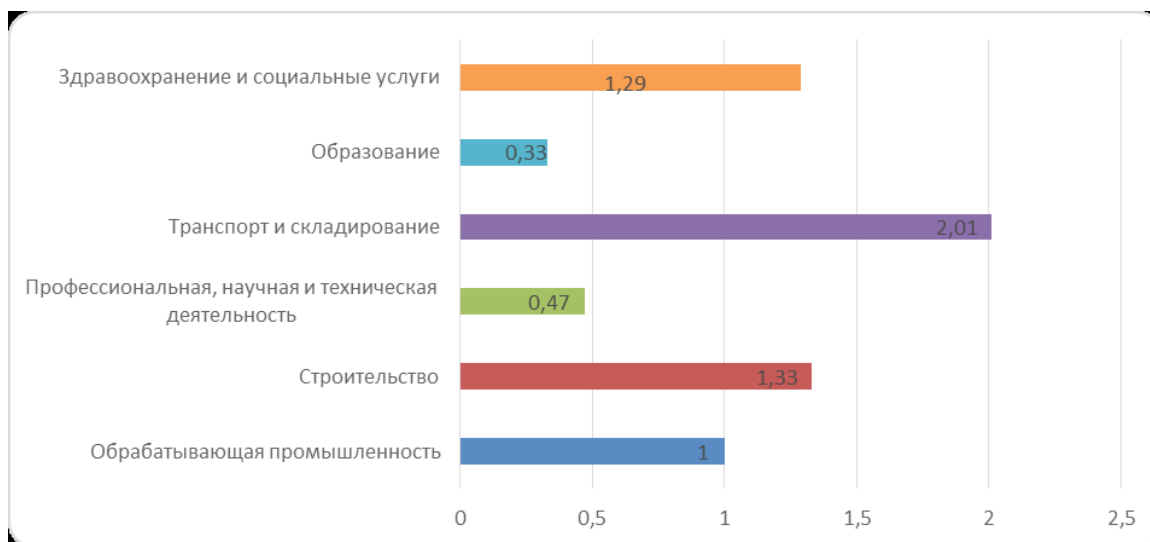


Рисунок 5 – Уровень отдачи от 1 тенге затрат на инновации в отраслевом разрезе в г. Алматы за 2016 год

Как видно из представленных данных, наибольший уровень отдачи от вложенных средств наблюдается в транспорте и складировании, на втором месте строительство и на третьем здравоохранение, самый низкий показатель в образовании.

Следует отметить, что, имея самый высокий уровень инновационной активности (34%), организации образования характеризуется самым низким уровнем отдачи. Из этого следует, что инновационный потенциал (преподаватели и обучающиеся) в образование в основном направлен на разработку инновационных проектов и не готов к осуществлению процесса коммерциализации разработанных инновационных идей и проектов.

Основным источником финансирования инновационной деятельности предприятия являются собственные средства и средства республиканского бюджета. Активная инновационная деятельность предприятий предполагает наличие разнообразных и достаточных финансовых ресурсов. Алматы для развития инновационной деятельности активно привлекает средства государственного бюджета (институты развития, инновационные гранты). Анализ источников финансирования на развитие инноваций предприятий г. Алматы показал, что существует определенный дисбаланс, так как основные затраты на инновации предприятий в 2016 году компенсируются за счет собственных средств (11761,4 млн тенге – 40,3%) и республиканского бюджета (8168,2 млн тенге – 27,9%) при среднереспубликанском уровне 32,1 млрд. тенге (4,9%). В целом в 2016 году было направлено на развитие инноваций на предприятиях г. Алматы порядка 29220,8 млн. тенге, что на 31% ниже чем в 2015 году.

Следует отметить, что в 2016 году по сравнению с 2013 годом значительно изменилась структура финансирования развития инноваций. Если в 2016 году основными источниками финансирования были собственные средства и республиканский бюджет, то в 2013 году: прочие средства – 69,8% и собственные средства предприятия – 16,5%.

Такой источник финансирования как гранты за исследуемый период вырос в 6 раз с 0,4% до 2,4%. Увеличился размер и банковских займов. Их доля в общем объеме инвестирования выросла с 0,4% до 22,58%, то есть более чем в 5 раз.

Результаты

Анализ трендов инновационного развития г. Алматы показал, что из 7716 предприятий только 590 (7,6%) занимаются инновациями.

При этом основная доля продуктовых и процессных инноваций приходится на такие отрасли как обрабатывающая промышленность, оптовая и розничная торговля и профессиональная, научная и техническая деятельность.

В 2016 году предприятиями города было произведено инновационной продукции на сумму 17186,3 млн тенге, в то время как объем реализованной инновационной продукции составил 16617,4 млн тенге.

В основном компании мегаполиса производят новые товары для рынка. Главными источниками финансирования инновационной деятельности предприятия являются собственные средства и средства республиканского бюджета. Анализ инновационной активности города показал, что уровень отдачи на 1 тенге низкий составил в 2016 году 0,98 на одну тенге, а в 2015 году 0,65 то есть затраты на одну тенге выросли на 0,33 тенге.

Выводы

Основными причинами, сдерживающими развитие инновационной деятельности предприятий г. Алматы, являются недостаток собственных средств и высокие затраты на разработку и внедрение инноваций, отсутствие спроса на инновации.

Несмотря на то, что уровень инновационной активности предприятий города составляет 6,7%, в тоже время растет доля г. Алматы в общем объеме произведенной инновационной продукции Республики Казахстан.

Объем реализованной инновационной продукции составил 96% от объема произведенной продукции, что свидетельствует о низком уровне коммерциализации инноваций.

В целях повышения инновационной активности города необходимо тщательно проводить маркетинговые исследования по потребительским предпочтениям и конкурентный анализ с целью вывода на рынок востребованных новых товаров и услуг. Желательно регулярно проводить мониторинг изменения трендов для определения приоритетных направлений инновационного развития г. Алматы и рационального распределения финансовых средств на их реализацию. Следует создавать условия стимулирования тех компаний г. Алматы, которые имеют высокие показатели инновационной активности. В первую очередь гранты предоставлять компаниям, которые активно занимаются не только разработкой инноваций, но и внедрением и реализацией инновационных продуктов.

Литература

- Freevan C. The National System of Innovation in Historical Perspective // Cambridge Journal of Economics. – 1995. – vol. 19 (1)
- Ансофф И. Стратегический менеджмент. – СПб.: Питер, 2009.
- Анчишкин А. Наука-техника-экономика. – М.: Экономист, 1986. – 383 с.
- Василенко Н. Инновационный менеджмент. – М.: Экономика, 2014.
- Васильев В. Управление инновациями. – М.: Дело и сервис, 2011. – 400 с.
- Друкер П. Ф. Бизнес и инновации. – М.: «Вильямс», 2007. – 432 с.
- Кандалинцев В. Инновационный бизнес. Применение сбалансированной системы показателей. – М.: Дело, 2015. – 168 с.
- Кондратьев Н.Д. Большие циклы. Теория предвиденья. – М.: Экономика, 1992. – 767 с.
- Кристенсен К. Дилемма инноватора. Как из-за новых технологий погибают сильные компании. – М.: Альпина Паблшер, 2015. – 240 с.
- Mutaliev L., Smykova M., Baitenova L. Evaluation of strategic economic zones for tourism development in Kazakhstan // Actual Problems of Economics. – 2012. – vol. 136 (10), pp. 508-517
- Мызрова О.А., Мирушкин В.Н., Чернышова И.В. Инновационная направленность научно-технического прогресса. – М.: Научная книга, 2005. – 178 с.
- Официальный сайт Агентства статистики РК. Социально-экономическое развитие Казахстана. 2016 www.stat.gov.kz
- Плотников В. Управление национальной инновационной системой России: кадровый аспект // Известия Санкт-Петербургского государственного экономического университета. – 2010. – №1, С. 40-47.
- Портер М. Конкурентное преимущество. Как достичь высокого результата и обеспечить его устойчивость. – М.: Альпина Бизнес, 2006.
- Рен А. Фанки-идеи. Создание инноваций вне зоны комфорта. – М.: Манн, Иванов и Фербер, 2011. – 232 с.
- Санто Б. Инновации как средство экономического развития. – М.: Прогресс. – 1990. – 296 с.
- Хардагон Э. Управление инновациями. Опыт ведущих компаний. – М., 2007. – 304 с.
- Шумпетер Й.А. Теория экономического развития. – М.: Прогресс, 1982.
- Яковлева Е. Экономика и управление инновациями. – М.: Экономист, 2012. – 359 с.

References

- Anchishkin A. (1986) Nauka-tehnika-ekonomika [Science-Engineering-Economics]. M.: Ekonomist, 383 p.
- Ansoff I. (2009) Strategicheskiy menedzhment [Strategic management]. S-Peterburg: Piter.
- Christensen K. (2015) Dilemma innovatora. Kak iz-za novykh tekhnologiy pogibayut sil'nyye kompanii [The Innovator Dilemma. As due to new technologies, strong companies are dying]. M.: Al'pina Pablisher, 240 p.
- Druker P. F. (2007) Biznes i innovatsii [Business and innovation]. M.: Vil'yams, 432 p.
- Freevan C. (1995) The National System of Innovation in Historical Perspective. Cambridge Journal of Economics, vol. 19 (1)
- Hardagon E. (2007) Upravleniye innovatsiyami [Innovation Management]. Opyt vedushchikh kompaniy. M, 304 p.
- Kandalintsev V. (2015) Innovatsionnyy biznes. Primeneniye sbalansirovannoy sistemy pokazateley [Innovative business. The use of a balanced scorecard]. M.: Delo, 168 p.
- Kondrat'yev N.D. (1992) Bol'shiye tsikly. Teoriya predviden'ya [Big cycles. Theory of foresight]. M.: Ekonomika, 767 p.
- Mutaliev L., Smykova M., Baytenova L. (2012) Evaluation of the development of Kazakhstan. Actual Problems of Economics, vol. 136 (10), pp. 508-517
- Myzrova O.A., Mirushkin V.N., Chernyshova I.V. (2005) Innovatsionnaya napravlennost' nauchno-tekhnicheskogo progressa [Innovative focus of scientific and technological progress]. M.: Nauchnaya kniga, 178 p.
- Ofitsial'nyy sayt Agentstva statistiki RK. Sotsial'no-ekonomicheskoye razvitiye Kazakhstana [The official website of the Statistics Agency of Kazakhstan. Socio-economic development of Kazakhstan.] (2016) www.stat.gov.kz
- Plotnikov V. (2010) Upravleniye natsional'noy innovatsionnoy sistemoy Rossii: kadrovyy aspekt [Management of the national innovation system of Russia: personnel aspect]. Izvestiya Sankt-Peterburgskogo gosudarstvennogo ekonomicheskogo universiteta. vol. 1, pp. 40-47
- Porter M. (2006) Konkurentnoye preimushchestvo. Kak dostich' vysokogo rezul'tata i obespechit' yego ustoychivost' [Competitive Advantage. How to achieve high results and ensure its sustainability]. M.: Al'pina Biznes
- Ren A. (2011) Fanki-idei. Sozdaniye innovatsiy vne zony komforta [Funky ideas. Creating innovation outside the comfort zone]. M.: Mann, Ivanov i Ferber, 232 p.
- Santo B. (1990) Innovatsii kak sredstvo ekonomicheskogo razvitiya [Innovation as a means of economic development]. M.: Progress, 296 p.
- Shumpeter Y.A. (1982) Teoriya ekonomicheskogo razvitiya [Theory of Economic Development]. M.: Progress
- Vasilenko N. (2014) Innovatsionnyy menedzhment [Innovation Management]. M.: Ekonomika
- Vasil'yev V. (2011) Upravleniye innovatsiyami [Innovation Management]. M.: Delo i servis, 400 p.
- Yakovleva Ye. (2012) Ekonomika i upravleniye innovatsiyami [Economics and innovation management]. M.: Ekonomist, 359 p.

2-бөлім
**ҚАРЖЫЛЫҚ-ЭКОНОМИКАЛЫҚ
ҚАТЫНАСТАР ЖӘНЕ ҮНТҮМАҚТАСТЫҚ**

Section 2
**FINANCIAL AND ECONOMIC
RELATIONS AND COOPERATION**

Раздел 2
**ФИНАНСОВО-ЭКОНОМИЧЕСКИЕ
ОТНОШЕНИЯ И СОТРУДНИЧЕСТВО**

Onyusheva I.V.¹, Iobizzi G.², Prapatsiri S.³

¹PhD, Associate Professor, Professor of RAM, RANH, Turan University,
Kazakhstan, Almaty, e-mail: dr.irina.onyusheva@gmail.com

²e-mail: giacomo.iobizzi@students.stamford.edu

³e-mail: suphot.prapatsiri@students.stamford.edu
MBA, Stamford International University, Thailand, Bangkok

**THE CURRENT ISSUES
OF THE US AND CHINA ECONOMIC TRADE RELATIONS:
THE CASE OF ZTE CORPORATION**

In the article, it is considered the current trade and economic issues between the United States of America and China. In particular, in the given research, it has been studied the urgent problems of trade and economic relations between the United States and China in the field of the international telecommunications industry were studied, in the case of ZTE Corporation. It has been analyzed the current economic, social and political aspects of trade relations between the United States and China in the context of ZTE case. It has been detected advantages and disadvantages for both countries based on economic methodologies and analytical tools. The primary research methodology of this paper is based on conducting the comparative analysis of existing patterns of macroeconomic development, political differences and social issues within China and the US. The given analysis is based on SWOT, PESTEL, Ishikawa cause and effect modeling, risk identification techniques as well as the five forces model by M. Porter detecting competitive advantages for the countries mentioned above. It is also implemented the systematic vision and expert assessment. Moreover, it has been considered the possible solutions and recommendations on how to improve the current economic relations between given countries in the context of the given ZTE corporation.

Key words: Trade economic relations, trade war, sanctions, USA, China, ZTE corporation, telecommunications.

Онюшева И.В.¹, Иобиззи Г.², Прапатсири С.³

¹PhD, қауымдастырылған профессор, АМА, РЖА профессоры, Тұран Университеті,
Қазақстан, Алматы қ., e-mail: dr.irina.onyusheva@gmail.com

²e-mail: giacomo.iobizzi@students.stamford.edu

³e-mail: suphot.prapatsiri@students.stamford.edu
МВА, Стэмфорд Халықаралық Университеті, Таиланд, Бангкок қ.

**АҚШ пен Қытай арасындағы қазіргі заманғы
сауда-экономикалық қарым-қатынастар мәселелері:
«ZTE» корпорациясының мысалында**

Мақалада Америка Құрама Штаттары мен Қытай арасындағы өзекті сауда-экономикалық мәселелер қаралады. Атап айтқанда, осы зерттеуде ZTE корпорациясы мысалында АҚШ пен Қытай арасындағы халықаралық телекоммуникациялық индустрия саласындағы сауда-экономикалық қарым-қатынастардың өзекті мәселелері зерделенді. ZTE жағдайы контекстінде Америка Құрама Штаттары мен Қытай арасындағы сауда-экономикалық қарым-қатынастарды ағымдағы экономикалық, әлеуметтік және саяси аспектілері талданды. Экономикалық әдіснамалар және талдамалық құралдар негізінде екі ел үшін де артықшылықтар мен кемшіліктер анықталды. Осы мақаланың негізгі зерттеу әдіснамасы Қытайдағы және АҚШ-тағы макроэкономикалық дамудың тиісті модельдеріне, саяси айырмашылықтар мен әлеуметтік мәселелерге салыстырмалы талдау жүргізуге негізделген. Бұл талдау PEST SWOT, Ишиканың себеп-салдарлық байланыстарын

модельдеуге, тәуекелді сәйкестендіру әдістеріне, сондай-ақ жоғарыда аталған елдердің бәсекелестік артықшылықтарын анықтайтын М. Портердің бес күш моделіне негізделген. Бұған қоса, жүйелік талдау және сараптамалық бағалау қолданылды. Бұдан өзге, осы ZTE корпорациясы контекстінде бұл елдердің арасындағы ағымдағы макроэкономикалық қарым-қатынастарды жақсарту жолдары туралы ықтимал шешімдер мен ұсынымдар қарастырылды.

Түйін сөздер: сауда-экономикалық қарым-қатынастар, сауда, соғысы, санкциялар, АҚШ, Қытай, ZTE корпорациясы, телекоммуникациялар.

Онюшева И.В.¹, Иобиззи Г.², Прапатсири С.³

¹PhD, ассоциированный профессор, профессор РАМ, РАЕ, Университет Туран, Казахстан, г. Алматы, e-mail: dr.irina.onyusheva@gmail.com

²e-mail: giacomo.iobizzi@students.stamford.edu

³e-mail: suphot.prapatsiri@students.stamford.edu

MBA, Стэмфордский международный университет, Таиланд, г. Бангкок

Современные вопросы торгово-экономических отношений между США и Китаем: на примере корпорации «ZTE»

В статье рассматриваются актуальные торгово-экономические вопросы между Соединенными Штатами Америки и Китаем. В частности, в данном исследовании изучены актуальные проблемы торгово-экономических отношений между США и Китаем в области международной телекоммуникационной индустрии, на примере корпорации ZTE. Проанализированы текущие экономические, социальные и политические аспекты торговых отношений между Соединенными Штатами и Китаем в контексте ситуации ZTE. Были выявлены преимущества и недостатки для обеих стран на основе экономических методологий и аналитических инструментов. Основная методология исследования данной статьи основана на проведении сравнительного анализа существующих моделей макроэкономического развития, политических различий и социальных вопросов в Китае и США. Данный анализ основан на SWOT, PESTEL, модели причинно-следственных связей Ишикавы, методах идентификации риска, а также модели пяти сил М. Портера, выявляющей конкурентные преимущества для вышеупомянутых стран. Помимо, применены системный анализ и экспертная оценка. Более того, были рассмотрены возможные решения и рекомендации о том, как улучшить текущие макроэкономические отношения между данными странами в контексте данной корпорации ZTE.

Ключевые слова: торгово-экономические отношения, торговая война, санкции, США, Китай, корпорация ZTE, телекоммуникации.

Introduction

Nowadays, one of the most current economic issues is the trade disputes between China and the United States that has a very significant impact on both national economies of these countries as well as international economic situation. These economic and trade relations support more than two and a half million jobs in the United States in various industries, including jobs created by Chinese companies in America. And the Chinese middle class continues to expand rapidly over the next decade (Zeping et al., 2018; Global News, 2018).

According to expert estimates, by 2026 the number of Chinese middle-class consumers will exceed the entire population of the United States. This means that the US companies will face serious challenges to attract a new and profitable customer base, which can further increase employment and economic growth. Economic data show that countries closely cooperating with China are ahead

of countries with less integrated trade connections, and this trend is expected to continue (Petinger, 2017; World Economic Outlook, 2017).

The trade deficit of the US is getting worse and worse, not only because of the imbalance between the US and China but also between the EU and other countries. The US-China trade relations have been developing with frictions and disputes. After China joining the WTO, the frequency of trade frictions has increased. The United States has become the country with the most trade frictions with China. China is involved in more than 20% of dumping allegations by the US (Simandan, 2018; Woon, 2018; Birnbaum, 2018).

Trade imbalance, special protection of textile products, anti-dumping against China and other issues constitute the main content of the US-China trade friction (Chunshan, 2018). The competition of economic interests between China and the United States, the return of domestic trade protectionism in the United States and the strategic containment

of China by the United States are the main reasons for the increasing trade frictions between China and the United States. Trade frictions have had a great negative impact on the development of these economic relations and trade (Ming, 2018).

Trade frictions between China and the United States are mainly microeconomic frictions, but they will be extended to other areas. The RMB exchange rate problem in 2003 has been a macroeconomic friction, and it continues to now. Just as joining WTO has not reduced trade frictions between China and the United States (Amarjeet, 2015). It is hard to guarantee that China will face much fewer restrictions.

In the future, the trade between China and the United States could expand to include labor standards, subsidies, health inspection standards, security issues, trade inequalities, and institutional arrangements related to investment and trade (Long, 2018).

Taking into consideration the current issues of trade and economic relations between the United States of America and China. In particular, in the given research, it has been covered the urgent problems of trade and economic relations between the United States and China in the case of the ZTE Corporation as the hugest representative of IT and telecommunication industry all over the world.

Materials and Methods

In the article, it is considered the current macroeconomic trade issues between the United States of America and China taking into consideration the urgent case of ZTE corporation.

Nowadays the US-China trade disputes are the current issue of great global impact and significance. These trade relations support more than two and a half million jobs in the United States in various industries, including jobs created by Chinese companies in America. Thus, this paper presents the most contemporary analytical review of this current economic situation based on the latest data of 2017-2018.

The primary research methodology of this paper is based on conducting the comparative analysis of existing patterns of macroeconomic development, political differences and social issues within China and the US. The given analysis is based on PEST, SWOT, Ishikawa cause and effect modeling (Ishikawa, 1982), risk identification techniques as well as the 5 forces or 'diamond' model by M. Porter (Porter, 1986) detecting competitive advantages for the countries mentioned above. It is

also implemented the systematic vision, causes and consequences analysis, and expert assessment.

In the given research it has been studied the current issue of the US and China economic trade relations. It has been analyzed the current economic, social and political aspects of trade relations between the United States and China. It has been detected their advantages and disadvantages for both countries based on methodologies and analytical tools described above. It has been considered the possible solutions and recommendations on how to improve the current economic relations between given countries in the context of the given ZTE corporation.

Literature Review

Defining the tension of economic and trade relations between the US and China as a 'trade war' that is «conflict between two or more nations regarding trade tariffs on each other. This type of conflict usually arises because the nations involved are trying to improve imports or exports for its own country. Trade wars have the potential of increasing the costs of certain imports if the nations involved refuse to make a compromise» (Business Dictionary, 2018).

In March 2018 the US government has publicly announced a 25% tariffs on steel and a 10% on aluminum brought into the US (Marris, 2018).

According to the US «American First» strategy, this decision will impact all the majors trading partners, which have been reported to be: China (15.8%), Canada (15%), Mexico (14.5%), Japan (5.3%) and Germany (4.5%) (Michael, 2018; Wu, 2018).

The new tariff act seems to hit in particular China, which is considered the US number one trading partner, trading especially goods like computers, broadcasting equipment, telephones, insulated wires, and jewelry.

In this regards, in this paper it is considered the latest case of this freshly commenced 'Trade War' between US and China, analyzing the case of the Shenzhen based company: ZTE – Zhongxing Telecommunication Equipment Corporation, which in 2017 has registered a revenue gain about 108.82 billion RMB that is around 16.38 billion USD approximately (ZTE Corporation Annual Report, 2017).

The ZTE is the Chinese Giant Corporation founded in 1985, and listed in both Shenzhen and Hong Kong Stock Exchanges, ZTE Corporation – Zhongxing Telecommunication Equipment

Corporation, is a global leader in telecommunications and information technology (ZTE Official Website, 2018).

The Chinese company believes and invests part of its annual revenue in R&D, and during its development process, it has established R&D centers in the US, Canada, Sweden and China, providing jobs to over 30,000 research professionals in the next-generation technologies (Manya, 2018; World Economic Forum, 2018).

Starting from April 2018, the U.S. Commerce Department has imposed the ban following ZTE's violation of an agreement on punishing employees that were reached after it was caught illegally shipping U.S. goods to Iran. American firms are forbidden to sell parts and software to ZTE for the next 7 years (Holland, 2018).

The ZTE has also penetrated the European Market in the 2000s, and it has established an HQ for Western Europe in Paris and an HQ for Eastern Europe in Istanbul. Actually, ZTE has 25 representative offices in UK, Germany, Italy,

Netherlands, Spain, Poland, Bulgaria, Czech Republic, Finland and Sweden (ZTE Official Website, 2018).

The ZTE has started to operate in Italy since 2007, it has offices in Rome, Milan, and Turin. Unfortunately, immediately after the US ban, ZTE has lost an important contract worth of 700 mln USD\$ in Italy to source 'Wind Tre SpA', as one of the 4 sole suppliers of the Internet and fixed and mobile telephone services in Italy (Keneth, 2018). Thus, the key research findings of the research are presented below.

Key research results

SWOT Analysis

The following SWOT analysis has the purpose to better describe the status of the Countries (the USA and China) and the elements that are involved in their environment. The SWOT analysis covers both internal and external business environment (Figure 1).

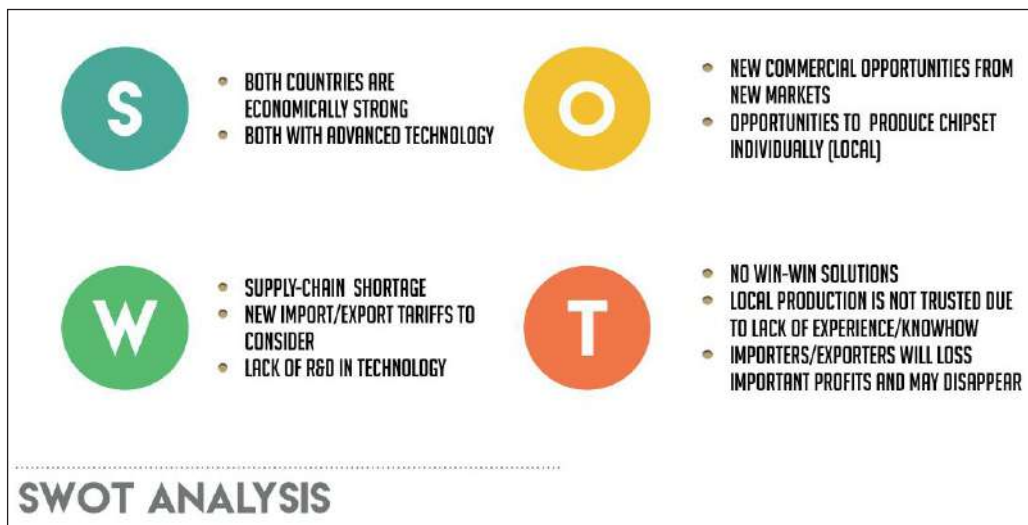


Figure 1 – SWOT Analysis of the USA and China

Note: Source – Compiled on the base of official data of World Bank, available at: www.tradingeconomics.com; World Economic Forum, available at: www.weforum.org; U.S. Government Accountability Office, available at: <https://www.gao.gov/>.

Internal analysis can be analyzed by culture, expertise, resources and unique qualities

Strength. Definitely, both the US and China have a strong GDP growth and are economically strong with advanced technology sectors.

GDP strengths between the USA and China are presented below.

In Figure 2 it is presented the data concerning the GDP level in the USA during 2008-2018 in \$USD Billion.

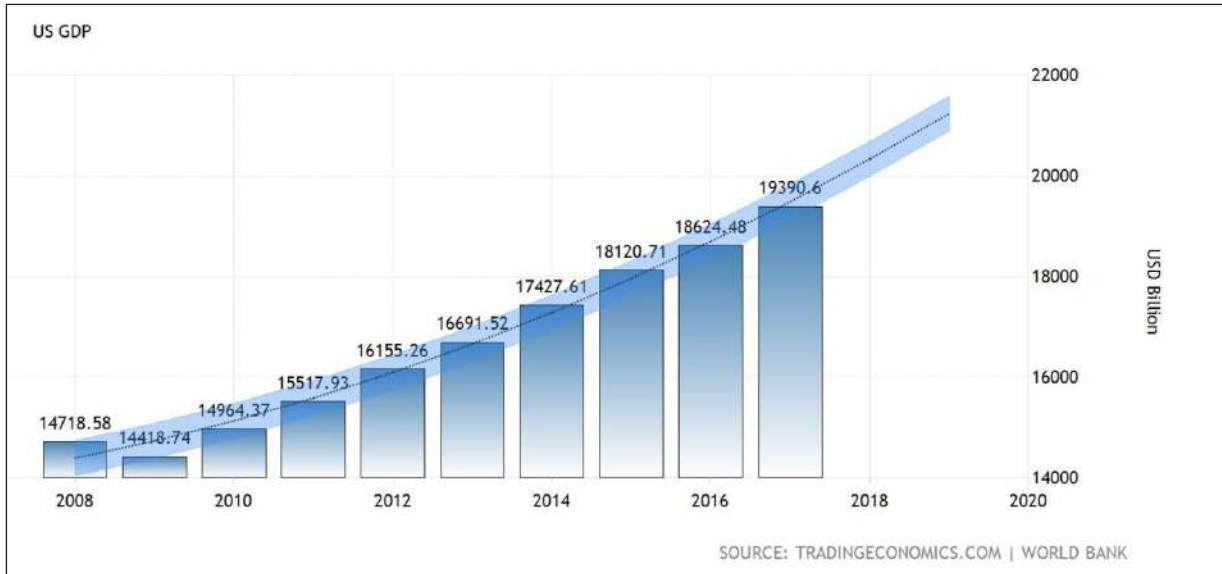


Figure 2 – The GDP of the USA for 2008-2018, \$USD Billion

Note: Source – Compiled on the base of official data of World Bank, available at: www.tradingeconomics.com; World Economic Forum, available at: www.weforum.org.

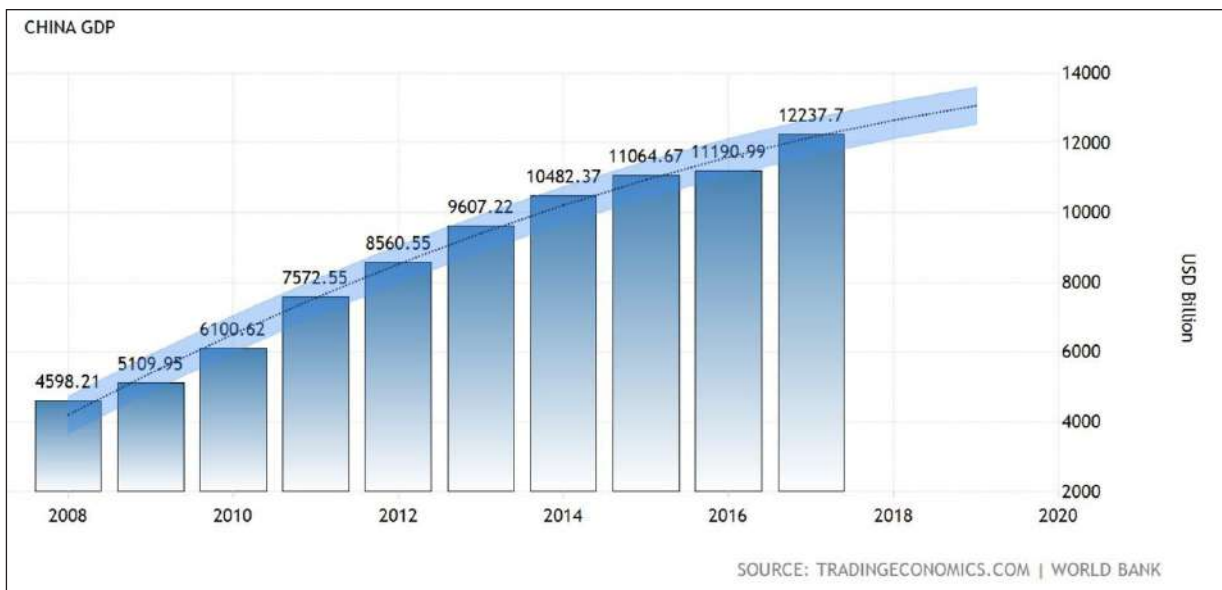


Figure 3 – The GDP of China for 2008-2018, \$USD Billion

Note: Source – Compiled on the base of official data of World Bank, available at: www.tradingeconomics.com

Figure 3 presents the data concerning the GDP level in China during 2008-2018 in \$USD Billion.

Weakness. Supply-chain may suffer from shortage or implications due to new import/export tariffs. For the souring Countries, there might be problems in the short term due to the lack of R&D Technology and structures to produce new parts and components.

External analysis can be analyzed by the market ecosystem and third parties exploring opportunities and threats.

Opportunities. New commercial opportunities may come from new Markets. In fact, the new importing tariff act may bring to a positive influence for those Countries that have never had trading with other ones, opening a new path to explore.

Furthermore, it might be an option for a Country to produce its own parts and chipset to source its own companies and those who require abroad.

Threats. Undoubtedly, there will be no win-win solutions for the Countries involved in these rather tough trade economic relations. In fact, different analysts have predicted that eventually local production of chipsets may not be trusted due to the lack of know-how and quality.

Furthermore, importers and exporters may face an enormous crisis which might bring to loss of profits and menace their existences, bringing negative effects also on workers and unemployment.

PESTEL Analysis

China and US both of them are giant countries but to deeply know we have to do the PESTLE analysis to understand of the overall external business environment. In this sense, it should be mentioned as political, economic, social, technological, environmental and legal aspects.

Political factors. China and US are two biggest economies in the world and are fighting for the tag of super power, the political relation of both Countries catch fires when Donald Trump accused China of unfair trade practices and they banned company ZTE, which is Chinese telecommunication giant.

Almost half of the components, which are being used in ZTE smartphones and other products are made by American companies. So, they can't afford to make US government get livid with them. US gave only condition to lift the export ban from ZTE, that they need to replace all the top management, and ZTE did in recent days (Lee, 2018).

In June 2018, US customs gave an official statement that they are imposing traffic on 34 billion worth of imports with extra 25% rate, in coming weeks it will go more. China gave a calm reaction to it, and they said they put a higher tariff on US export to China which is around 3 billion USD (Hardach, 2018). This growing heat is serious issues as it will affect economic growth badly and disrupt the world economy.

Economic factors. Last time when Countries impose high tariffs to secure their economies, the result was terrifying in the 1930s. It costs Countries recession and loss of jobs which result in poverty and unemployment on large scale. Global Economy went down to half what it was before same as some analysts were predicting if this war will go on, the annual growth will be 2.5% which is predicated 3% for coming year under normal circumstances (Charles, 2018).

Social factors. China and USA are top two Economies in the world, their high tariffs and trade

war will not only affect them but it also distorts the global economy, and today in every country multinational companies are working in a lot of different countries including USA and China (The Economist, 2018). They will be in loss. Moreover, it is affecting relation between both countries and other countries have to choose one trade block to be part of it.

Technological factors. Tariff war doesn't affect technological filed, except the fact companies which are tech giants and being a slaughter because of this trade war and high tariffs. ZTE needed to say yes to order of American government to change all the top management to please them. Otherwise, they will suffer from the export ban as it is Chinese telecommunication company.

Environmental factors. The environmental refer to all external factors affects this trade war. The workforce of semiconductors of US will be lost jobs due to import and export company can't do the business. Pricing of the imported product will be increasing.

Legal factors. The trade war between US and China is hot news these days, as president of US Donald Trump accused China of violating World Trade Organization regulations, these unfair trade practices include intellectual property theft (Stecklow et al., 2018). China and the US were threatening each other that they will impose high traffic on imports from each other, What are the reasons and consequences of this scenario? Other nations also indicate that China was not following World trade organization regulations.

Competitive Analysis – Five Forces by M. Porter

The main objective of this analysis is to understand the smartphone industry attractiveness both in China and in the US and determine whether ZTE has advantages over its rivals in the US market and home market as well.

In the framework of industry competition, the level of competition among the major companies that compete directly with ZTE in the mobile sector is relatively high. ZTE is in direct competition with companies such as Apple Inc, Samsung Electronics Co., Ltd., and Xiaomi. One thing that makes the industry so highly competitive is that there is a relatively low switching cost to ditch ZTE's product for Apple products or Samsung product and all these companies spend significant capital on research and development (R&D) and marketing.

Analyzing the ZTE's main competitors, in Table 1 below it is presented the ZTE's main competitors – huge mobile vendors – in the worldwide market share.

Table 1 – ZTE’s main competitors in the worldwide market share

Companies	Market share
Samsung	30.66 %
Apple	18.19 %
Xiaomi	7.02 %
Huawei	7.02%
Oppo	14.2%

Note: Source – Compiled on the base of StatCounter, 2018, available at: <http://gs.statcounter.com/vendor-market-share/mobile/worldwide>; World Economic Forum, available at: www.weforum.org.

As we can see from the Table 1 above, ZTE has relatively a low market share in the mobile phone industry.

The threat of New Entrants. The mobile phone industry is already a well-established market and the threat of new entrants tend to be very low and this is due to a number of factors such as:

- Capital Requirement: a high capital investment is required before you enter the mobile industry;
- Phone Market, huge manufacturing cost and high research and development costs are required;
- The barrier to entering: patent prevent and make it difficult for a new entrant to enter the market;
- Customer loyalty;
- Advanced Technology: It is another factor which prevents a new competitor to enter the market because existing companies have already developed those technologies before effectively competing.

Thus, the threat of new entrants is relatively low in the market in which ZET is operating.

Bargaining Power of Buyers. It is obvious that there are many products on the market which are provided by the different company.

- Switching Cost: It tends to be low and this makes it easy for customers to change the product they normally purchase, buying the competitor’s product.
- Demand for a mobile phone is highly sensitive to the economy, thus buyer can delay purchasing a new model until the price come down to favorable to them.
- Price Sensitivity: a lot of ZTE competitors are all offering similar products, the Industry tends to vary in order to offer price sensitive with a customer seeking out the best value for money.

Thus, the bargaining power of the buyer is high and making it differentiation an ideal way to add value to the market

Bargaining Power of the Supplier. Basically, they are two types of suppliers in the phone industry, which are the hardware manufacturer and the software developer.

– ZTE rely on its suppliers to supply equipment for their mobile phones and their relatively large number of equipment makers which ZTE could easily swift to with a low switching cost.

– ZTE is in the position where the company can bargain and negotiate with the company’s hardware suppliers because there is a high number of hardware suppliers that are readily available to the ZTE company.

Thus, the barging power of the supplier tends to very low in the marketplace for ZTE’s products. And this is due the fact that the suppliers are weakened by the high number of potential suppliers for ZTF and the threat of forwarding integration is relatively low. ZTE is free to choose from among many potential suppliers for component parts for its products.

The threat of Buyers Opting for Substitute Products. Substitute products, within the framework of Porter’s Five Forces Model, are not products that directly compete with a company’s products but possible substitutes for them. In the case of ZTE, an example of a substitute product is a landline telephone that might be a substitute for owning a smartphone. This market force is relatively low for ZTE since most potential substitute products have limited capabilities compared to ZTE’s products, as in the example of a landline telephone compared to a smartphone that has the capability to do much more than just make telephone calls (Bryan, 2018).

Thus, it can be concluded that competitive rivalry is relatively high and ZTE must be aware of the threat that competitors have on their business especially with the growing popularity of iPhone and Samsung products.

Discussion and Recommendations

In the discussion section, it should be mentioned about some risk aspects of the current economic and trade relations between the US and China in the context of ZTE. Among them are:

- ZTE have to pay 1 billion USD (Jacob, 2018) fine for temporarily lifted the ban;
- ZTE’s stock market down more than a half;
- ZTE’s customer decrease the buying goods due to uncontrollable chipset buying from the US;
- ZTE supply chain in danger leads to stopping the new production. This is an example of one biggest Chinese vendors was affected by trade war;

– ZTE’s Android mobile might be gone due to can’t use Google platform software.

It is also world economics going down. From the past, in the year 1929 (Keneth, 2018) the stock market crash cause of trade war then leads to depression of the whole word economics then leads to World War II finally. This is a history teaching us about what happened next if the major big player tries to have a trade war.

Back to the case of the US steel and aluminum tariffs, majors trading industries will be affected due to the tariffs raise up to 25% on steel and 10% aluminum (Charles, 2018). Major industries country will be re-balancing from this trade war by hit back with the goods imported from the US.

What could be the next risks?

- Global pricing of each product, for example, steel components will increase due to the tax tariffs.
- Importer/Exporter company might be a collapse.
- A supply chain with steel and the aluminum-related product will be affected.
- Hit back from other countries, for example, China, EU, and Mexico.
- US import goods will be more expensive than local products somehow the local product might be low quality but the price will be raised up then the consumer will be suffered.

Moreover, discussing the given current issue, it needs to cover the cause-effect interrelation between the problem.

Political (cause)	Economical (cause)	Technological (cause)	US ban on ZTE & Trade Wars (Effect)
– China has gained a strategic position in the International Market, and it has important allies (besides handling US deficit, now over 800 mln \$).	– Unbalance trading with foreign Countries has brought (most of the times) to a loss for the US. The US has adopted a protectionist policy.	– China has been accused to ‘steal’ Western know-how on Technology.	
– NAFTA and Europe are an important commercial partner but the US could redefine commercial agreement.	– Globalization is a menacing job positions and enterprises. – Increase of job vacancies.	– China is partnering with important Countries.	

Figure 4 – Cause and effects of the ban on ZTE trade wars in the context of Ishikawa cause and effect model

Note: Source – Compiled by authors on the base of official data of World Bank, available at: www.tradingingeconomics.com; Ishikawa K., 1982.

For this purpose, it has been used Ishikawa modeling. Figure 4 is presented Ishikawa diagram explaining the cause-effect interrelation between the problem (or effect): ‘US Trade Wars’ and the causes which has brought the US to adopt these severe actions against China, especially announcing the ban on ZTE in the US, and the rest of the world (Caroline, 2017; Hunkar, 2017).

Thus, there are many solutions that might solve a Trade War. Definitely, once commenced, a trade war cannot bring to a sole winner. Both sides will face losses which are common in the Business environment. The US wants to attack the Chinese Economy in order to raise its own and become stronger than before.

A forecasted solution for us, might be the chance to find a deal and we recommend that by «compromising» those big Economies will partner

again to bring major investment in their Countries and in the Global Economy, only by sitting together at the table and find a common solution they will be able to close the Trade War.

Conclusion

Nowadays the US-China trade disputes are the current issue of great global impact and significance. Thus, this paper presents the most contemporary analytical review of this current economic situation based on the latest data of 2017-2018.

In the article, it is considered the current trade and economic issues between the United States of America and China. In particular, in the given research, it has been studied the urgent problems of trade and economic relations between the United States and China in the field of the international

telecommunications industry were studied, in the case of the ZTE Corporation. It has been analyzed the current economic, social and political aspects of trade relations between the United States and China in the context of the ZTE case. It has been detected advantages and disadvantages for both countries based on economic methodologies and analytical tools.

The primary research methodology of this paper is based on conducting the comparative analysis of existing patterns of macroeconomic development, political differences and social issues within China

and the US. The given analysis is based on SWOT, PESTEL, Ishikawa cause and effect modeling, risk identification techniques as well as the five forces model by M. Porter detecting competitive advantages for the countries mentioned above. It is also implemented the systematic vision and expert assessment.

Moreover, it has been considered the possible solutions and recommendations on how to improve the current macroeconomic relations between given countries in the context of the given ZTE corporation.

References

- Amarjeet S.D. (2015) How Do Countries Overcome Trade Deficit? available at: <https://www.quora.com/How-do-countries-overcome-trade-deficit> (Accessed: 18.08.2018)
- Birnbaum E. (2018) China 'fully prepared' for a trade war with US, available at: <http://thehill.com/homenews/administration/395322-china-fully-prepared-for-trade-war-with-us> (Accessed: 18.08.2018)
- Bryan B. (2018) The Trade War is Here: Trump sets off a chain reaction with massive tariff announcements as countries vow to retaliate. Business Insider, available at: <http://www.businessinsider.com/trump-tariff-on-steel-aluminum-response-eu-canada-china-2018-3?op=1> (Accessed: 18.08.2018)
- Business Dictionary. Trade War Definition, available at: <http://www.businessdictionary.com/definition/trade-war.html> (Accessed: 18.08.2018)
- Caroline F. (2017) Three Ways to Reduce a Trade Deficit, available at: <https://pie.com/blogs/trade-investment-policy-watch/three-ways-reduce-trade-deficit> (Accessed: 18.08.2018)
- Charles R. (2018) Trade war: American risks killing the global growth it needs. Money, available at: <http://money.cnn.com/2018/06/15/news/economy/trade-war-us-china-economy/index.html> (Accessed: 18.08.2018)
- Charles W. (2018) China Offers to Help U.S. Reduce its Trade Deficit, available at: <https://www.forbes.com/sites/charleswal-lace1/2018/04/06/china-offers-to-help-us-reduce-its-trade-deficit/#2deefd943f08> (Accessed: 18.08.2018)
- Chunshan M. (2018) How Chinese People View the US-China Trade War, available at: <https://thediplomat.com/2018/04/how-chinese-people-view-the-us-china-trade-war/> (Accessed: 18.08.2018)
- Hardach S. (2018) Here's what you need to know about the US-China trade dispute. World Economic Forum, available at: <https://www.weforum.org/agenda/2018/04/here-are-5-facts-you-need-to-know-about-the-us-china-trade-dispute/> (Accessed: 18.08.2018)
- Holland S., Gibson G. (2018) Trump to Impose Steep Tariffs on Steel, Aluminum. Stokes Trade War Fear. Reuters, available at: <https://www.reuters.com/article/us-usa-trade-trump/trump-says-u-s-steel-aluminum-sectors-decimated-by-unfair-trade-idUSKCN1GD4ZW> (Accessed: 18.08.2018)
- Hunkar O. (2017) What Are the Possible Solutions for a Balance of Payment Deficit? available at: <https://bizfluent.com/list-1712349-possible-solutions-balance-payment-deficit-.html> (Accessed: 18.08.2018)
- Ishikawa K. (1982) Guide to Quality Control. 2nd rev. English ed. Tokyo: Asian Productivity Organization.
- Jacob K. (2018) US begins lifting ban on ZTE, available at: <https://www.theverge.com/2018/7/3/17532508/zte-ban-us-temporarily-lifts-security-updates> (Accessed: 18.08.2018)
- Keneth R. (2018) How 'Trade Wars' can impact Markets, available at: <https://www.forbes.com/sites/kenrapoza/2018/03/23/how-trade-wars-can-impact-markets/#305ed7614c77> (Accessed: 18.08.2018)
- Lee T. B. (2018) US forces smartphone giant ZTE to fire its CEO and leadership team, available at: <https://arstechnica.com/tech-policy/2018/07/us-forces-smartphone-giant-zte-to-fire-its-ceo-and-leadership-team/> (Accessed: 18.08.2018)
- Long H. (2018) In a U.S.-China trade war, who has more to lose? available at: <https://www.washingtonpost.com/news/wonk/wp/2018/04/05/china-has-more-to-lose-in-a-trade-war-but-trump-has-a-key-weakness/> (Accessed: 18.08.2018)
- Manya K. (2018) 6 Things Chinese People Should Know About The US-China Trade War, available at: <https://www.whatson-weibo.com/6-things-chinese-people-should-know-about-the-us-china-trade-war/> (Accessed: 18.08.2018)
- Marris S. (2018) Trump's steel and aluminum tariffs – What you need to know. Sky News, available at: <https://news.sky.com/story/trumps-tariffs-what-you-need-to-know-11391050> (Accessed: 18.08.2018)
- Michael J. (2018) Here is what you need to know about the risks of a US trade war. We Forum, available at: <https://www.weforum.org/agenda/2018/03/trade-war-trump-united-states-explainer/> (Accessed: 18.08.2018)
- Ming M. (2018) Trade wars: Will the trade war lead to inflation or deflation? available at: http://www.sohu.com/a/236513900_313170 (Accessed: 18.08.2018)
- Official website of Global News. How China Is Preparing For a Potential Trade War With the U.S., 2018, available at: <https://globalnews.ca/news/4297055/china-us-trade-war-tariffs/> (Accessed: 18.08.2018)

- Official Website of StatCounter (2018) available at: <http://gs.statcounter.com/vendor-market-share/mobile/worldwide> (Accessed: 18.08.2018)
- Official website of the International Monetary Fund. World Economic Outlook for 2017, available at: <http://www.imf.org/external/index.htm> (Accessed: 18.08.2018)
- Official website of the World Economic Forum. China is among the 20th most innovative economies for the first time, 2018, available at: <https://www.weforum.org/agenda/2018/07/china-is-among-the-20-most-innovative-economies-for-the-first-time/> (Accessed: 18.08.2018)
- Official website of U.S. Government Accountability Office. International Trade: The U.S. Trade Deficit Causes and Policy Option for Solutions, 2018, available at: <https://www.gao.gov/products/NSIAD-87-135> (Accessed: 18.08.2018)
- Official Website of ZTE Corporation. Corporate information (2018), available at: https://www.zte.com.cn/global/about/corporate_information/Introduction (Accessed: 18.08.2018)
- Pettinger T. (2017) Reducing a Trade Deficit, available at: <https://www.economicshelp.org/blog/868/economics/reducing-a-trade-deficit/> (Accessed: 18.08.2018)
- Porter M. (1986) *Competitive Advantage of Nations*. New York Press, p. 75-78.
- Simandan D. (2018) Wisdom and foresight in Chinese thought: sensing the immediate future. *Journal of Futures Studies*, 22(3), p. 35-50.
- Stecklow S., Freifeld K., Jiang S. (2018) U.S. ban on sales to China's ZTE opens fresh front as tensions escalate, available at: <https://www.reuters.com/article/us-china-zte/u-s-ban-on-sales-to-chinas-zte-opens-fresh-front> (Accessed: 18.08.2018)
- The Economist (2018) President Donald Trump Wants Tariffs on Steel and Aluminium, available at: <https://www.economist.com/finance-and-economics/2018/03/02/president-donald-trump-wants-tariffs-on-steel-and-aluminium> (Accessed: 18.08.2018)
- Woon C.Y. (2018) China's Contingencies: Critical Geopolitics, Chinese Exceptionalism and the Uses of History. *Geopolitics*, 23(1), p.67-95.
- Wu W. (2018) A victory for Chinese steel and US law: Why a lawyer thinks Chinese companies can put faith in the American legal system, available at: <http://www.scmp.com/news/china/diplomacy-defence/article/2153382/victory-chinese-steel-and-us-law-why-lawyer-thinks> (Accessed: 18.08.2018)
- Zeping R., Zhiheng L. (2018) Deep Thinking and Global Future of China, available at: http://www.sohu.com/a/236112594_467568 (Accessed: 18.08.2018)
- ZTE Corporation Annual Report (2018), available at: <https://res-www.zte.com.cn/mediares/zte/Investor/20180326/E1.pdf> (Accessed: 18.08.2018)

Shukayev D.¹, Bimurat Zh.¹, Shukayev M.², Semenov A.³

¹doctor of technical sciences, professor, e-mail: dshuk@mail.ru

²doctoral student, e-mail: bimuratzhanar@gmail.com

Satbayev University, Kazakhstan, Almaty

³PhD, associate professor, University of Alberta, Canada, Edmonton, e-mail: shukayev@ualberta.ca

⁴PhD, associate professor, University of Ottawa, Canada, Ottawa, e-mail: aggey.semenov@uottawa.ca

**OPTIMAL PORTFOLIO SELECTION
FOR A DEVELOPMENT BANK**

This paper examines the formation and optimization of the investment portfolio of the development bank, which implements the state policy of financing socially significant projects that contribute to the economic growth of the country. This model takes into account the bank's objectives and risk attitude.

We propose a methodology for forming an optimal portfolio based on the Markowitz theory. An important feature of the proposed methodology is that it takes into account differences in priorities of the development bank and commercial banks. In particular, the development bank is less interested in maximizing profits and is more interested in developing products and industries with high value added. The main focus of our methodology is on practical implementation issues arising because of data availability constraints existing for Kazakh companies. With that focus in mind, we model the portfolio optimization problem for the development bank that invests a limited amount of funds in private companies from various sectors of Kazakhstan's economy. To make this example as useful as possible for the practical activities of Kazakhstan financial institutions, we use real yield data for large Kazakhstani companies listed on the Kazakhstan Stock Exchange.

Key words: development bank, investments, impact investments, portfolio theory, optimization model, quadratic programming.

Шукаев Д.Н.¹, Бимұрат Ж.¹, Шукаев М.Д.², Семенов А.П.³

¹т.ғ.д., профессор, e-mail: dshuk@mail.ru

²докторант, e-mail: bimuratzhanar@gmail.com

Satbayev University, Қазақстан, Алматы қ.

³PhD, доцент, University of Alberta, Канада, Эдмонтон қ., e-mail: shukayev@ualberta.ca

⁴PhD, доцент, University of Ottawa, Канада, Оттава қ., e-mail: aggey.semenov@uottawa.ca

Даму банкінің оптималды портфелін таңдау

Осы мақалада елдің экономикалық өсуіне ықпал ететін әлеуметтік маңызы бар жобаларды қаржыландырудың мемлекеттік саясатын жүзеге асыратын даму банкінің инвестициялық портфелін қалыптастыру және оңтайландыру қарастырылған. Осы жұмыстың мақсаты даму банкінің оңтайлы портфелін қалыптастыру үшін оның инвестициялық мақсаттарына және жеке қатеріне сәйкес келетін үлгіні әзірлеу болып табылады.

Қазіргі Марковиц теориясының негізінде оңтайлы портфельді қалыптастыру әдістемесі ұсынылған. Оның ерекшелігі, портфельді қалыптастыру кезінде, даму банкінің портфелін оңтайландыруда әлеуетті инвестициялық басымдығы коммерциялық банктің инвестициялық мүдделіліктерінен айырықшылықтары ескеріледі. Атап айтқанда, даму банкі табысты барынша арттыруға қызығушылық танытпай, жоғары қосылған құн мен өндіріс салалары бар өнімдерді дамытуға мүдделі. Әдіснама қазақстандық компаниялар үшін қажетті шектеулі деректерден туындайтын практикалық ойларға негізделген. Атап айтқанда, даму банкінің портфелін оңтайландыру үшін Қазақстан экономикасының әртүрлі секторларынан таңдалған компанияларына шектеулі қаражат көлемін инвестициялау тәсілі қарастырылып отыр. Келтірілген мысал Қазақстандық қаржы институттарының практикалық қызметіне пайдалы

болу үшін Қазақстандық қор биржасына берілген ірі компаниялардың табыстылық ақпараттары пайдаланылады.

Түйін сөздер: даму банкі, инвестициялар, әлеуметтік трансформациялық инвестициялар, портфолио теориясы, оңтайландыру моделі, квадраттық бағдарламалау.

Шукаев Д.Н.¹, Бимурат Ж.¹, Шукаев М.Д.², Семенов А.П.³

¹д.т.н., профессор, e-mail: dshuk@mail.ru

²докторант, e-mail: bimuratzhanar@gmail.com

Satbayev University, Қазақстан, г. Алматы

³PhD, доцент, University of Alberta, Канада, г. Эдмонтон, e-mail: shukayev@ualberta.ca

⁴PhD, доцент, University of Ottawa, Канада, г. Оттава, e-mail: aggey.semenov@uottawa.ca

Выбор оптимального портфеля для банка развития

В данной работе рассматриваются вопросы формирования и оптимизации инвестиционного портфеля банка развития, реализующего государственную политику финансирования социально значимых проектов, содействующих экономическому росту страны. Целью данной работы является разработка модели для формирования оптимального портфеля банка развития, соответствующей его целям инвестирования и индивидуальной склонности к риску.

Предлагается методология формирования оптимального портфеля на основе современной теории Марковица. Отличительной чертой является то, что при формировании портфеля учитываются потенциальные различия в оптимизации портфеля банка развития от оптимальных инвестиционных процедур коммерческого банка, являющиеся результатом различия в инвестиционных приоритетах. В частности, банк развития менее заинтересован в максимизации прибыли и больше заинтересован в развитии продуктов с высокой добавленной стоимостью и отраслей. В методологии основное внимание уделяется практическим соображениям, возникающим вследствие ограниченного объема необходимых данных для Казахстанских компаний. В частности рассматривается подход к оптимизации портфеля для банка развития, который инвестирует ограниченное количество средств в частные компании из различных секторов экономики Казахстана. Для того, чтобы сделать этот пример максимально полезным для практической деятельности Казахстанских финансовых учреждений, используются реальные данные по доходности крупных казахстанских компаний-эмитентов Казахстанской фондовой биржи.

Ключевые слова: банк развития, инвестиции, социально-преобразующие инвестиции, портфельная теория, модель оптимизации, квадратичное программирование.

Introduction

Socially-transforming investments (investments with a high degree of beneficial social impact) are becoming more important and noticeable in recent years. In comparison with other forms of socially responsible investments, the most important feature of this form of investment is the measurement of the social and environmental returns that it generates (Matthews et al., 2015: 19). A socially-transforming investment is aimed at improving the social sphere and at the same time at obtaining financial benefits. The importance of transforming investment was discussed recently at the World Economic Forum in Davos in 2012. Since then multiple organizations have been established worldwide that are engaged in making socially-transforming investment. Among these organizations are The Foundation for Social Entrepreneurs and Big Society Capital in the United Kingdom, the Swiss Investment Fund for Emerging Markets in Switzerland, the Social Stock Exchanges in Brazil, Singapore, South Africa, Portugal, Ger-

many, London. When contemplating this investment direction it is necessary to weigh the pros and cons of socially responsible investments (Arjaliès, 2010: 57). The development banks are the most likely candidates to assume the responsibility for the development of such investment strategies.

In 2005, the Department of Economic and Social Affairs of the United Nations, prepared a report on «Redefining the role of national development banks» (Kovalev, Rumas, 2016: 17). They identified the following five objectives of development banks:

- 1) the economic development;
- 2) the innovative development;
- 3) the social development;
- 4) the protection of the environment, adaptation to climate change, sustainable development;
- 5) maintaining financial stability.

In Kazakhstan, these objectives are fulfilled by the joint-stock company the Development Bank of Kazakhstan. The main directions of its activity are:

– the enhancement and efficiency improvements of the state investment activities;

- the development of production infrastructure and manufacturing sector;
- the assistance for attracting of foreign and domestic investments into the national economy of the country.

All this leads to the fundamental mission of the bank, which is to promote the sustainable development of the national economy by investing in the country's non-primary sector.

Literature review

According to Annaev (Annaev, 2010), the «laissez faire» market relations underlying a free (unregulated) market economy can lead to imbalances and elevated financial risks, as witnessed recently during the Great Financial crisis period. More generally, private business may not always be interested or capable of implementing long-term projects that are beneficial for the society.

The development banks are being created around the world to fill these gaps left by the private investment activities. The development bank of Kazakhstan reflects the geopolitical reality of investment in a developing country. They have to take into account the interests of foreign investors who finance their activities primarily for their private gain. In general, this cooperation between foreign investors and the development bank helps to enhance the national infrastructure, to improve the public and corporate governance, to facilitate the development of alternative industries, and thus to enhance the integration into the international economic space.

The influence of development banks on the economy of a country is an active research area. A recent study by Ru (Ru, 2018: 275) conducts a detailed analysis regarding the costs and benefits of government loans in the context of Chinese economic development. Ru concludes that the government-financed loans help the state enterprises to expand, but the expansion tends to displace private firms in the same industry. At the same time, he finds that the industrial loans help private firms in the processing industries, while government financed loans in infrastructure spending help all private firms to expand. Overall, Ru notes that the development banks, such as the World Bank, play an important economic role throughout the world.

In general, the success of national development banks is affected by a variety of factors. Most of them can be combined into two large groups (Matyushkin et al., 2016: 14):

- 1) the factors affecting the mobilization of financial resources;
- 2) the factors affecting the use of financial resources.

The development of national stock markets plays an important role in creating the opportunities for a transparent capital financing process both by the private investors and by the development bank.

The classical portfolio theory applies quadratic optimization algorithms to solve the portfolio allocation problems (Markowitz, 1952: 77). The Markowitz model laid the foundation for the modern theory of the investment portfolio and became the most influential development in the field of mathematical finance. Nevertheless, the theory has its limitations, particularly in measuring the portfolio risk. In this regard, other portfolio optimization models were developed and other methods of measuring investment risk were advanced. For example, the Markowitz model became the basis of the capital asset pricing model (CAPM) developed by Sharpe (Sharpe, 1964: 425), Litner (Litner, 1966: 13) and Mossin (Mossin, 1966: 768), independently of each other. Multiple new models emerged, such as the portfolio model with a semivariance risk (Kaplan, 1997: 82), the model with mean absolute deviation risk (Konno, 1991: 519), the Value-at-Risk methodology (Jorion, 1996: 47), the Conditional Value-at-Risk (Mansini et al., 2007: 227), as well as the models constructed on the basis of three key parameters: such as the mathematical expectation, the variance and the conditional cost measure of risk (Najafi et al., 2015: 445), a methodology for determining the portfolio risk based on the underidentified sets theory (Huang, 2008: 351), applicable under conditions of ambiguity (Huang, 2011: 71).

In real world portfolio formulation problems, investors do not limit their attention to just expected profitability and risks. It is necessary to take into account such factors as the type of investment portfolio (Zybin, 2014: 1), the required level of portfolio return (Fisher et al., 2017: 127), the permissible degree of risk (Corter et al., 2006: 369), the degree of portfolio diversification (Yu et al., 2017: 467), the liquidity requirements (Weber et al., 2013: 69), the taxation of income (Turvey et al., 2013: 93), the transaction costs with various types of assets (Paç et al., 2018: 223), etc. Therefore, the investment portfolio models that take into account these additional criteria are becoming more and more popular. Parra et al. (Parra et al., 2001: 287) proposed a model that is based on three criteria: profitability, risk, and liquidity. The same criteria

are used in the work of Fahn et al. (Fang et al., 2006: 879), based on the theory of underidentified sets.

This study relies both on the original Markowitz model, as well as on the modified optimization methods, but in a different context. When solving the problem of portfolio allocation for the development bank, it is necessary to take into account that the development bank has more broad investment objectives than a private investor. In particular, the development bank is less interested in maximizing profits and is more interested in developing industries with high added value (Shukaev et al., 2018: 146).

The development bank will pay less attention to net profit (after taxes), but more closely evaluate the total amount of revenue generated by this company, regardless of who receives it: employees as income from wages, lenders in as interest earnings, shareholders as dividends or the state in the form of taxes. It is clear, however, that the size of net profits generated by the companies receiving investment funds, cannot be ignored completely, as the healthy return on shareholders' equity is crucial for the survival of the business units. The importance of this factor is confirmed in the work of Jain (Jain, 1989: 100), based on an analysis of the activities of the Industrial Finance Corporation of India.

According to Bernstein (Bernstein, 2012), the success of an investor in the stock market lies in the systematic approach to funds allocation among the broad categories of assets. Aybazova (Aybazova, 2016: 36) points out that the formation of the company's strategic plan begins with the development of the principles of portfolio management. These principles help to identify promising portfolio projects and other initiatives, and then to select the most attractive projects for inclusion into the strategic portfolio. Considering this, the development bank manager should carry out a portfolio analysis after collecting data on the social return and profitability of investment projects implemented over the past few years by various companies.

Computer simulation algorithms, similar to that described in Shukaev et al. (Shukaev et al., 2016: 76), can be employed for scenario analysis undertaken during this process. The nature of the optimal portfolio analysis will be similar for both private investors, such as commercial banks, and for the development bank. The only significant difference is that to assess the return on investment, the private bank will use the net profit on the shares of companies. On the contrary, the development bank will use the expected social return on investment in choosing its optimal

portfolio. In addition, the development bank will have to guarantee an acceptable monetary return from its portfolio and acceptable levels of default risk, to avoid private enterprises that may not be able to pay on loans. To achieve these goals, the development bank needs to compare the optimal portfolios generated by social incomes to those generated by private incomes.

The main institutions of the securities market of Kazakhstan, providing the required level of technical infrastructure are «Kazakhstan Stock Exchange» JSC (KASE), as well as professional market participants. The infrastructure of the stock market is now fully developed (Niyazbekova, 2014) in line with the similar structures in other Emerging market economies.

In our analysis, we use the actual data on the profitability of Kazakhstan companies, collected from newsletters distributed by Halyk Finance Research through electronic resources of KASE.

The portfolio problem of a development bank

This work analyzes a portfolio optimization problem for a development bank that is investing a limited amount of funds into private companies from various sectors of Kazakhstan Economy. Three important considerations affected our portfolio modeling choices.

– First, the investment objectives of the development bank are likely to be different from the objectives of a private bank that is driven only by the profit maximization motives. This note highlights potential differences in the optimal portfolio strategies of the development bank from the optimal portfolio procedures of a commercial bank, created by the differences in investment priorities.

– Second, in order to make this example as practical as possible, this note uses the actual balance sheets and investment return data for large Kazakhstan companies listed on the Kazakhstan Stock Exchange (KASE).

– Third, since the note is making a methodological contribution to the literature on optimal portfolio choice of a development bank, we devote substantial attention to practical considerations and limitations imposed by the data availability issues.

The development bank has to guarantee acceptable monetary returns on its portfolio and acceptable levels of default risk to avoid unviable private enterprises, which are likely to default on loans. In order to achieve these goals, the development bank has to compare the optimal portfolios generated by social returns to those generated by private returns. For these reasons, the subsequent analysis focuses on a portfolio

optimization problem of a private bank, using the actual investment return data collected from the newsletters distributed by Halyk Finance Research service.

We collected the return and market cap series from Halyk Finance Daily letters received between September 5, 2013, and May 31, 2017. After removing incomplete series, we obtained the monthly return and market cap series on 11 companies from four industries: 1) the infrastructure; 2) the metals production; 3) the oil extraction; and 4) the

telecommunication industry. We use the following three variables in our analysis:

1. The expected return over the 12 month period following the last observation day on May 31, 2017. These numbers represent Halyk Bank Research's forecasts of expected total returns, over the next 12 months, from holding shares of each company. The expected total return includes both the expected share price appreciation and the expected dividend payments. Table 1 shows these expected total return numbers for all 11 companies in our sample.

Table 1 – Expected 12 month total returns, as of May 31, 2017

Industry	INFR	INFR	Metals	Metals	Metals	Oil	Oil	Oil	Tele-com	Tele-com	Tele-com
Company	KZTO	KEGC KZ	CAML LN	GB KZMS	KAZ LN	KMG LI	NOG LN	RDGZ	Kcel LI	Kcel KZ	KZTK
Exp.12 M Return	29%	-30%	38%	27%	29%	14%	9%	29%	23%	15%	9%

These numbers represent the expected total return on equity for the next 12 months, forecasted by Halyk Bank Research. The spread of interest rates in the presented table does not reflect absolute risk levels. As practice shows, the yield of securities can be both positive and negative in different periods of ownership.

The 12-month forecast horizon is relatively short for long-term investors, including development banks. It would be preferable to have longer-term forecasts, such as, for example, expected returns for the next 5-10 years. Economists and specialists of financial markets

working in private banks or development banks formulate long-term forecasts based on statistical analysis of historical data, computer simulation of financial models, or through professional forecasts.

2. The monthly total returns series for each company and for each month between March 2015 and May 2017. These numbers represent realized monthly returns from holding the shares of the 11 companies we selected. Table 2 shows a substantial variation in both the means and the standard deviations of these monthly return series across the companies in our sample.

Table 2 – Average monthly returns and their standard deviations

Industry	Infr	Infr	Met	Met	Met	Oil	Oil	Oil	Tel	Tel	Tel
Company	KZTO	KEGC KZ	CAML LN	GB KZMS	KAZ LN	KMG LI	NOG LN	RDGZ	Kcel LI	Kcel KZ	KZTK
Average	2.36	2.58	1.33	5.98	6.19	0.59	0.55	1.00	-2.61	0.44	1.64
St. dev.	8.70	10.02	8.06	19.56	23.20	10.07	12.26	9.58	13.73	10.17	9.82

In the optimal portfolio analysis we will need not just the standard deviations, shown in the last row of Table 2, but also the full variance-covariance matrix of monthly returns. Table 3 shows the variance covariance matrix of monthly returns. Note that the numbers on the

main diagonal of the variance-covariance matrix are just variances of individual returns, equal to the squared standard deviation numbers from Table 2.

The market capitalization series for each company and each month between March 2015 and

May 2017. The market cap numbers represent the total value of all outstanding common shares of each company, expressed in U.S. dollars. The market cap data can be used to calculate market cap weighted

average sectoral returns, as well as the market cap weighted average return on a portfolio including all 11 companies in our sample. Table 4 partially shows the market cap data in our sample.

Table 3 – Variance-Covariance matrix of monthly returns

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K
1	INFR	INFR	Metals	Metals	Metals	Oil	Oil	Oil	Telecom	Telecom	Telecom
2	KZTO	KEGC KZ	CAML LN	GB_KZM	KAZ LN	KMG LI	NOG LN	RDGZ	Kcel LI	Kcel KZ	KZTK
3	75.76	44.85	27.95	101.51	116.82	51.34	21.24	13.29	49.71	24.94	27.28
4	44.85	100.40	6.27	40.43	24.26	34.63	-14.04	22.55	-3.01	8.01	37.27
5	27.95	6.27	65.01	68.60	72.82	28.79	36.87	2.26	14.42	11.56	-0.25
6	101.51	40.43	68.60	382.58	411.21	65.77	44.08	4.56	0.72	-10.45	-19.25
7	116.82	24.26	72.82	411.21	538.07	107.75	68.67	10.00	6.74	-41.46	-33.81
8	51.34	34.63	28.79	65.77	107.75	101.42	28.51	69.79	64.48	17.85	22.36
9	21.24	-14.04	36.87	44.08	68.67	28.51	150.38	-10.64	28.50	2.53	17.83
10	13.29	22.55	2.26	4.56	10.00	69.79	-10.64	91.78	44.37	21.63	3.41
11	49.71	-3.01	14.42	0.72	6.74	64.48	28.50	44.37	188.50	112.72	65.05
12	24.94	8.01	11.56	-10.45	-41.46	17.85	2.53	21.63	112.72	103.42	39.50
13	27.28	37.27	-0.25	-19.25	-33.81	22.36	17.83	3.41	65.05	39.50	96.46

Table 4 – Market cap data in millions of U.S. dollars

	A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K	L
1		INFR	INFR	Metals	Metals	Metals	Oil	Oil	Oil	Telecom	Telecom	Telecom
2	Dates	KZTO	KEGC KZ	CAML LN	GB_KZM	KAZ LN	KMG LI	NOG LN	RDGZ	Kcel LI	Kcel KZ	KZTK
3	May 31 2017	1564	1106	315	2943	2895	3977	1193	4021	660	726	540
4	April 28 2017	1487	1081	338	2830	2836	4032	1068	4038	698	716	560
5	March 31 2017	1422	1110	298	2650	2593	4159	1102	4260	720	738	597
6	February 28 2017	1463	1087	342	2936	2911	4283	1143	4168	730	747	573
7	January 31 2017	1450	1073	330	2616	2437	4003	1022	3877	719	693	477
8	December 30 2016	1260	897	308	2087	1964	3095	865	3239	640	641	463
9	November 30 2016	1196	838	297	2096	2033	3213	981	3264	640	652	440
10	October 31 2016	1244	841	256	1652	1609	3148	788	3167	710	695	441

With the data provided we can proceed to the optimal portfolio analysis examples. We start with the simplest example first.

Let us consider the problem for an investor with a fixed investment budget that has to be fully allocated between the shares of the N companies (in our example $N = 11$). Thus the investor cannot borrow additional funds from other entities and is not allowed to invest into any other assets outside of the given set of 11 companies. We will also ignore for now any diversification or sectoral composition requirements. Furthermore, in all of our examples below, we assume that the investor can only buy a non-negative amount of shares for each of the 11 companies. The non-negativity constraint on the

shareholdings implies that the investor is prohibited from taking short positions against individual companies.

The non-shorting constraint accords very well with the actual practice of development banks, which are typically not expected to short any companies for ethical or risk management reasons. The full allocation of all earmarked investment funds is also desired, but is not a necessary requirement. Later we will impose some industry diversification restrictions since such restrictions are typically expected in the development bank investment practice.

Example 1. Optimal portfolio allocations without shorting, with full allocation of funds, and no diversification restrictions.

The investor has to allocate the total amount S of funds, between N companies which will remain fully invested for the next year. The optimal portfolio problem is formulated as follows:

$$\min_{\{X_i\}_{i=1}^N} \left[\text{var} \left(\sum_{i=1}^N X_i R_i \right) \right] \quad (1)$$

subject to the constraints:

$$\sum_{i=1}^N (X_i R_i^E) \geq S \times \bar{R} \quad (2)$$

$$\sum_{i=1}^N X_i = S \quad (3)$$

$$X_i \geq 0, \text{ for all } i = 1, 2, \dots, N, N = 11. \quad (4)$$

The decision variables X_i are the amounts of money invested into each of the N companies. The non-negativity constraint (4) and the full allocation constraint (3) imply that each X_i has to be between zero and S .

Both R_i^E and R_i represent net Tenge returns resulting from a 100 Tenge investment into the shares of company i . The superscript E on the return values R_i^E stands for the expected return value and accounts for the uncertainty regarding the realized returns R_i from each company $i = 1, 2, \dots, N$ over the subsequent 12 month period. We will be using the Exp.12MReturn data from Table 1 as our expected R_i^E values for each company $i = 1, 2, \dots, N$. For example, $R_1^E = 0.29$ represent expected net return for KZTO, meaning that every 100 Tenge invested into KZTO is expected to generate 29 Tenge of net return over the subsequent 12 month period.

The variables R_i in the variance term of (1) stand for the actual realization of the net return after a 12 month period. Since the actual return realizations R_i are subject to uncertainty, the problem minimizes the expected variance of the portfolio returns. It is important to understand the relevance of the variance-covariance matrix from Table 3 in the general formulation of the problem (1)-(4). We can decompose the variance of the portfolio returns as the weighted sum of the variances and covariances of individual assets entering the portfolio:

$$\text{var} \left(\sum_{i=1}^N X_i R_i \right) = \sum_{i=1}^N X_i^2 \text{var}(R_i) + 2 \sum_{i=1}^N \sum_{j>i}^N X_i X_j \text{cov}(R_i, R_j), \quad (5)$$

where each $\text{var}(R_i)$ in the first term on the right of equation (5) is approximated by the numbers on the main diagonal of Table 3 (i.e. 75.76, 100.40, 65.01, ..., 96.46), while each pairwise covariance term $\text{cov}(R_i, R_j)$ is approximated by the corresponding entries above the main diagonal of Table 3. For example, $\text{cov}(R_1, R_2) = 44.85$ and $\text{cov}(R_{10}, R_{11}) = 39.50$.

The non-negative parameter \bar{R} in the constraint (2) determines the expected return the investor is trying to attain. Typically, the higher is the parameter \bar{R} the higher is the portfolio risk that the investor has to accept in its portfolio choices. For example, if $\bar{R} = 0.38$ corresponding to the highest expected return from Table 1 of 38 percent, the investor will have to invest his or her entire portfolio into just one company, CAML LN. This investment strategy will be risky of course, due to lack of diversification. For lower values of \bar{R} the optimal portfolio is likely to include other assets, with lower expected portfolio return, but also lower portfolio risk. The values of $\bar{R} > 0.38$ are not justified with the given set of companies and expected returns.

Note that it is easy to state the problem (1)-(4) in a scale-free way. To see that clearly, reformulate the problem (1)-(3) in terms of investment shares $x_i = X_i/S$, for all $i = 1, 2, \dots, N$. The portfolio shares x_i must sum up to one. The equivalent reformulated problem looks as follows:

$$\min_{\{x_i\}_{i=1}^N} \text{var} \left(\sum_{i=1}^N x_i R_i \right) \quad (6)$$

subject to the constraints:

$$\sum_{i=1}^N (x_i R_i^E) \geq \bar{R} \quad (7)$$

$$\sum_{i=1}^N x_i = 1 \quad (8)$$

$$x_i \geq 0 \text{ for all } i = 1, 2, \dots, N, N = 11. \quad (9)$$

Thus, without loss of generality, we can normalize $S = 1$ from now on.

The problem (6)-(9) can be solved using quadratic programming algorithms. Solving the problem (6)-(9) for various values of \bar{R} we can visualize the set of optimal solutions as the implied efficient risk-return trade off in the return-volatility space, see Figure 1.

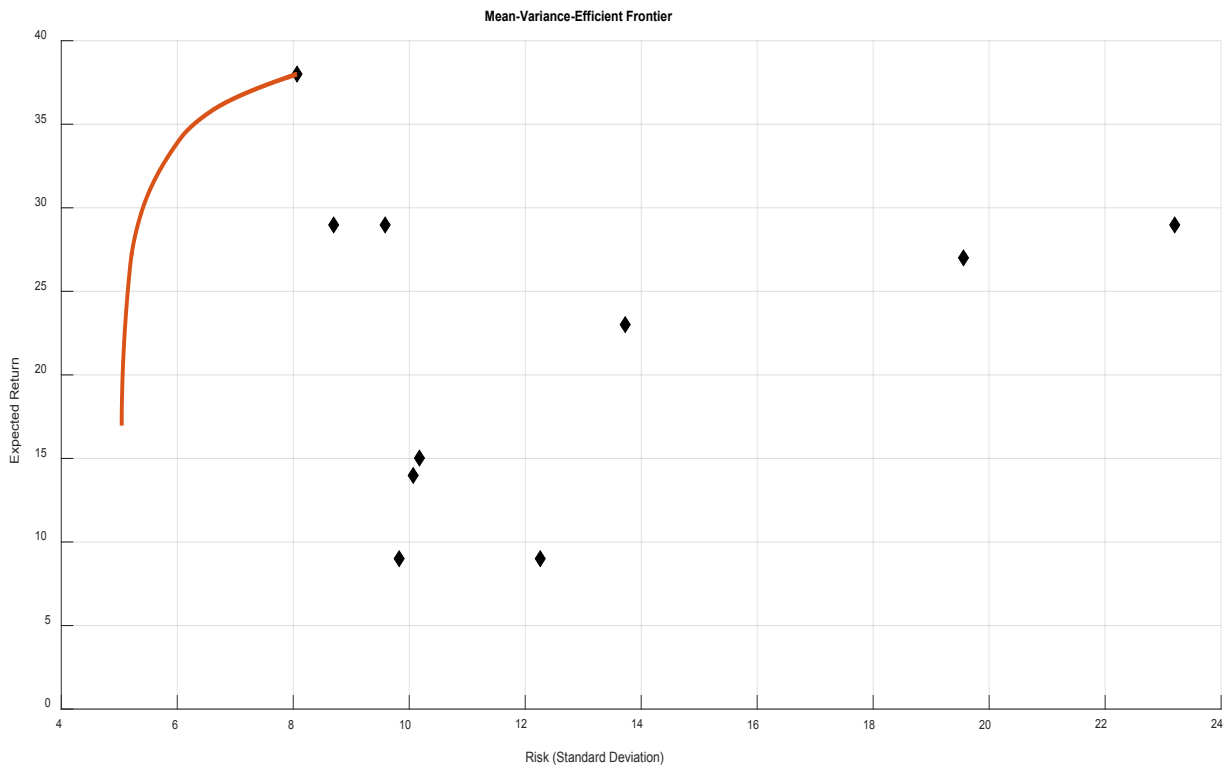


Figure 1 – The risk return trade off of the optimal portfolio

The black diamonds on Figure 1 represent the expected 12 month return and the expected standard deviation of returns for individual companies. The red curve shows the expected 12 month return and the expected standard deviations of returns for the optimal portfolios generated with various values of the parameters \bar{R} . The higher is \bar{R} the higher is the optimal portfolio on the red curve. Note that the efficient portfolios have much lower volatilities than most individual company shares. This is possible because the optimal portfolio exploits the cross-correlation between individual assets to lower the aggregate portfolio risk.

Let us now modify the optimal portfolio problem to introduce a risk-free alternative asset, which can be used to reduce the risk of the portfolio even further.

Example 2. Optimal portfolio allocations without shorting and no diversification restrictions, but with an additional risk-free asset.

As before the investor has to allocate the total amount $S=1$ of funds, but besides the 11 aforementioned companies, it also has the option of investing a fraction $x_0 \in [0,1]$ of funds into risk-

free government bonds. The government bonds guarantee the net return R_0 after 12 months. In our numerical computations we will assume that the rate of return on government bonds is given by the National Bank of Kazakhstan Base rate, which is currently set at 10.5 percent. The optimal portfolio problem is formulated just like before, with the only difference that the index i can now also be equal to zero.

$$\min_{\{x_i\}_{i=0}^N} \text{var} \left(\sum_{i=0}^N x_i R_i \right) \tag{10}$$

subject to the constraints:

$$\sum_{i=0}^N x_i R_i^E \geq \bar{R} \tag{11}$$

$$\sum_{i=0}^N (x_i) = 1 \tag{12}$$

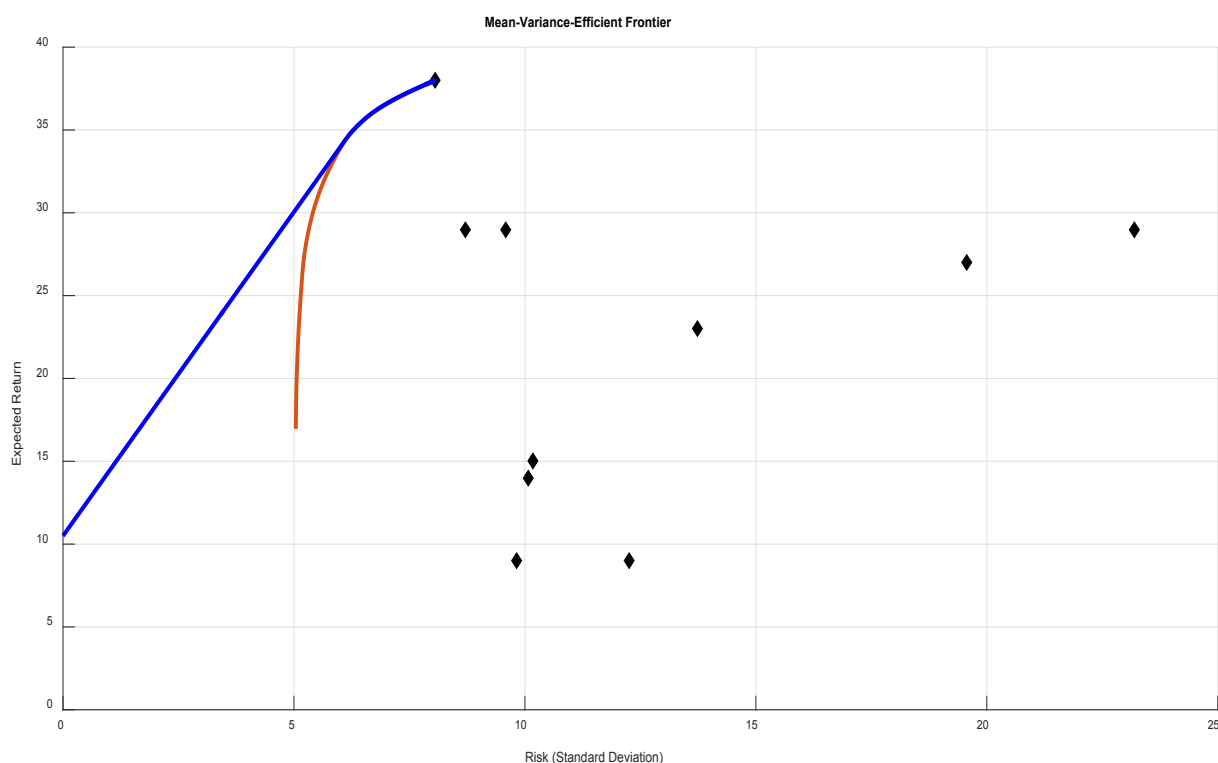


Figure 2 – The risk return trade off of the optimal portfolio with bonds

$$x_i \geq 0, \text{ for all } i = 0, 1, 2, \dots, N, N = 11. \quad (13)$$

Since the government bond's return is assumed to be risk-free, its expected variance and its covariances with other assets are assumed to be equal to zero. Once we add the government bond to the portfolio choice problem and solve it again for various values of the parameter \bar{R} , we obtain the new efficient risk-return frontier shown by the blue curve in Figure 2. Naturally, the risk-free bonds allow reducing the portfolio risk relative to the frontier without risk-free bonds, shown by the red curve in Figure 2.

Example 3. Optimal portfolio allocation without shorting, but with sectoral diversification restrictions and with the risk-free asset

In practice fund managers rarely develop risky portfolios without imposing some diversification restrictions. For example it is typically unwise to invest more than 20 percent of total portfolio value into one company's shares. Moreover fund managers often face some industry composition restrictions. For example, a fund manager might be unwilling to invest more than 20 percent of total portfolio into

resource extracting industries, because the returns in such industries tend to be highly volatile due to commodity price fluctuations.¹ In addition, the resource extracting industries might be less appealing targets for investment from the development bank's point of view, because they tend to be well funded by private investors, and have a lower social rate of return than other industries in Kazakhstan.

In this example we impose both types of constraints. First, we assume that none of the assets other than government bonds should receive more than 20 per cent of total investment portfolio. Government bond investments remain unrestricted. Second, we assume that the Metal and Oil industries together should not account for more than 20 percent of total portfolio. These diversification restrictions on the composition of assets modify our optimization problem in the following way:

¹ Using the Market cap data in Table 4 as relative weights, we constructed the sectoral monthly returns and then computed their standard deviations. The standard deviations of sectoral returns are: 8.7% in Infrastructure, 18.6% in Metals, 8.0% in Oil and 10.1% in Telecommunications. Thus the sectoral returns in Metals industry indeed appear much more volatile than in other industries, including Oil.

$$\min_{\{x_i\}_{i=0}^N} \text{var} \left(\sum_{i=0}^N x_i R_i \right) \quad (14)$$

$$\sum_{x_i \in \text{Ind}} x_i \leq 0.2, \text{ Ind} = \{3, 4, 5, 6, 7, 8\}. \quad (19)$$

subject to the constraints:

$$\sum_{i=0}^N x_i R_i^E \geq \bar{R} \quad (15)$$

$$\sum_{i=0}^N x_i = 1 \quad (16)$$

$$x_i \geq 0, \text{ for all } i = 0, 1, 2, \dots, N, N = 11. \quad (17)$$

$$x_i \leq \bar{x}_i, \text{ for } i = 1, 2, \dots, N, N = 11, \bar{x}_{i=1, \dots, N} = 0.2. \quad (18)$$

where the last constraint sums the fractions corresponding to all companies from the Metal and Oil industries, in the order they are presented in the Tables 1-4.

Solving the portfolio choice problem with the additional restrictions (17) and (18), for various values of the expected return parameter \bar{R} , we obtain the new efficient risk-return frontier shown by the purple curve in Figure 3. Notice how the diversification restrictions lower the portfolio returns by bending the upper branch of the efficient frontier to the right relative to the unrestricted optimal frontiers.

Once the efficient frontier portfolios are identified, the investor can proceed with the allocation of funds.

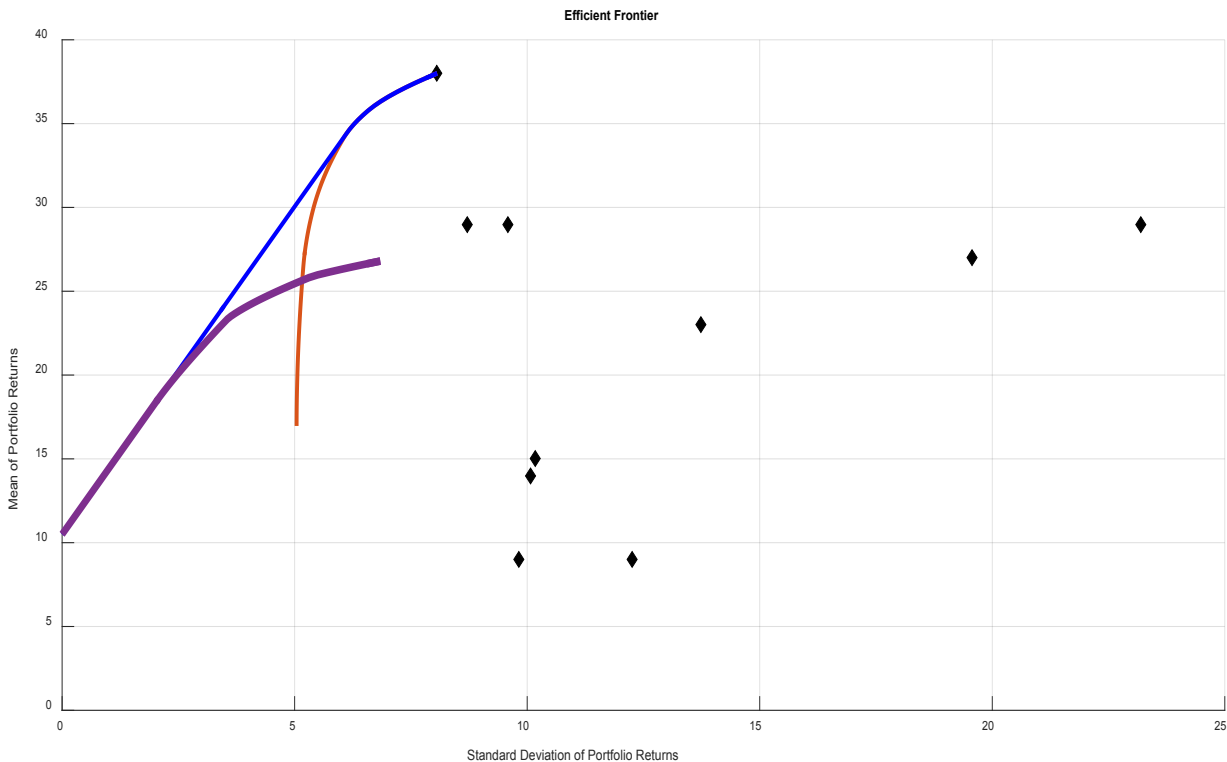


Figure 3 – The risk return trade off of the optimal portfolio with bonds and industry limits

Conclusions

The model of optimal investment portfolio was proposed which allows one to take into account the

bank’s objectives and risk attitude. The approach presented in this paper provides a visible and flexible methodology for designing near optimal project portfolio. An important feature of the

proposed methodology is that it takes into account differences in priorities of the development bank and commercial banks. The main objective of development bank portfolio design is to determine the right combination of profitable industries, which enable the organization to achieve its expectations of the investment strategy taking into account the social and environmental issues.

The proposed methodology thus is a scientific methodology suitable for application to different data types or combination with other computing methods. Decision-makers can use the proposed method to perform analyses prior to other more precise methods.

Using the actual balance sheet and asset return data for a set of large Kazakhstan companies, this note presents several detailed examples outlining

the investment selection process for a development bank manager. The presented examples explore the role of state finance institutions for affecting risk perceptions. Our analysis pays a substantial degree of attention to practical data issues and considerations which are likely to be confronted in the development bank's investment activities. Given a relatively small amount of companies considered in our examples, most of the calculations could be easily done using the classical quadratic programming methods. For larger, real world applications however, the more efficient and more robust methods, such as the Extension Optimization Method (Shukayev, 2013: 350) are of high practical value. Robust portfolio optimization aims to maximize the worst-case portfolio return given that the asset returns are allowed to vary within a prescribed uncertainty set.

References

- Айбазова Д. Х. Анализ портфеля инвестиционных проектов и выработка критериев эффективности отбора проектов в портфель // Экономика и управление народным хозяйством. 2016. № 5(138). С. 36-39.
- Аннаев А. Банки развития. Проекты и проблемы [Электронный ресурс] // Kazakhstan. 2010. № 2. URL: <http://www.investkz.com/journals/72/749.html>.
- Бернштейн У. Разумное распределение активов. Как построить портфель с максимальной доходностью и минимальным риском. – М.: Изд. Манн, Иванов и Фербер, 2012. – 310 с.
- Зыбин А. А. Понятия, типы и цели формирования инвестиционного портфеля // Концепт. – 2014. – №1. – С. 1-6.
- Ковалев М.М., Румас С.Н. Банки развития: новая роль в XXI веке. – Минск: Изд. Центр БГУ, 2016. – 151 с.
- Матюшин А.В., Аборчи А.И. Национальные банки развития как инструмент обеспечения неоиндустриального роста // Экономика промышленности. – 2016. – №73(1). – С. 17-42.
- Ниязбекова Ш.У. Современное состояние развития фондового рынка Республики Казахстан. [Электронный ресурс] // Интернет-журнал «НАУКОВЕДЕНИЕ». 2014. Выпуск 1. URL: <https://naukovedenie.ru/PDF/20EVN114.pdf>.
- Шукаев Д.Н., Жумагалиев Б.И., Бимурат Ж. Оценка социальной ставки доходности на основе финансовой отчетности для формирования инвестиционного портфеля банка развития // Фундаментальные исследования. – 2018. – №4. – С. 146-154.
- Arjaliès D.-L. A Social Movement Perspective on Finance: How Socially Responsible Investment Mattered // Journal of Business Ethics. 2010. Vol. 92. No 1. P. 57-78.
- Corter J.E., Chen Y.-J. Do Investment Risk Tolerance Attitudes Predict Portfolio Risk? // Journal of Business and Psychology. 2006. Vol. 20. No 3. P. 369-381.
- Fang Y., Lai K.K., Wang S.-Y. Portfolio rebalancing model with transaction costs based on fuzzy decision theory // European Journal of Operational Research. 2006. Vol. 175. No 2. P. 879-893.
- Fisher G.S., Shah R., Titman S. Should You Tilt Your Equity Portfolio to Smaller Countries? // The Journal of Portfolio Management. 2017. Vol. 44. No 1. P. 127-141.
- Huang X. Mean-risk model for uncertain portfolio selection // Fuzzy Optimization and Decision Making. 2011. Vol. 10. No 1. P. 71-89.
- Huang X. Portfolio selection with a new definition of risk // European Journal of Operational Research. 2008. Vol. 186. No 1. P. 351-357.
- Jain P.K. Assessing the performance of a development bank // Long Range Planning. 1989. Vol. 22. No 6. P. 100-106.
- Jorion P. Measuring the risk in value at risk // Financial Analysts Journal. – 1996. Vol. 52. No 6. P. 47-56.
- Kaplan P.D., Alldredge R.H. Semivariance in risk-based index construction: quantidex global indexes // Journal of Investing. 1997. Vol. 6. No 2. P. 82-87.
- Konno H., Yamazaki H. Mean-absolute deviation portfolio optimization model and its applications to Tokyo Stock Market // Management Science. 1991. Vol. 37. No 5. P. 519-531.
- Lintner J. The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets // Review of Economics and Statistics. 1965. No 47. P. 13-37.
- Mansini R., Ogryczak W., Speranza M.G. Conditional value at risk and related linear programming models for portfolio optimization // Annals of Operations Research. 2007. Vol. 152. No 1. P. 227-256.
- Markowitz H. Portfolio Selection // Journal of Finance. 1952. Vol. 7. No 1. P. 77-91.

- Matthews J., Sternlicht D., Bouri A., Mudaliar A., Schiff H. Introducing the Impact Investing Benchmark. – Massachusetts: Cambridge Associates, 2015. – 25 p.
- Mossin J. Equilibrium in a capital asset market // *Econometrica*. 1966. No 34. P. 768-783.
- Najafi A.A., Mushakhian S. Multi-stage stochastic mean-semivariance – CvaR portfolio optimization under transaction costs // *Applied Mathematics and Computation*. 2015. No 256. P. 445-458.
- Paç A.B., Pinar M.Ç. On robust portfolio and naïve diversification: mixing ambiguous and unambiguous assets // *Annals of Operations Research*. 2018. Vol. 266. No 1-2. P. 223-253.
- Parra M.A., Terol A.B., Uria M.V.R. A fuzzy goal programming approach to portfolio selection // *European Journal of Operational Research*. 2001. Vol. 133. No 2. P. 287-297.
- Ru H. Government Credit, a Double-Edged Sword: Evidence from the China Development Bank // *Journal of Finance*. 2018. Vol. 73. No 1. P. 275-316.
- Sharpe W.F. Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk // *Journal of Finance*. 1964. No 19. P. 425-442.
- Shukayev D.N., Kim Ye.R., Yergaliyeva N.O., Lamasheva Zh.B. The extension method in problems of distribution and allocation of resources // *Proceedings, Medinah, Kingdom of Saudi Arabia: International Conference on Engineering Education 2013. Engineering & Technology Education. Driving for Strategic Change*. P. 350-355.
- Shukayev D.N., Yergaliyeva N.O., Lamasheva Zh.B. Simulation analysis of resource allocation problems with time varying parameters // *Proceedings of the Romanian academy*. 2016. Vol. 17. No 1. P. 76-83.
- Turvey P.A., Basu A.K., Verhoeven P. Embedded Tax Liabilities and Portfolio Choice // *The Journal of Portfolio Management*. 2013. Vol. 39. No 3. P. 93-101.
- Weber S., Anderson W., Hamm A.-M., Knispel T., Liese M., Salfeld T. Liquidity-adjusted risk measures // *Mathematics and Financial Economics*. 2013. Vol. 7. No 1. P. 69-91.
- Yu J.-R., Chiou W.-J. P., Yang J.-H. Diversification benefits of risk portfolio models: a case of Taiwan's stock market // *Review of Quantitative Finance and Accounting*. 2017. Vol 48. No 2. P. 467-502.

References

- Aibazova D. Kh. (2016) Analiz porthelya investitsionnykh proyektov i vyrabotka kriteriyev effektivnosti otbora proyektov v portfel' [Analysis of the portfolio of investment projects and development of selection of projects in the portfolio]. *Economica i upravlenie narodnym khozyaystvom*. Vol. 5. No 138, pp. 36-39.
- Annaev A. (2010) Banki razvitiya. Proekty i problemy [Development banks. Projects and problems]. Kazakhstan. No 2.
- Arjaliès D.-L. (2010) A Social Movement Perspective on Finance: How Socially Responsible Investment Mattered. *Journal of Business Ethics*. Vol. 92. No 1, pp. 57-78.
- Bernstein W. J. (2012) The Intelligent Asset Allocator: How to Build Your Portfolio to Maximize Returns and Minimize Risk.
- Corter J.E., Chen Y.-J. (2006) Do Investment Risk Tolerance Attitudes Predict Portfolio Risk? *Journal of Business and Psychology*. Vol. 20. No 3, pp. 369-381.
- Fang Y., Lai K.K., Wang S.-Y. (2006) Portfolio rebalancing model with transaction costs based on fuzzy decision theory. *European Journal of Operational Research*. Vol. 175. No 2, pp. 879-893.
- Fisher G.S., Shah R., Titman S. (2017) Should You Tilt Your Equity Portfolio to Smaller Countries? *The Journal of Portfolio Management*. Vol. 44. No 1, pp. 127-141.
- Huang X. (2008) Portfolio selection with a new definition of risk. *European Journal of Operational Research*. Vol. 186. No 1, pp. 351-357.
- Huang X. (2011) Mean-risk model for uncertain portfolio selection. *Fuzzy Optimization and Decision Making*. Vol. 10. No 1, pp. 71-89.
- Jain P.K. (1989) Assessing the performance of a development bank. *Long Range Planning*. Vol. 22. No 6, pp. 100-106.
- Jorion P. (1996) Measuring the risk in value at risk. *Financial Analysts Journal*. Vol. 52. No 6, pp. 47-56.
- Kaplan P.D., Alldredge R.H. (1997) Semivariance in risk-based index construction: quantidex global indexes. *Journal of Investing*. Vol. 6. No 2, pp. 82-87.
- Konno H., Yamazaki H. (1991) Mean-absolute deviation portfolio optimization model and its applications to Tokyo Stock Market. *Management Science*. Vol. 37. No 5, pp. 519-531.
- Kovalev M. M., Rumas S. N. (2016) Banki razvitiya: novaya rol' v XXI veke [Development Banks: A New Role in the 21st Century].
- Lintner J. (1965) The valuation of risk assets and the selection of risky investments in stock portfolios and capital budgets. *Review of Economics and Statistics*. No 47, pp. 13-37.
- Mansini R., Ogryczak W., Speranza M.G. (2007) Conditional value at risk and related linear programming models for portfolio optimization. *Annals of Operations Research*. Vol. 152, no 1, pp. 227-256.
- Markowitz H. (1952) Portfolio Selection. *Journal of Finance*. Vol. 7. No 1, pp. 77-91.
- Matthews J., Sternlicht D., Bouri A., Mudaliar A., Schiff H. (2015) Introducing the Impact Investing Benchmark.
- Matyushin A. V., Aborchi A. I. (2016) Natsional'nye banki razvitiya kak instrument obespecheniya neoindustrial'nogo rosta [National development banks as a tool for ensuring neo-industrial growth]. *Ekonomika promyshlennosti*. Vol. 73. No 1, pp. 17-42.
- Mossin J. (1966) Equilibrium in a capital asset market. *Econometrica*. No 34, pp. 768-783.

- Najafi A.A., Mushakhian S. (2015) Multi-stage stochastic mean-semivariance – CvaR portfolio optimization under transaction costs. *Applied Mathematics and Computation*. No 256, pp. 445-458.
- Niyazbekova Sh.U. (2014) Sovremennoe sostoyanie razvitiya fondovogo rynka Respubliki Kazakhstan [The current state of equity market development of the Republic of Kazakhstan]. *Internet-journal «NAUKOVEDENIE»*. No 1.
- Paç A.B., Pinar M.Ç. (2018) On robust portfolio and naïve diversification: mixing ambiguous and unambiguous assets. *Annals of Operations Research*. Vol. 266. No 1-2, pp. 223-253.
- Parra M.A., Terol A.B., Uria M.V.R. (2001) A fuzzy goal programming approach to portfolio selection. *European Journal of Operational Research*. Vol. 133. No 2, pp. 287-297.
- Ru H. (2018) Government Credit, a Double-Edged Sword: Evidence from the China Development Bank. *Journal of Finance*. Vol. 73. No 1, pp. 275-316.
- Sharpe W.F. (1964) Capital asset prices: A theory of market equilibrium under conditions of risk. *Journal of Finance*. No 19, pp. 425-442.
- Shukaev D.N., Zhumagaliev B.I., Bimurat Zh. (2018) Otsenka sotsial'noy stavki dokhodnosti na osnove finansovoy otchetnosti dlya formirovaniya investitsionnogo portfelya banka razvitiya [Evaluation of the social return on investment based on financial reporting for the formation of an investment portfolio of the development bank]. *Fundamental research*. No 4, pp. 146-154.
- Shukayev D.N., Kim Ye.R., Yergaliyeva N.O., Lamasheva Zh.B. (2013) The extension method in problems of distribution and allocation of resources. *Proceedings, Medinah, Kingdom of Saudi Arabia: International Conference on Engineering Education 2013. Engineering & Technology Education. Driving for Strategic Change*, pp. 350-355.
- Shukayev D.N., Yergaliyeva N.O., Lamasheva Zh.B. (2016) Simulation analysis of resource allocation problems with time varying parameters. *Proceedings of the Romanian academy*. Vol. 17. No 1, pp. 76-83.
- Turvey P.A., Basu A.K., Verhoeven P. (2013) Embedded Tax Liabilities and Portfolio Choice. *The Journal of Portfolio Management*. Vol. 39. No 3, pp. 93-101.
- Weber S., Anderson W., Hamm A.-M., Knispel T., Liese M., Salfeld T. (2013) Liquidity-adjusted risk measures. *Mathematics and Financial Economics*. Vol. 7, No 1, pp. 69-91.
- Yu J.-R., Chiou W.-J. P., Yang J.-H. (2017) Diversification benefits of risk portfolio models: a case of Taiwan's stock market. *Review of Quantitative Finance and Accounting*. Vol 48. No 2, pp. 467-502.
- Zybin A. A. (2014) Ponyatiya, tipy i tseli formirovaniya investitsionnogo portfelya [Concepts, types and objectives of investment portfolio formation]. *Kontsept*. No 1, pp. 1-6.

Sadykhanova G.A.¹, Turginbayeva A.N.², Celetti D.³, Nurtasova B.E.⁴

¹Candidate of Economic Sciences, Professor, e-mail: gulnara.sa@gmail.com

²Doctor of Economic Sciences, Professor, e-mail: ardak.turginbayeva@kaznu.kz

³PhD, professor, University of Padua, Italy, e-mail: david.celetti@email.su

⁴master student of specialty Economics, e-mail: benazirnurtasova@gmail.com

^{1,2,4}Higher School of Economics and Business, al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

**THE TRADE AND INVESTMENT COOPERATION
OF THE EAEU COUNTRIES**

This article presents an economic analysis of trade and investment relations between the countries belonging to the EAEU. The purpose of the study is to assess the impact of trade and investment cooperation of the EAEU countries on the development of their economies. The significance of the work is manifested in mathematic analyze of the problems of foreign trade policy of our country in the context of economic integration. The method of investigation is an analytical grouping, comparison of dynamic series, construction of linear graphs and construction of a correlation model, which made it possible to determine the presence, direction and form of the relationship between the parameters considered. On the basis of the analysis of the model of multiple correlation, the author determined a very high degree of interrelation between the trade and investment cooperation of all three countries and the growth of their GDP before the creation of a customs union. However, between 2011 and 2016, relations between Kazakhstan and Russia increased when Belarus became more independent in this area. Trade and investment relations between Russia and Kazakhstan have a very strong influence on the development of the country's economy, moreover, the influence grows with each period. The results confirm the mutual influence and dependence between Kazakhstan, Russia and Belarus, which also means the vulnerability of these countries to external negative influence. This is the main reason for creating an integration union.

Key words: Eurasian Economic Union, foreign trade, investments, GDP.

Садыханова Г.А.¹, Тургинбаева А.Н.², Челетти Д.³, Нуртасова Б.Е.⁴

¹э.ғ.к., профессор м.а., e-mail: gulnara.sa@gmail.com

²э.ғ.д., профессор м.а., e-mail: ardak.turginbayeva@kaznu.kz

³PhD, профессор, Падуа университеті, Италия, e-mail: david.celetti@email.su

⁴магистрант, e-mail: benazirnurtasova@gmail.com

^{1,2,4}Экономика және бизнес жоғары мектебі, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

ЕАЭО елдерінің сауда және инвестициялық серіктестігі

Бұл мақалада ЕАЭО-ға кіретін елдер арасындағы сауда-экономикалық және инвестициялық қатынастарды экономикалық талдау қарастырылған. Зерттеудің мақсаты – ЕАЭО елдерінің сауда-экономикалық және инвестициялық ынтымақтастығын олардың экономикаларын дамытуға әсерін бағалау. Жұмыстың маңыздылығы экономикалық интеграция жағдайында біздің еліміздің сыртқы сауда саясатының мәселелерін математикалық зерттеуде көрініс табады. Зерттеу әдісі – аналитикалық топтау, динамикалық серияларды салыстыру, сызықтық графиктерді құрастыру және корреляциялық модельді құру, ол қарастырылған параметрлер арасындағы қатынастың болуын, бағытын және нысанын анықтауға мүмкіндік берді. Көптеген корреляция моделін талдау негізінде автор барлық үш елдің сауда-инвестициялық ынтымақтастығы мен Кеден одағын құруға дейін олардың ЖІӨ өсуі арасындағы өзара қарым-қатынастың өте жоғары дәрежесін анықтады. Алайда, 2011 және 2016 жылдар аралығында

Қазақстан мен Ресейдің басқа елдермен қарым-қатынасы Белоруссия осы саладағы тәуелсіздікке қол жеткізген кезде өсті. Қазақстан мен Ресей арасындағы сауда-инвестициялық қатынастар ел экономикасының дамуына өте қатты әсер етеді, сонымен бірге, әр кезеңде ықпал күшейді. Алынған нәтижелер Қазақстанның, Ресейдің және Белоруссияның өзара ықпалына және тәуелділігін растайды, бұл сондай-ақ әрбір жеке елдің сыртқы жағымсыз құбылыстарға осалдығын білдіреді. Бұл интеграциялық бірлестікті құрудың басты себебі болып табылады.

Түйін сөздер: Еуразиялық экономикалық одақ, сыртқы сауда, инвестициялар, ЖІӨ.

Садыханова Г.А.¹, Тургинбаева А.Н.², Челетти Д.³, Нуртасова Б.Е.⁴

¹к.э.н., и.о. профессора, e-mail: gulnara.sa@gmail.com

²д.э.н., и.о. профессора, e-mail: ardak.turginbayeva@kaznu.kz

³PhD, профессор, Университет Падуа, Италия, e-mail: david.celetti@email.su

⁴магистрант, e-mail: benazirnurtasova@gmail.com

^{1,2,4} Высшая школа экономики и бизнеса, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

Торгово-инвестиционное сотрудничество стран ЕАЭС

В данной статье представлен экономический анализ торгово-инвестиционных отношений между странами, входящими в ЕАЭС. Целью исследования является оценка влияния торгово-инвестиционного сотрудничества стран ЕАЭС на развитие их экономик. Значимость работы проявляется в математическом анализе проблем внешнеторговой политики нашей страны в условиях экономической интеграции. Методами исследования являются аналитическая группировка, сравнение динамических рядов, построение линейных графиков и построение корреляционной модели, что позволило определить наличие, направление и форму отношения между рассматриваемыми параметрами. На основе анализа модели множественной корреляции выявлена очень высокая степень взаимосвязи торгово-инвестиционного сотрудничества всех трех стран и роста их ВВП до создания Таможенного союза. Однако в период с 2011 по 2016 годы связь между Казахстаном и Россией укрепилась, тогда как Беларусь стала более независимой в этой области. Торговые и инвестиционные отношения между Россией и Казахстаном оказывают очень сильное влияние на развитие экономики страны, более того, влияние растет с каждым периодом. Результаты, полученные в данной статье, подтверждают взаимное влияние и зависимость Казахстана, России и Беларуси, что также означает уязвимость представленных стран от внешних негативных явлений. Это основная причина создания интеграционного союза.

Ключевые слова: Евразийский Экономический Союз, внешняя торговля, инвестиции, ВВП.

Introduction

The Interstate Council, the supreme governing body of the Eurasian Economic Community, consists of heads of state and heads of government. The main functional responsibility of this body is the consideration of fundamental issues related to the common interests of the participating countries, the definition of the strategy, directions and possible conditions for deepening integration, the adoption of decisions that contribute to the implementation of the main tasks of the EAEU.

The Integration Committee, which is formed by deputy heads of government, provides the interaction of the organization's structural bodies, oversees the implementation of decisions taken by the Interstate Council, drafts proposals for budget formation and oversees its implementation as an executive body. The EAEU Court resolves disputes of an economic nature (the grounds are statements

of the participating countries and economic entities). EAEU has a budget, the financial resources of which are directed to ensure the activities of its bodies. Preparation and execution of the budget is carried out on the basis of the Regulation regulating the procedure for the formation and execution of the budget of the Eurasian Economic Community (Decision of the Interstate Council of EAEU, 2001: 7). According to this document, the Integration Committee develops the EAEU budget for the next financial year in agreement with the participating countries, then it is approved by the EAEU Interstate Council. It should be noted that the Community budget should always have a surplus. In the event of a debt of one of the members of the Community before the budget for an amount exceeding the amount equal to its one-year shared contribution, the Interstate Council decision may deprive it of the right to vote in the Community bodies until the debt is fully

repaid, and the votes belonging to it are distributed among the other participants in proportion to their contributions.

Materials and methods

In selecting factors for creating the model, was carried out an analytical grouping, comparison of dynamic series, construction of linear graphs, which allowed to determine the presence, direction and form of the relationship between the parameters considered.

$$R_{y/x_1x_2} = \sqrt{\frac{r_{yx_1}^2 + r_{yx_2}^2 - 2 \cdot r_{yx_1} \cdot r_{yx_2} \cdot r_{x_1x_2}}{1 - r_{x_1x_2}^2}} \quad (1)$$

where R_{y/x_1x_2} is the model of multiple correlation of trade and investment cooperation and GDP growth of Kazakhstan, Russia and Belarus, coefficient;

x_1 – volume of foreign trade turnover of Kazakhstan, Russia and Belarus, billion dollars;

x_2 – volume of inflow of current direct foreign investments into Kazakhstan, Russia and Belarus, billion dollars;

y – GDP volume of Kazakhstan, Russia and Belarus, billion dollars;

r_{yx_1} – coefficient of pair correlation of the volume of foreign trade turnover between Kazakhstan, Russia and Belarus and their GDP, coefficient;

r_{yx_2} – coefficient of pair correlation of imports of current foreign direct investment with the volumes of their GDP, coefficient;

$r_{x_1x_2}$ – coefficient of pair correlation of imports of current foreign direct investment with the volumes of their foreign trade turnover, coefficient;

r_{2yx_1} – square pair correlation of the volume of foreign trade turnover between Kazakhstan, Russia and Belarus and their GDP, coefficient;

r_{2yx_2} – square pair correlation of imports of current foreign direct investment with the volumes of their GDP, coefficient;

$r_{2x_1x_2}$ – square pair correlation of imports of current foreign direct investment with the volumes of their foreign trade turnover, coefficient.

To calculate the coefficient of pair correlation, the following formula applies:

$$r_{yx_1} = \frac{\sum(x_1 - \bar{x}_1) \cdot (y - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x_1 - \bar{x}_1)^2 \cdot \sum(y - \bar{y})^2}} \quad (2)$$

where x_1 – the volume of foreign trade turnover of Kazakhstan, Russia and Belarus, billion dollars;

\bar{x}_1 – average volume of foreign trade turnover of Kazakhstan, Russia and Belarus, billion dollars;

y – GDP volume of Kazakhstan, Russia and Belarus, billion dollars;

\bar{y} – average GDP of Kazakhstan, Russia and Belarus, billion dollars;

$$r_{yx_2} = \frac{\sum(x_2 - \bar{x}_2) \cdot (y - \bar{y})}{\sqrt{\sum(x_2 - \bar{x}_2)^2 \cdot \sum(y - \bar{y})^2}} \quad (3)$$

where x_2 is the volume of imports of current foreign direct investment in Kazakhstan, Russia and Belarus, \$ million;

\bar{x}_2 is the average volume of imports of current foreign direct investment in Kazakhstan, Russia and Belarus, \$ million;

$$r_{x_2x_1} = \frac{\sum(x_1 - \bar{x}_1) \cdot (x_2 - \bar{x}_2)}{\sqrt{\sum(x_1 - \bar{x}_1)^2 \cdot \sum(x_2 - \bar{x}_2)^2}} \quad (4)$$

Literature review

Considering foreign trade in the territorial context before the creation of the Customs Union, it is possible to identify country preferences of export-import operations of Belarus, Kazakhstan and Russia, as well as the level of trade integration with individual countries, integration associations and regions. Thus, the coefficients of mutual preference show that the level of trade integration of Belarus and Kazakhstan, Belarus and Russia, as well as Kazakhstan and Russia since the formation of the Eurasian Economic Community has a clearly pronounced downward trend. Only in 2009 the level of trade relations between the three countries increased. The coefficient of integration between trade markets of Kazakhstan and Russia is much higher than Kazakhstan and Belarus, Belarus and Russia (Asia Report, 2013: 30). At the same time, trade integration of these countries with the developed economies of Europe and Asia is intensifying.

As a result of the EAEU development, along with the governing bodies, various non-governmental forums have emerged, the organization and conduct of which allows to voice, discuss and take into account the interests of the business circles of the participating countries when developing key areas of integration, and to create a platform for building a dialogue between

authorities and public organizations. In our opinion, the implementation of these measures is one of the conditions for the successful implementation of integration, in comparison with previous initiatives of the former Soviet republics within the CIS (Europe and Central Asia Briefing, 2015: 38).

Researchers explain the absence or weak manifestation of the effect of creating a trade with the simultaneous effect of deviation of trade due to the comprehensive liberalization of trade policy in the context of globalization, which leads to an increase in commodity exchange with all partners. They note that "trade diversion can play a role in some agreements and some sectors, but does not arise as a key effect of preferential agreements," trade relations produce effects in the medium and long term (Europe and Central Asia Report, 2016: 72).

Thus, Russia and Belarus take advantage of the mutual trade with each other (as evidenced by the different export structure in mutual trade and the development of trade relations), but Kazakhstan is poorly focused on participating in the CU.

By 2013, customs statistics of foreign trade and trade statistics within the single market of partner countries for integration have been organized within a single customs territory. The procedure for collecting indirect taxes in mutual trade in the CU is applied and the practice of exchanging information in electronic format about the amounts of indirect taxes credited by the tax authorities of the three states is formed. Within the framework of a single market, an agreement is in place regulating the procedure for the enrollment and distribution of customs duties, taxes, charges having an equivalent effect, levied on goods imported into the territory of the CU countries. Such customs payments are credited to a single account of the authorized body of the Member State in which they are payable. The paid duties are distributed to the budgets of the three countries in accordance with the distribution standards: Belarus – 4.7%, Kazakhstan – 7.33%, Russia – 87.97% (Nazarbayev, 2013).

In this regard, the problem of deepening Eurasian cooperation, identifying its place in the globalizing world and, in the long term, inter block integration, requires theoretical reflection and the development of practical recommendations (Azanov, 2014: 83). The relevance of the studies devoted to the study of new aspects of economic integration in connection with the formation of the Common Economic Space of the Customs Union

of Russia, Belarus, Kazakhstan and the ongoing work on the creation of the Common Economic Space of the EU-Russia makes it necessary to assess and take into account these factors in the integration strategy of the Russian Federation.

It should be noted here that the basis for EAEU was the design (detailing the nomenclature, rates, the size of the tariff step, etc.) of the Russian customs tariff, which operated in 2009 and contains, in particular, the duty rates established in the anti-crisis mode for motor transport means, combines, long products, pipes.¹³⁷ As a result, EAEU was 82% coincident with the Russian customs tariff in force in 2009, including taking into account the decisions on customs and tariff regulation adopted for anti-crisis purposes (Hett, 2015: 31).

The Eurasian Economic Union is the basis for the speedy construction of the Single Economic Space, which provides for the removal of barriers to the free movement of goods, services, capital and working people. The Agreement on the Customs Code of the Customs Union, entered into force on July 6, 2010, is an important point of the report for the Republic of Belarus, the Republic of Kazakhstan and the Russian Federation (Treaty on the Eurasian Economic Union, 2014). Later they are joined by Armenia (since October 10, 2014) and Kyrgyzstan (May 8, 2015), since then the union has 182.7 million people and occupies more than 20 million square meters. km (14%) of the world's land (Putin, 2013).

The EAEU is a fairly large Eurasian integration system and the development of this regional cooperation plays an important role in overcoming the negative consequences in the world economy. To the end, at the stage of completion are such processes as the creation of a single market of services, the general financial market and the labor market, which should contribute to greater stability of markets to crisis phenomena due to growth in their volumes, depth and liquidity. However, mutual trade in the EAEU countries from 2013 to 2015 decreased by almost 30%, when between 2010-2013 it increased by 1.5 times. In total, the current indicator of mutual trade is at the same level as in 2010 (Annual report of the Eurasian Economic Commission, 2013).

Degree of elaboration of the problem. Various aspects of international economic integration since the 50s of the XX century have become the object of scientific research of many Russian and foreign economists.

The private research of individual stages of integration development and the resulting economic consequences for participating countries in the works of Kalish Ya. (Kalish, 2014), Panina E.V. (Panina, 2012), Trenin D. (Trenin, 2006), Yashina G. (Yashina, 2015).

A large number of publications in the domestic economic literature is devoted to the theory and practice of European integration. In the scientific works of such authors as Kizima S.A. (Kizima, 2012b), Kotlyarov N.N., Alekseyev P.V. (Kotlyarov et al., 2014), Raspopov S.V. (Raspopov, 2014) detailed its regularities, supranational institutions, the contradictions between the interests of the participating countries at each stage development and mechanisms for their resolution, the registration of which is necessary in the integration practice of the Customs Union and CIS countries.

The problems and contradictions in the integration of post-Soviet states, the issues of integration strategy and tactics in the Eurasian space, the influence of the integration factor on the development of the Commonwealth countries, the study of the activities and institutional structure of the Eurasian Economic Community, the Customs Union of Russia, Belarus and Kazakhstan, the role of the Russian Federation in the Eurasian integration were covered in Bakhturidze Z.Z. (Bakhturidze, 2014), Dedkov S.M., Shcherbin V.K. (Dedkov et al., 2014), Kizima S.A. (Kizima, 2012a), Ksenia Zubacheva (Zubacheva, 2016), Vinokurov E., Libman A. (Vinokurov et al., 2010) etc.

Despite sufficient knowledge of certain aspects of international economic integration in Russian and foreign economic literature, issues of the

practice of interrelations of integration associations in the European-Eurasian space, as well as the impact of trade and investment cooperation and integration processes on the development of individual economies, have not received in-depth coverage. The urgency and insufficient elaboration of these issues served as the basis for choosing the research topic.

To study this problem, it is proposed to assess the impact of integration cooperation on Kazakhstan, Russia and Belarus. Since, to date, it is the original three member countries that remain the leading countries in the EAEU, and they are also the largest CIS countries. At the end of 2016, among the CIS countries, according to the GDP per capita indicator, Russia, Kazakhstan and Belarus occupy the first, second and fourth places respectively. In addition, these countries have a territorial and historical link, which explains the similarities in the economic system and market policies.

Thus, it can be argued that Russia, Kazakhstan and Belarus set the trend and occupy leadership positions in post-Soviet countries. However, trade and investment relations between these countries are of much greater interest (The Eurasian Economic Commission, 2014: 73).

The external turnover of these countries is quite similar in its dynamics (see Figure 1), from which it can be concluded that the partner countries have a sufficiently strong influence on each other. To solve the problem of determining the degree of influence of trade and investment cooperation of Kazakhstan, Russia and Belarus on the growth of their GDP, the author of this work suggests using a multifactorial correlation model.

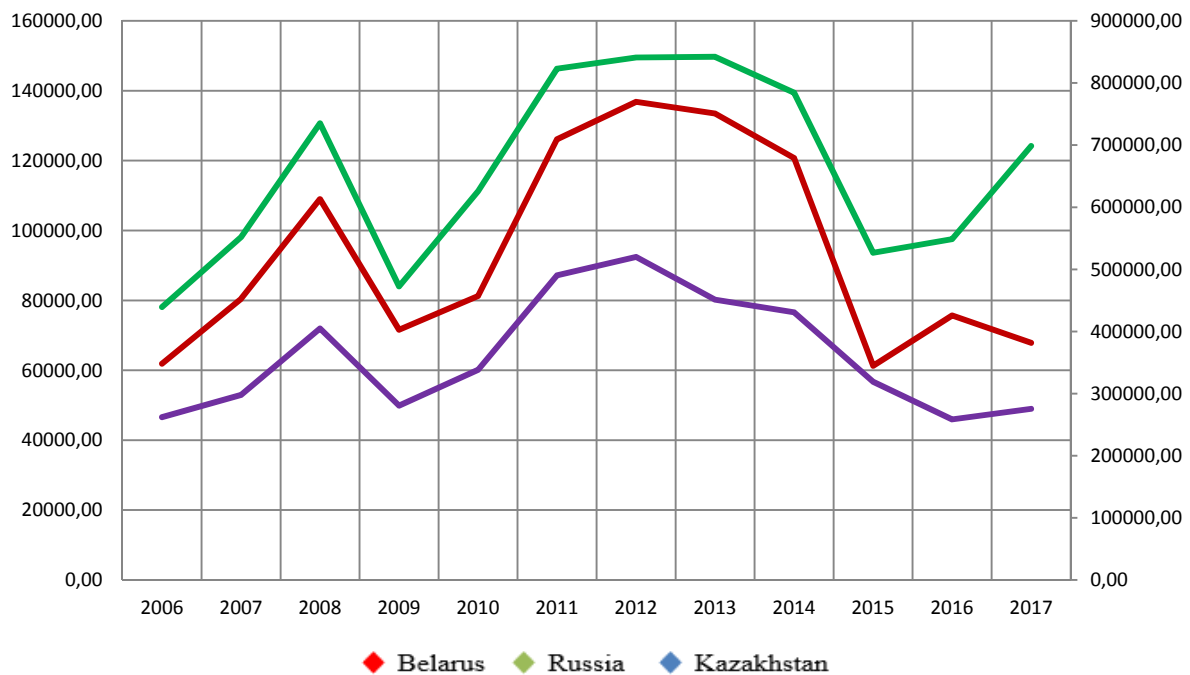


Figure 1 – Change in foreign trade turnover of Kazakhstan, Russia and Belarus for 2006-2017 (Russia on the auxiliary axis).

Source. (Eurasian Economic Commission, 2015b: 54).

Research results and discussion

The main coefficients of research are shown in Table 1 and 2.

Table 1 – Model of multiple correlation of trade and investment cooperation and GDP growth of Kazakhstan, Russia and Belarus before joining the EAEU for 2006-2010, coefficients

Country	Γ_{yx1}	Γ_{yx2}	Γ_{x1x2}	Γ^2_{yx1}	Γ^2_{yx2}	Γ^2_{x1x2}	$R_{y/x1x2}$
Kazakhstan	0,647	0,216	0,677	0,419	0,046	0,459	0,71461
Russia	0,967	0,735	0,851	0,935	0,541	0,723	0,98077
Belarus	0,911	0,771	0,627	0,830	0,594	0,394	0,94608

Note. Compiled and calculated on the basis of World Bank: official site

Source. Compiled and calculated on the basis of World Bank: official site

Table 2 – Model of multiple correlation of trade and investment cooperation and GDP growth of Kazakhstan, Russia and Belarus after joining the EAEU for 2011-2017 coefficients

Country	Γ_{yx1}	Γ_{yx2}	Γ_{x1x2}	Γ^2_{yx1}	Γ^2_{yx2}	Γ^2_{x1x2}	$R_{y/x1x2}$
Kazakhstan	0,735	0,260	0,832	0,540	0,067	0,692	0,97074
Russia	0,989	0,842	0,845	0,978	0,708	0,714	0,98914
Belarus	0,311	-0,143	0,349	0,097	0,020	0,122	0,41071

Note. Compiled and calculated on the basis of World Bank: official site

Source. Compiled and calculated on the basis of World Bank: official site

On the basis of analysis of the model of multiple correlation, determined a very high degree of interrelation of trade and investment cooperation of all three countries and growth of their GDP before the creation of a customs union (Table 1).

However, between 2011 and 2017 the connection of Kazakhstan and Russia with the rest of the countries increased when Belarus became more independent in this area (Table 2).

Table 3 – The model of multiple correlation of GDP growth in Russia and its trade and investment cooperation with the EAEU countries, the coefficients

Country	r_{yx1}	r_{yx2}	r_{x1x2}	r^2_{yx1}	r^2_{yx2}	r^2_{x1x2}	$R_{y/x1x2}$
2006-2010							
Kazakhstan	0,913	0,458	0,677	0,834	0,210	0,459	0,93864
Belarus	0,948	0,730	0,627	0,898	0,533	0,394	0,96353
2011-2016							
Kazakhstan	0,993	0,769	0,832	0,985	0,591	0,692	0,99779
Belarus	0,887	0,241	0,349	0,788	0,058	0,122	0,89048
Note. Compiled and calculated on the basis of World Bank: official site							

Source. Compiled and calculated on the basis of World Bank: official site

Table 4 – Model of multiple correlation of GDP growth in Kazkhstan and its trade and investment cooperation with the EAEU countries, the coefficients

Country	r_{yx1}	r_{yx2}	r_{x1x2}	r^2_{yx1}	r^2_{yx2}	r^2_{x1x2}	$R_{y/x1x2}$
2006-2010							
Russia	0,770	0,357	0,851	0,593	0,127	0,723	0,95616
Belarus	0,746	0,609	0,627	0,556	0,371	0,394	0,76719
2011-2016							
Russia	0,723	0,613	0,845	0,523	0,376	0,714	0,72315
Belarus	0,458	-0,109	0,476	0,210	0,012	0,226	0,58954
Note. Compiled and calculated on the basis of World Bank: official site							

Source. Compiled and calculated on the basis of World Bank: official site

The greatest interrelation of GDP growth and trade and investment cooperation within the three as a whole was noted in Russia (0.98914). However, if we consider Russia's trade and investment relations with each of the countries separately, a slightly different picture emerges (Table 3). If trade and investment relations between Russia and Kazakhstan have a very strong impact on the development of the country's economy and, moreover, the influence grows with each period (the coefficients of multiple correlation were 0.93864 and 0.99779 respectively), then the development of Russia's relations with Belarus in this direction is only reduce the level of influence on the development of the Russian economy (the coefficients of multiple correlation with these countries for the periods indicated above were 0.96353 and 0.89048, respectively).

Kazakhstan's trade and investment cooperation with Russia and Belarus had a strong impact on the development of Kazakhstan's economy until 2010. After joining the EAEU, the influence factor of these countries decreased by almost 20% (from 0.95616 to 0.72315 in Russia and from 0.76719 to 0.58954 in Belarus).

The results confirm the mutual influence and dependence of Kazakhstan, Russia and Belarus, which also means the vulnerability of each individual country to external negative phenomena. This is the primary reason for the creation of an integration union.

As it follows from the text of the Treaty, the establishment and development of in-depth sectoral cooperation among the members of the EAEU should serve as a more effective instrument for coordinating and coordinating national economic

policies. To this end, the agreed industrial policy should be carried out within the framework of the EAEU, joint programs and projects, joint technological platforms and industrial clusters should be encouraged, mutually beneficial industrial cooperation should be developed to create high-tech, innovative and competitive products (Putin, 2014).

One of the most interesting theoretical issues arising in connection with the signing of the Treaty on the Unified Energy System is the definition of its international legal nature and the role in the international legal support of the integration process in the Eurasian space (Eurasian Economic Commission, 2015a: 114).

In the context of improving the activities of the recently established governing structures of multilateral regulation in the EEA format, it is timely to expand the scope of planning for the current work, to improve the daily monitoring of the integration process. Additional attention is also required by the balance between the control and fiscal role of customs regulation, optimization of formats for innovative cooperation, speeding up the harmonization of technical regulations of the EEA member countries, as well as EAEU participants and observers. It remains necessary to actively work on convergence on a number of other specific issues (Special Report, 2016: 23).

For example, against the background of the fall of the ruble, the strengthening of economic ties with Russia causes greater fear among its partners that their own economies are very vulnerable to external factors. The collapse of the ruble has exacerbated the contradictions that have grown between Russia and Belarus after the Russian government imposed an embargo on food imports from a number of Western countries (IMF World Economic Outlook, 2014: 180-181). The profits of Belarus from the growth of food supplies are brought to nothing by the prohibitions of the agricultural supervision, which is struggling with re-export and smuggling and, in fact, the collapse of the ruble. On the eve of the meeting of the Supreme Eurasian Economic Council on December 23, the President of Belarus said that it was necessary to switch to dollars and euros in settlements with Russia.

It is worth noting that the sharpest collapse of the ruble happened soon after the intentions were announced in the future to exclude dollars and euro

from settlements between the EAEU countries. The transition to settlements in national currencies is planned for 2025-2030 (European Commission, 2014: 4-25). The draft concept of the development of payment systems in the territory of the EAEU implies the creation of a single payment space in the EAEU, allowing payments to be made taking into account the correlation of national card systems, including the Russian national payment card system and the already created Belcard and Armenian Card systems (ArCa). In addition, the document also proposes to prohibit the circulation of the dollar and euro in the territory of the EAEU. According to the authors of the project, this will allow to free themselves from the influence of the Western economy on the intra-union economic space and strengthen national currencies.

Currently, settlements between TC states are approximately 50% in rubles, 40% in dollars, 8-9% in euros and about 1% in other currencies. Given the strong volatility of national currencies, the rejection of dollars and euros is proposed to be implemented very gradually (Europe and Central Asia Report, 2014: 72). However, experts still doubt the viability of this project, indicating that for Russian organizations it is unlikely that it will be comfortable for partners to receive payments in Belarusian rubles, tenge or drams.

Conclusion

The study made it possible to draw a conclusion on the prospects of trade and investment cooperation of the EAEU countries as one of the important areas of cooperation between the EAEU countries in the development of modern national economies that affect the overcoming of negative consequences in the world economy through the expansion of investment and trade cooperation. So, Kazakhstan sets a goal to use the resource potential of the industrial sector, modernization, technological potential in terms of organization of work, personnel potential, and Belarus wants to expand the sales market and solve its economic problems precisely due to the macro-effect. In this list, Russia remains the only country that does not mean its economic interests, which it pursues. Everyone views Russia as a leader, as a locomotive, which creates this integration union. And this property obliges Russia to bear the burden of expenses.

References

- Annual report of the Eurasian Economic Commission. – 2013. URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/report_2013.pdf
- Asia Report N°251 (30 September 2013) Kazakhstan: Waiting for Change. p. 30
- Азанов Б.К. Евразийский союз Белоруссии, Казахстана, России – какое будущее? // Евразийский юридический журнал. – 2014. – № 5. – С. 83.
- Бахтуридзе З.З. Диалектика интеграционных процессов на Евразийском пространстве // Евразийская интеграция: экономика, право, политика. – 2014. – № 2 – С. 118-122.
- Дедков С.М., Щербин В.К. Перспективы экономического сотрудничества Евразийского и Европейского союзов // Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз. – 2014. – № 2. – С. 79-90.
- Decision of the Interstate Council of EAEU. – 2001. – No. 16, p. 7.
- Eurasian Economic Commission // Analytical Review. – 2014, p. 54.
- Евразийская экономическая комиссия. Финансовая статистика. Оперативные данные за 2014 год. Статистический сборник. – М., 2015, с. 73.
- Евразийская экономическая комиссия. Государства – члены Таможенного союза и Единого экономического пространства в цифрах: краткий статистический сборник. – М., 2015. – С. 114.
- Europe and Central Asia Briefing N°74. Stress Tests for Kazakhstan. – 13 May 2015, p. 38.
- Europe and Central Asia Report N°233. Water Pressures in Central Asia. – 11 September 2014, p. 72.
- Europe and Central Asia Report N°240. – 20 July 2016, p. 29.
- European Commission. European Economic Forecast European Economy. – 2014, pp. 4-25.
- Felix Hett, Susanne Szkola. The eurasian economic union. – February 2015, p. 31.
- IMF World Economic Outlook. – April 2014, pp. 180-181.
- Калиш Я. Договор о Евразийском экономическом союзе // Обозреватель. – 2014. – № 12. – С. 15-34.
- Кизима, С.А. Вызовы евразийской интеграции для Евросоюза: Монография. – 2012. – С. 90-94.
- Кизима С.А. Политика Европейского союза в отношении Союзного государства Беларуси и России / Сборник материалов круглого стола. – 2012, С. 55-56.
- Котляров Н.Н., Алексеев П.В. Оценка перспектив евразийской валютно-экономической интеграции // Деньги и кредит. – 2014. – № 6. – С. 24-30.
- Назарбаев Н.А. Политизация Евразийского Экономического Союза недопустима. – 2013. Режим доступа: <http://www.newskaz.ru/politics/20131224/5948338.html>
- Панина Е.В. Социально-экономические и законодательные аспекты развития Евразийского экономического союза // Евразийская интеграция: экономика, политика. – 2012. – № 12. – С. 24.
- Путин В.В. Выступление на встрече глав государств Таможенного союза с Президентом Украины и представителями Европейского Союза. – 2014. Режим доступа: <http://www.kremlin.ru/transcripts/46494>
- Путин В. В. Россия и Европа: от осмысления уроков кризиса – к новой повестке партнерства. – 2013. Режим доступа: <http://правительство.рф/docs/13088/>
- Распопов С.В. Евразийский союз: проблемы и перспективы интеграции Беларуси, Казахстана и России // Потенциал современной науки. – 2014. – № 4. – С. 47.
- Special Report N°2. Seizing the Moment: From Early Warning to Early Action. – 22 June 2016, p. 23.
- The Eurasian Economic Commission: official site – URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/default.aspx>
- Договор о Евразийском Экономическом Союзе (Подписан в г. Астане 29.05.2014) (ред. от 10.10.2014, с изм. от 08.05.2015)
- Тренин Д. Интеграция и идентичность: Россия как «новый Запад». – М.: Европа, 2006. – С. 49.
- Винокуров Е., Либман А. Тренды региональной интеграции на постсоветском пространстве: результаты количественного анализа // Вопросы экономики. – 2010. – № 7. – С. 67
- World Bank: official site – URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.МКТР.РР.СД>
- Яшина Г. Евразийский экономический союз: минусы и плюсы // Торгово-промышленные ведомости: издание Торгово-промышленной палаты РФ. – 2015. Режим доступа: http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5364.html
- Зубачева К. ЕС-ЕАЕС интеграция: Великая и ужасная идея. – июнь 21.2016. – С. 12.

References

- Annual report of the Eurasian Economic Commission (2013) URL: http://www.eurasiancommission.org/ru/Documents/report_2013.pdf
- Asia Report N°251 (30 September 2013) Kazakhstan: Waiting for Change. p. 30
- Azanov B.K. (2014) Evraziyskiy soyuz Belorussii, Kazakhstana, Rossii – kakoye budushcheye? [Eurasian Union of Belarus, Kazakhstan, Russia – what is the future?] Evraziyskiy yuridicheskiy zhurnal, № 5, p. 83
- Bakhturidze Z.Z. (2014) Dialektika integratsionnykh protsessov na evraziyskom prostranstve [Dialectics of integration processes in the Eurasian space] Evraziyskaya integratsiya: ekonomika, pravo, politika, № 2, pp. 118-122
- Decision of the Interstate Council of EAEU (May 31, 2001) No. 16, p. 7
- Dedkov S.M., Shcherbin V.K. (2014) Perspektivy ekonomicheskogo sotrudnichestva Evraziyskogo i Evropeyskogo soyuzov [Perspectives of economic cooperation of the Eurasian and European union's] Ekonomicheskiye i sotsialnyye peremeny: fakty, tendentsii, prognoz, № 2, pp. 79-90
- Eurasian Economic Commission (2014) Financial statistics. Operational data for 2014. Statistical collection. Moscow, p. 73

- Eurasian Economic Commission (2015) Gosudarstva – chleny Tamozhennogo soyuza i Edinogo ekonomicheskogo prostranstva v tsifrakh: kratkiy statisticheskiy sbornik [Member States of the Customs Union and the Single Economic Space in figures: a brief statistical compilation]. Moskva, p. 114
- Eurasian Economic Commission (May 7, 2015) Analytical Review, p. 54
- Europe and Central Asia Briefing N°74 (13 May 2015) Stress Tests for Kazakhstan. p. 38
- Europe and Central Asia Report N°233 (11 September 2014) Water Pressures in Central Asia. p. 72
- Europe and Central Asia Report N°240 (20 July 2016) p. 29
- European Commission (Spring 2014) European Economic Forecast European Economy, pp. 4-25
- Felix Hett, Susanne Szkola (2015) The eurasian economic union, p. 31
- IMF World Economic Outlook (April 2014) pp. 180-181
- Kalish Ya. (2014) Dogovor o Evraziyskom ekonomicheskoye soyuze [Treaty on the Eurasian Economic Union]. Obozrevatel', № 12, pp. 15-34
- Kizima S.A. (2012a) Vyzovy evraziyskoy integratsii dlya Evrosoyuza [Challenges of Eurasian integration for the European Union]. Minsk, pp. 90-94
- Kizima S.A. (2012b) Politika Evropeyskogo soyuza v otnoshenii Soyuznogo gosudarstva Belarusi i Rossii: Sbornik materialov kruglogo stola [The Policy of the European Union in Relation to the Union State of Belarus and Russia: A Compendium of Round Table Materials]. Minsk, pp. 55-56
- Kotlyarov N.N., Alekseyev P.V. (2014) Otsenka perspektiv evraziyskoy valyutno-ekonomicheskoy integratsii [Evaluation of prospects for Eurasian monetary and economic integration]. Dengi i kredit, № 6, pp. 24-30
- Nazarbayev N.A. (2013) Politizatsiya Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza nedopustima [Politization of the Eurasian Economic Union is unacceptable] URL: <http://www.newskaz.ru/politics/20131224/5948338.html>
- Panina E.V. (2012) Sotsialno-ekonomicheskiye i zakonodatelnyye aspekty razvitiya Evraziyskogo ekonomicheskogo soyuza [Socio-economic and legislative aspects of the development of the Eurasian Economic Union]. Evraziyskaya integratsiya: ekonomika, politika, № 12. p. 24
- Putin V.V. (2013) Vystupeniye na vstreche glav gosudarstv Tamozhennogo soyuza s Prezidentov Ukrainy i predstavitel'yami Evropeyskogo Soyuz [Speech at the meeting of the Heads of State of the Customs Union with the Presidents of Ukraine and representatives of the European Union] URL: <http://www.kremlin.ru/transcripts/46494>
- Putin V.V. (2014) Rossiya i Evropa: ot osmysleniya urokov krizisa — k novoy povestke partnerstva [Russia and Europe: From Comprehension of Lessons from the Crisis to a New Partnership Agenda] URL: <http://pravitelstvo.rf/docs/13088/>
- Raspopov S.V. (2014) Evraziyskiy soyuz: problemy i perspektivy integratsii Belorussii, Kazakhstana i Rossii [The Eurasian Union: Problems and Prospects for the Integration of Belarus, Kazakhstan and Russia]. Potentsial sovremennoy nauki, № 4, p. 47
- Special Report N°2 (22 June 2016) Seizing the Moment: From Early Warning to Early Action, p. 23
- The Eurasian Economic Commission: official site – URL: <http://www.eurasiancommission.org/ru/Pages/default.aspx>
- Treaty on the Eurasian Economic Union (Signed in Astana on May 29, 2014) (as amended on 10.10.2014, as amended on May 8, 2015)
- Trenin D. (2006) Integratsiya i identichnost: Rossiya kak «novyy Zapad» [Integration and Identity: Russia as a "New West"]. Moscow: Europe, p. 49
- Vinokurov E., Libman A. (2010) Trendy regionalnoy integratsii na postsovet'skom prostranstve: rezultaty kolichestvennogo analiza [Trends of regional integration in the post-Soviet space: the results of quantitative analysis]. Voprosy ekonomiki, № 7, p. 67
- World Bank: official site – URL: <http://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.PP.CD>
- Yashina G. (2015) Evraziyskiy ekonomicheskoye soyuz: minusy i plyusy [The Eurasian Economic Union: minuses and pluses] Commercial and industrial lists: publication of the Chamber of Commerce and Industry of the Russian Federation http://www.tpp-inform.ru/analytic_journal/5364.html
- Zubacheva K. (June 21, 2016) EU-EAEU integration: A great and terrible idea, p. 12

Спанов М.У.¹, Арбашиева А.Д.²

¹экономика ғылымдарының докторы, профессор, әл-Фараби атындағы
Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ., e-mail: m-spanov@rambler.ru

²PhD докторанты, Халықаралық бизнес университеті,
Қазақстан, Алматы қ., e-mail: a.dossymzhanovna@gmail.com

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЕАЭО ЕЛДЕРІМЕН ШЕКАРАЛЫҚ ҮНТЫМАҚТАСТЫҒЫНЫҢ ШЕКАРА МАҢЫНДАҒЫ АЙМАҚТАРДЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНДАҒЫ РӨЛІ

Қазақстанның ұлттық экономикасының еуразиялық одақ жағдайындағы интеграциялық үдерістердің тікелей әрі белсенді ықпалында болатын элементтері, бұл – шекара маңы аймақтары. Шекара маңы аймақтары арқылы сауда, қоршаған орта, ауыл шаруашылығы, көлік, қауіпсіздік және коммуникация салалары бойынша халықаралық шекаралық ынтымақтастық жүзеге асырылады. Осыған байланысты бұл мақаланың мақсаты – ЕАЭО жағдайында Қазақстанның одақ елдерімен, атап айтқанда Қазақстан мен Ресей арасындағы шекаралық ынтымақтастықтың ерекшеліктерін және шекара маңы аймақтарының экономикалық дамуындағы рөлін анықтау. Зерттеу барысында шет елдік және отандық әдебиеттер зерделенді; ресейлік зерттеушілердің тәжірибесінде қолданылған әдістер – өзара шекаралас аймақтардың гравитация индексін есептеу, көліктік-логистикалық желілер және арнайы экономикалық аймақтардың (АЭА) қол жетімділігіне талдау жасау арқылы Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы аймақтарының ынтымақтастық әлеуеті бағаланды. Зерттеу нәтижелері бойынша Қазақстан мен Ресейдің шекаралық ынтымақтастығының еліміздің шекара маңы аймақтарының экономикалық дамуындағы рөлін сипаттауға мүмкіндік беретін SWOT-талдау жасалды. Талдау нәтижелері бойынша, шекара маңы ынтымақтастығы елдің солтүстік аймақтарының экономикалық дамуына келесідей мүмкіндіктер береді: үзілген өндірістік-өнеркәсіптік байланыстардың жандануы; шекаралық инфрақұрылымның дамуы; туризм саласының дамуы; аймақтық өндірушілердің халықаралық нарыққа шығуы; еңбек нарығының білікті мамандармен толысуы және басқа. Қауіп-қатерлер: Ресей аймақтары үшін шикізат базасы болып қалып қою; жергілікті өндірушілердің өнімдеріне сұраныстың төмендеп кетуі; жұмыс күшінің, әсіресе жоғары білікті мамандардың шет елге кетуі; шекаралық саудадағы теңсіздіктің артуы.

Түйін сөздер: ЕАЭО, шекара маңы аймақтары, шекаралық ынтымақтастық, өңіраралық ынтымақтастық, көліктік-логистикалық әлеует, арнайы экономикалық аймақтар.

Spanov M.¹, Arbashiyeva A.²

¹doctor of economic sciences, professor, al-Farabi Kazakh national university,
Kazakhstan, Almaty, e-mail: m-spanov@rambler.ru

²PhD doctoral student, University of International Business,
Kazakhstan, Almaty, e-mail: a.dossymzhanovna@gmail.com

The Role of Border Cooperation of Kazakhstan with the EAEU Countries in the Economic Development of Cross-border Regions

Border regions of Kazakhstan are elements of the national economy, which are constantly experiencing the direct and active influence of the integration processes in the conditions of the Eurasian Union. Cross-border international cooperation in trade, environment, agriculture, transport, security and communications takes place across border regions. In this regard, the purpose of this article is identification of features of border cooperation of Kazakhstan with the EAEU countries (on the example of Kazakhstan and Russia) and definition of its role in economic development of border regions. During the research

have been studied foreign and domestic literature on a subject; the methods which are earlier used in researches of the Russian scientists have been applied: such as calculation of the index of gravitation of regions, the analysis of availability of transport and logistic networks and the special economic zones (SEZ) in border areas for assessment of potential for border cooperation of regions of two states. Based on the results of the research, a SWOT analysis was compiled, which allows describing the role of border cooperation between Kazakhstan and Russia in the economic development of border regions of the country. According to the results of the analysis, border cooperation provides the following opportunities for the economic development of the northern regions of the country: the revival of interrupted production and industrial relations; development of cross-border infrastructure; development of tourism; the entry of regional producers into the international market; the replenishment of the labor market with qualified personnel and others. Risks: the threat to remain a source of raw for the Russian regions; demand reduction for local products; the outflow of labor abroad, especially highly qualified specialists; increasing imbalances in cross-border trade.

Key words: EAEU, border regions, cross-border cooperation, interregional cooperation, transport and logistics potential, special economic zones.

Спанов М.У¹., Арбашиева А.Д.²

¹Доктор экономических наук, профессор, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы, e-mail: m-spanov@rambler.ru

²PhD докторант, Университет международного бизнеса, Казахстан, г. Алматы, e-mail: a.dossymzhanovna@gmail.com

Роль приграничного сотрудничества Казахстана со странами ЕАЭС в экономическом развитии регионов

Приграничные регионы Казахстана являются элементами национальной экономики, которые испытывают непосредственное и активное влияние интеграционных процессов в условиях Евразийского союза. Через приграничные регионы осуществляется приграничное международное сотрудничество в области торговли, окружающей среды, сельского хозяйства, транспорта, безопасности и связи. В этой связи целью данной статьи является выявление особенностей приграничного сотрудничества Казахстана со странами ЕАЭС (на примере Казахстана и России) и определение его роли в экономическом развитии приграничных регионов. Во время исследования были изучены зарубежная и отечественная литература по теме; были применены методы, ранее использованные в исследованиях российских ученых, такие как: расчет индекса гравитации регионов, анализ доступности транспортно-логистических сетей и специальных экономических зон (СЭЗ) в приграничных регионах для оценки потенциала для приграничного сотрудничества регионов двух государств. По результатам исследования составлена таблица SWOT-анализ, позволяющая описать роль пограничного сотрудничества между Казахстаном и Россией в экономическом развитии приграничных регионов страны. По результатам анализа, пограничное сотрудничество дает следующие возможности для экономического развития северных регионов страны: возрождение прерванных производственно-промышленных связей; развитие трансграничной инфраструктуры; развитие туризма; выход региональных производителей на международный рынок; пополнение рынка труда квалифицированными кадрами и другие. Риски: угроза остаться сырьевой базой для регионов России; снижение спроса на продукцию местных производителей; отток рабочей силы за границу, особенно высококвалифицированных специалистов; увеличение диспропорций в приграничной торговле.

Ключевые слова: ЕАЭС, приграничные регионы, приграничное сотрудничество, межрегиональное сотрудничество, транспортно-логистический потенциал, специальные экономические зоны.

Кіріспе

2015 жылдың 1 қаңтарында Қазақстан Ресей және Беларусь елдерімен Еуразиялық экономикалық одаққа (ЕАЭО) мүше болды (кейінірек одаққа Армения мен Қырғызстан қосылды). ЕАЭО Келісімшарты тауарлардың, қызметтердің, капиталдың және жұмыс күшінің еркін қозғалысын қамтамасыз етуді, экономика салалары бойынша өзара үйлестірілген, келі-

сілген, бірыңғай экономикалық саясатты жүргізуді көздейді. ЕАЭО дамуында және одаққа мүше елдердің экономикалық дамуында маңызды рөл атқарушы халықаралық экономикалық қатынастардың бір бөлігі – бұл шекаралық ынтымақтастық.

Мемлекет басшысы Н. Назарбаев өзінің 2017 жылғы 31 қаңтардағы «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына жолдауында «Халықаралық

ынтымақтастық аясында ұлттық экономикалық мүдделерді қорғап, ілгерілету қажет. Бұл, ең алдымен, ЕАЭО, ШЫҰ ішінде Жібек жолы Экономикалық белдеуімен ұштасатын жұмыстарға қатысты. Ол үшін экономикалық дипломатия жұмысын қайта құрып, жандандыра түсу қажет» деп атап өтті. Бұл орайда Қазақстанның ұлттық экономикасының ЕАЭО жағдайында басты интеграциялық үдерістердің тікелей әрі белсенді ықпалында болатын элементтері, бұл – шекара маңы аймақтары. Шекара маңы аймақтары елдің әкімшілік басқару орталығынан шалғай орналасқан, үнемі көрші елмен шекара ахуалының ықпалында болатын өңірлер. Әлемдік тәжірибеде шекара маңы аймақтары жоғары даму динамикасымен ерекшеленеді, себебі халықтың, тауарлар мен қызметтердің трансшекаралық қозғалысында негізгі көпір болып табылады. Шекара маңы аймақтары арқылы қоршаған орта, ауыл шаруашылығы, көлік, қауіпсіздік және коммуникация салалары бойынша халықаралық ынтымақтастық жүзеге асырылады. Алайда, халықаралық интеграция жағдайында шекара маңы аймақтарының экономикалық дамуына жол ашып қана қоймай, сонымен қатар қауіп-қатерлердің орын алуы объективті құбылыс. Сондықтан шекара маңы аймақтары ерекше назарды, бақылауды талап етеді. Шекаралық ынтымақтастық мәселесі шет елдік, ЕАЭО елдерінен әсіресе Ресей ғалымдарының тарапынан көптеп зерттелуде, алайда бұл мәселе отандық ғылымда жан-жақты, тереңірек зерттеуді талап етеді. Осыған байланысты бұл зерттеу жұмысының мақсаты – ЕАЭО жағдайында Қазақстанның одақ елдерімен, атап айтқанда Қазақстан мен Ресей арасындағы шекаралық ынтымақтастықтың ерекшеліктерін және шекара маңы аймақтарының экономикалық дамуындағы рөлін анықтау болып табылады.

Материалдар мен әдістер

Мақаладағы зерттеу жұмысының әдіснамалық жүйесі келесідей сатылардан тұрады. Ең алдымен зерттелген мәліметтерді талдау және жалпылау әдістері арқылы шекаралық ынтымақтастық және шекара маңы аймақтарының теориялық негіздеріне шолу жасалады. Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы аймақтарының арасындағы ынтымақтастықтың тиімділігі мен интенсивтілігін талдау үшін екі түрлі көрсеткіштер тобы қолданылды: экономикалық және экономикалық емес көрсеткіштер. Олар

еуразиялық интеграцияның тереңдеуі жағдайында шекаралық ынтымақтастықтың дамуына ықпал ететін алғышарттар мен қазіргі тенденцияларын анықтауға мүмкіндік береді.

Гравитация индексі. Агломерация әсерін және онымен байланысты нарықтың мөлшерін ескере отырып, гравитация индексі есептеу шекара маңы аймақтарының сауда әлеуетін анықтауға мүмкіндік береді:

$$GRAV = \sum_i^j \left(\frac{p_i p_j}{d_{ij}} \right), \quad (1)$$

мұндағы, GRAV – гравитация индексі; p_i – i аймақтың халық саны; p_j – j аймақтың халық саны; d_{ij} – аймақтардың әкімшілік орталықтарының арасындағы қашықтық.

Неғұрлым ірі агломерациялар аймақтардың әкімшілік орталықтары және олардың арасындағы қашықтық қысқа болған сайын, екі аймақтың өзара тартылысы мен өзара әрекеттесу әлеуеті соғұрлым жоғары болмақ.

Интеграциялық бірлестік елдерінің шекаралық аймақтарын байланыстырушы *көліктік-логистикалық желілердің болуы*. Бұл көрсеткіш интервалдық шкала бойынша бағаланады (0; 100), егер «0» болса – көрсетілген зерттеу параметрінің болмауы, «100» – көрсетілген зерттеу параметрінің болуы.

Шекара маңы аймақтарындағы инвестициялық белсенділікті анықтауға мүмкіндік беретін *арнайы (еркін – Ресей) экономикалық аймақтардың (АЭА) болуы* интервалдық шкала бойынша бағаланады (0; 100), егер «0» болса – көрсетілген зерттеу параметрінің болмауы, «100» – көрсетілген зерттеу параметрінің болуы.

Жоғарыда келтірілген көрсеткіштер бойынша талдау нәтижелері негізінде *SWOT-талдау* жасалады.

Зерттеу жұмысының ақпараттық базасын зерттеу мәселесі бойынша шет елдік және отандық әдебиет көздері, мерзімдік басылымдар, мемлекеттік бағдарламалар және Қазақстан мен ЕАЭО-ның статистикалық мәліметтері құрайды.

Әдебиеттерге шолу

Халықаралық экономикалық қатынастар жүйесінде аймақтардың шекаралық ынтымақтастығы мәселесінің өзектілігі мен көпқырлылығы көптеген батыстық, ресейлік және отандық ғалымдардың еңбектерінде зерттеледі.

Еуропалық интеграцияның дамуына байланысты шекара ерекшеліктерін зерттеу жөнінде көптеген шет елдік жұмыстар жарық көрді.

Трансшекаралық аймақтардың қалыптасуы мәселесі П. Нийкамп, С. Райх, П. Ритвельд, П. Шмит-Эгнер және басқа да зерттеушілердің еңбектерінде көрініс тапқан (Nijkamp et al., 1990).

П. Ритвельдтің «шекарадағы кедергілердің эффектісі» туралы жұмысында автор шекаралар бар жағдайда бұл проблеманың өзектілігі жоғалмайды деп атап көрсетеді. Әлемдік халықаралық қатынастар шекаралардың әсерінен қиындамайынша, шекара маңы аймақтарының зерттеу пәні болуы екіталай деген пікірге келеді (Rietveld, 2012). Шекаралық ынтымақтастық аймақтардың дамуын зерттейтін экономикалық теорияның бір бөлігі ретінде келесідей ғалымдардың еңбектерінде қарастырылған: Б. Ван дер Вельде, Р. Мартин, О. Мартинес, Л. Топалоглу және басқалар.

Б. Ван дер Вельде мен Р. Мартиннің жұмысында «интеграцияланған шекара маңы аймақтары» бөліп көрсетіледі. Олар тауарлардың, адамдардың, ақша ағымының және идеялардың еркін қозғалысымен сипатталады (Van der Velde et al., 1997).

О. Мартинестің «Шекара маңы тұрғындары» атты жұмысында «интеграцияланған шекара маңы аймақтары» өзара тығыз ынтымақтастық пен жоғары тұрақтылық арқылы сипатталады (Martinez, 1994).

Шекаралық ынтымақтастық мәселесі Ресейлік бірқатар ғалымдардың зерттеулерінде қарастырылған. А.М. Анисимов, А. Баринов, Л.Б. Вардомский, А.М. Либман және басқалардың еңбектеріне мынадай тәсіл тән: шекаралық ынтымақтастықтың дамуы тек экономикалық өсудің кепілі ғана емес, сондай-ақ аймақтардың экономикалық, әлеуметтік-мәдени байланыстарын қамтамасыз етеді және жалпы мемлекеттік қызметтерді атқаруға ықпалдасады (Анисимов и др., 2013). Алайда еуразиялық интеграция жағдайында шекаралық ынтымақтастық мәселелері ғылыми тұрғыда, әсіресе қазақстандық ғылымда жеткілікті дәрежеде зерттелмеген.

Шекаралық ынтымақтастық және шекара маңы аймақтарының ынтымақтастығы мәселелерін қарастырмас бұрын «шекара маңы аймағы» ұғымының түсінігіне тоқталып өткен жөн.

1-кесте – «Шекара маңы аймағы» ұғымының мазмұндық анықтамалары

Әдебиет	«Шекара маңы аймағы» ұғымының анықтамалары
Башмаков А.А. Шекаралық ынтымақтастықтан Еуразиялық экономикалық интеграцияға дейін: ғылыми жұмыстар жинағы. – Алматы қ., Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы ҚСЗИ, 2013. – 216 б.	Шекара маңы аймағы – бұл шекарасы көршілес елдің мемлекеттік шекара сызығымен шектесетін, әкімшілік немесе өзге мемлекеттік-аумақтық бірліктің құрамындағы аймақ.
Грибова С.Н. Ресейдің шекаралас өңірлерін дамыту: әдіснама және тәжірибе, Улан-Удэ, 2011.	Шекара маңы аймағы мемлекеттік шекаралармен жанаспайтын аймақтарға қарағанда ерекше шаруашылық жүргізу жағдайларына ие. Олар жағымды, сонымен қатар оның дамуындағы белгілі бір жағымсыз салдарлар болып табылады. Шекара маңы аймақтарының шаруашылық қызметтің белсенділігіне мотивациясы төмен, ал олардың экономикалық өсуі экспорттың шикізаттық бағыттылығымен шектелген.
Гаврилова И.И., Горевая М.И. Туризмнің шекаралық аймақтың экономикалық дамуына әсері (Амур облысы мысалында), «Ғылым мен білімдегі пәнаралық зерттеулер» ғылыми журналы, №1, 2012.	Шекара маңы аймағы – аумақтың ресурстарын біріктіретін, бір немесе бірнеше шет елдік аймақтармен кедендік шекараға ие, халықтың қажеттіліктерін барынша қанағаттандыру мақсатында шет елдік шекара маңы аймақтарымен үкіметаралық келісім негізінде өзара ынтымақтастық орнататын экономикалық тұтастық.
Яровой Г.О. Еуропадағы аймақтық және трансшекаралық ынтымақтастық. – СПб.: Норма, 2007.	Шекара маңы аймақтары география, тарих, экология, этникалық топтар, экономикалық мүмкіндіктер көзқарасы тұрғысынан бір, алайда шекараның екі жағындағы басқарушы үкіметтердің егемендігі арқылы бөліктерге бөлінген.

«Шекара маңы аймағы» ұғымының түсініктерін қорытындылай келе, шекара маңы аймағына келесідей анықтама беруге болады: шекара маңы аймағы – бұл бір немесе бірнеше көршілес елмен шекара маңында орналасқан, елдің ішкі аймақтарына қарағанда ерекше саяси-экономикалық жағдайларда (шекара режимінің ықпалында) шаруашылық жүргізетін, ортақ мақсаттар мен міндеттерді жүзеге асыру жолында көршілес елдің шекаралық аймағымен мәдени, экологиялық және экономикалық ынтымақтастық орнататын мемлекеттік-аумақтық бірліктің құрамындағы экономикалық тұтастық.

Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2016 жылғы 30 шілдедегі № 449 қаулысымен бекітілген Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасында: «Еліміздің оңтүстік өңірлерінде іргелес елдердің шекара маңы аумақтарының тығыз қоныстануына, сондай-ақ дамыған инфрақұрылымның, көліктік қолжетімділікпен шекара маңы саудасының болуына байланысты елді мекендердің әлеуметтік-экономикалық әлеуетінің серпінді өсуі үшін барлық алғышарттар бар... Көліктік қолжетімділік жоғары болғандықтан, Қазақстан Республикасы мен Ресей Федерациясының 12 ресейлік және 7 қазақстандық өңір орналасқан шекара маңындағы аумақтарының жоғары интеграциясы байқалады... Әлеуметтік-экономикалық даму деңгейі бойынша даму деңгейі жоғары шекара маңындағы өңірлерге Шығыс Қазақстан (шекара маңындағы ресейлік аймақ) және Атырау облыстары, дамыған өңірлерге – Оңтүстік Қазақстан облысы, орташа дамыған өңірлерге – Ақтөбе, Алматы, Шығыс Қазақстан (шекара маңындағы қытайлық аймақ), Жамбыл, Батыс Қазақстан, Солтүстік Қазақстан, Қостанай, Павлодар облыстары, даму деңгейі төмен өңірлерге – Қызылорда облысы жатады. Осыған байланысты, ауылдық аумақтарды дамытудың жалпы проблемаларын шешумен қатар, әлеуметтік-экономикалық дамудың кешенділігі мен үйлесімділігін қамтамасыз етуге мүмкіндік беретін шекара маңындағы аумақтарды кешенді дамытудың жаңа кезеңін бастау қажет» деп көрсетілген. Бағдарлама шекара маңындағы аймақтарды дамыту бойынша келесідей міндеттерді көздейді:

1) шекара маңындағы аудандардың ірі қоныстарының әкімшілік маңыздылығын арттыру;

2) перспективалы елді мекендерді – шекара маңы ынтымақтастығының тораптық нүктелерін және оларды дамыту бойынша шараларды айқындау;

3) шекара маңы ынтымақтастығы елді мекендерінің инфрақұрылымын дамыту және жайластыру;

4) шекара маңындағы аумақтардың экономикасын әртараптандыру, шағын және орта бизнесті дамыту.

1995 жылдан бастап жыл сайын екіжақты ынтымақтастықтың өзекті мәселелері талқыланатын Қазақстан Республикасы мен Ресей Федерациясы мемлекет басшыларының қатысуымен шекаралас өңірлер басшыларының форумдары өткізіліп келеді. Екі жақты ынтымақтастықтың маңызды аспектісі сауда-экономикалық байланыстар болып табылады. Нәтижесінде Ресей Федерациясы республиканың ірі сауда серіктесі болып табылады. Қазақстан мен Ресей арасындағы ынтымақтастықтың негізгі бағыттары отын, энергетика және ғарыш салаларын, көлік-логистикалық кешенді, мәдени-гуманитарлық ынтымақтастықты және т.б. қамтиды. Олар Кеден одағы мен Біртұтас экономикалық кеңістікті құрудың кілті болатын тығыз экономикалық байланыстары бар (Сағындықов, 2014).

Бүгінгі күні Қазақстан-Ресей өңіраралық және шекара маңы ынтымақтастығының субъектілері мемлекеттік және муниципалды билік, бизнес, қоғамдық ұйымдар және екі елдің қарапайым азаматтары болып табылады. Өзара экономикалық, гуманитарлық қарым-қатынастар тәжірибесінде ынтымақтастықтың негізгі формалары қалыптасты. Оларға мыналар жатады:

– ынтымақтастықтың негізгі бағыттары бойынша бірлескен жоспарлар мен іс-қимыл бағдарламаларын әзірлеу және іске асыру;

– ынтымақтастық туралы келісімдер (мемлекетаралық, өңіраралық және муниципаларалық) негізінде екі елдің мемлекеттік және жергілікті мемлекеттік органдары арасындағы өзара іс-қимыл;

– екіжақты келісімдер негізінде кәсіпорындар, мекемелер мен ұйымдардың ынтымақтастығы;

– ынтымақтастықты дамыту үшін үйлестіру органдарын қалыптастыру және пайдалану;

– екі мемлекеттің ынтымақтастығы қатысушыларының форумдарын және кездесулерін ұйымдастыру (Иванов, Жундубаев, 2015).

Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы ынтымақтастығы бастапқы кезеңде үзіліп қалған шаруашылық байланыстарын қалпына келтіруге және өнімдерді сату нарығын сақтап қалуға деген қажеттіліктен орнатылған. Бүгінде бұл қарым-қатынастар сапалық түрде өзгерген және ұлттық

экономикалардың дамуындағы диспропорцияларды түзету мақсатында өзара іс-қимылдарды қамтитын, екі елдің экономикалық мүдделерін қорғауға бағытталған келісілген саясат арқылы сипатталады. Бұған келесідей заңнамалық база негіз болады:

– Ресей Федерациясы, Беларусь Республикасы, Қазақстан Республикасы және Қырғыз Республикасы арасындағы экономикалық және гуманитарлық салаларда интеграцияны дамыту туралы Келісім-шарт, 1996 жылдың 29 наурызы;

– Экономикалық және гуманитарлық салаларда интеграцияны дамыту туралы Келісім-шарт қатысушы – мемлекеттерінің шекаралық ынтымақтастығының негізгі қағидалары туралы Үкіметаралық келісім, 1999 жылдың 26 ақпаны;

– Қазақстан Республикасы Үкіметі мен Ресей Федерациясы Үкіметінің арасындағы Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы облыстарының ынтымақтастығы туралы келісім, (Омск, 1995 жылдың 26 қаңтары) («Гарант» ақпараттық-құқықтық жүйесі, <https://garant.ru>);

– Қазақстан Республикасы мен Ресей Федерациясы арасындағы экономикалық ынтымақтастық туралы 1998-2007 жылдарға арналған Келісім-шарт, 1998 жылдың 12 қазаны;

– Қазақстан Республикасы Үкіметі мен Ресей Федерациясы Үкіметінің арасындағы аймақтардың шекаралық ынтымақтастығы туралы 1999 – 2007 жылдарға арналған келісім, (Астана, 1999 жылдың 24 қыркүйегі) (Халықаралық шарттардың бюллетені, 2000, № 11);

– Қазақстан Республикасы мен Ресей Федерациясы аймақтарының шекара маңы ынтымақтастығының 1999 – 2007 жылдарға арналған Бағдарламасы (Халықаралық шарттардың бюллетені, 2000, № 11);

– Қазақстан Республикасы мен Ресей Федерациясын аймақтарының шекара маңы ынтымақтастығының 2008 – 2011 жылдарға арналған Бағдарламасы («Консультант Плюс» ақпараттық-құқықтық жүйесі);

– Ресей Федерациясы мен Қазақстан Республикасы арасындағы аймақаралық және шекара маңы ынтымақтастығының 2012-2017 жылдарға арналған Бағдарламасы (Қазақстан Республикасы Сыртқы істер министрлігі, <https://www.mfa.kz/>)

Сонымен қатар, екі елдің шекара маңы ынтымақтастығы Қазақстанның мен Ресейдің өзара шекара маңы аймақтарының (облыстар) басшыларының кездесулерінде қол қойылған,

1991 жылдан бастап қазірге дейінгі аймақтық деңгейдегі құжаттармен де қамтамасыз етіледі.

Жыл сайын Қазақстан мен Ресей арасындағы өңіраралық ынтымақтастық туралы Форум өткізіліп отырады. Әр Форумда өңіраралық ынтымақтастықтың белгілі бір бағыты талқыланып, бірқатар екіжақты құжаттарға қол қойылады. Қазақстан мен Ресей арасындағы өңіраралық ынтымақтастық туралы XV Форум 2018 жылдың 9 қарашасында Петропавл қаласында туризм саласын екіжақты дамыту тақырыбында өткізіледі («Солтүстік Қазақстан» баспасы, <https://izdatelstvo-sk.kz>).

Нәтижелер және талқылау

Қазақстан мен Ресейдің өзара шекара маңы аймақтарының ынтымақтастығы екі елді жақындастыратын бірқатар стратегиялық, экономикалық және тарихи сипаттағы объективті алғышарттарға ие. Оның негізі болып өзара толықтырушы өнеркәсіп желілері, ортақ технологиялар, дәстүрлі мәдени және қоғамдық байланыстар, географиялық жақындық табылады. Қазақстан – Ресей шекарасының жалпы ұзындығы 7500 км асады. Қазақстанның 14 облысының жартысы – 7 облысы Ресей Федерациясының 12 әкімшілік бірлігімен шекараласады. 1 млн 500 жуық қазақстандықтар Ресеймен шекара маңы облыстарында тұрады. Ынтымақтастық аясында шекарада орнатылатын сенім мен татулық интеграциялық үдерістерді жеделдетуші маңызды факторлардың бірі болып табылады (Башмаков, 2013).

Қазақстан мен Ресейдің өзара шекара маңы аймақтарының ынтымақтастығын талдауда гравитация индексі көрсеткішінің маңызы зор (2-кесте).

Осылайша, Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы аймақтарының өзара тартылысы мен өзара әрекеттесу әлеуеті ең жоғары аймақтар: Шығыс Қазақстан облысы (Өскемен) – Алтай Республикасы (Таулы Алтай), Батыс Қазақстан облысы (Орал) – Астрахан облысы (Астрахан), Қостанай облысы (Қостанай) – Орынбор облысы (Орынбор).

Интеграциялық бірлестік елдерінің шекаралық аймақтарын байланыстырушы *көлік-логистикалық желілердің болуы*.

3-кестеде Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы аймақтарын байланыстырушы көліктік-логистикалық желілердің қол жетімділігі 0-ден 100 баллға дейінгі шкала бойынша бағаланған.

2-кесте – Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы аймақтары үшін гравитация индексінің есебі (Ткаченко, 2017)

Қазақстан аймағы	Ресей аймағы	Гравитация индексі
Ақтөбе облысы (Ақтөбе қ.)	Орынбор облысы (Орынбор қ.)	1348387
Атырау облысы (Атырау қ.)	Астрахан облысы (Астрахань қ.)	377074
Шығыс Қазақстан облысы (Өскемен қ.)	Алтай өңірі (Барнаул қ.)	532192
Шығыс Қазақстан облысы (Өскемен қ.)	Алтай Республикасы (Таулы Алтай қ.)	48926
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Орынбор облысы (Орынбор қ.)	516886
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Волгоград облысы (Волгоград қ.)	440895
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Саратов облысы (Саратов қ.)	554144
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Самара облысы (Самара қ.)	1208408
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Астрахан облысы (Астрахань қ.)	219547
Қостанай облысы (Қостанай қ.)	Орынбор облысы (Орынбор қ.)	250818
Қостанай облысы (Қостанай қ.)	Челябинск облысы (Челябинск қ.)	1059181
Қостанай облысы (Қостанай қ.)	Қорған облысы (Қорған қ.)	279227
Павлодар облысы (Павлодар қ.)	Омск облысы (Омск қ.)	1024435
Павлодар облысы (Павлодар қ.)	Новосибирск облысы (Новосибирск қ.)	1054527
Павлодар облысы (Павлодар қ.)	Алтай өңірі (Барнаул қ.)	444413
Солтүстік Қазақстан облысы (Петропавл қ.)	Қорған облысы (Қорған қ.)	271037
Солтүстік Қазақстан облысы (Петропавл қ.)	Түмен облысы (Түмен қ.)	428424
Солтүстік Қазақстан облысы (Петропавл қ.)	Омск облысы (Омск қ.)	905798

3-кесте – Қазақстан мен Ресейдің өзара шекара маңы аймақтарын байланыстырушы көліктік-логистикалық желілердің қол жетімділігі, балл (Ткаченко, 2017)

Қазақстан аймағы	Ресей аймағы	Темір жол желілері	Халықаралық маңызға ие автомобиль магистральдары
Ақтөбе облысы (Ақтөбе қ.)	Орынбор облысы (Орынбор қ.)	100	0
Атырау облысы (Атырау қ.)	Астрахан облысы (Астрахань қ.)	100	0
Шығыс Қазақстан облысы (Өскемен қ.)	Алтай өңірі (Барнаул қ.)	100	0
Шығыс Қазақстан облысы (Өскемен қ.)	Алтай Республикасы (Таулы Алтай қ.)	0	0
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Орынбор облысы (Орынбор қ.)	0	0
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Волгоград облысы (Волгоград қ.)	0	0
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Саратов облысы (Саратов қ.)	10	0
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Самара облысы (Самара қ.)	0	100
Батыс Қазақстан облысы (Орал қ.)	Астрахан облысы (Астрахань қ.)	0	0
Қостанай облысы (Қостанай қ.)	Орынбор облысы (Орынбор қ.)	0	0
Қостанай облысы (Қостанай қ.)	Челябинск облысы (Челябинск қ.)	100	100
Қостанай облысы (Қостанай қ.)	Қорған облысы (Қорған қ.)	0	0
Павлодар облысы (Павлодар қ.)	Омск облысы (Омск қ.)	0	100
Павлодар облысы (Павлодар қ.)	Новосибирск облысы (Новосибирск қ.)	0	0
Павлодар облысы (Павлодар қ.)	Алтай өңірі (Барнаул қ.)	0	0
Солтүстік Қазақстан облысы (Петропавл қ.)	Қорған облысы (Қорған қ.)	100	0
Солтүстік Қазақстан облысы (Петропавл қ.)	Түмен облысы (Түмен қ.)	0	0
Солтүстік Қазақстан облысы (Петропавл қ.)	Омск облысы (Омск қ.)	100	100

Кестеден көріп отырғанымыздай, келесідей аймақ жұптарының көліктік-логистикалық әлеуеті ең жоғары, яғни екі параметр бойынша 100 баллға ие: Қостанай облысы (Қостанай) – Челябинск облысы (Челябинск) және Солтүстік Қазақстан облысы (Петропавл) – Омск облысы (Омск). Қалған өңірлерді көлік-логистика желісімен қамтамасыз ету қажет.

ЕАЭО елдерінің заңнамасы арнайы экономикалық аймақтар құрудың мүмкіндігін қарастырады: Ресей мен Белоруссияда олар «еркін экономикалық аймақтар» (ЕЭА) деген атауға

ие, ал Қазақстанда – «арнайы экономикалық аймақтар» (АЭА) деп аталады. Бұған қоса, бұл инвестициялық институттың шекара маңы аймақтарында таралу дәрежесі де әркелкі сипатқа ие.

4-кестеде Қазақстан мен Ресейдің өзара шекара маңы аймақтарындағы инвестициялық белсенділік арнайы экономикалық аймақтар формасында 0-ден 100 баллға (0 – шекараласатын екі аймақта да АЭА болмауы; 50 – шекараласатын аймақтардың бірінде АЭА болуы; 100 – шекараласатын екі аймақта да АЭА болуы) дейінгі шкаламен бағаланған.

4-кесте – Қазақстан мен Ресейдің өзара шекара маңы аймақтарында АЭА болуы, балл

Қазақстан аймағы	Ресей аймағы	АЭА
Ақтөбе облысы	Орынбор облысы	0
Атырау облысы («Ұлттық индустриялық мұнай-химия технопаркі» АЭА)	Астрахан облысы («Лотос» өнеркәсіптік типтегі ЕЭА)	100
Шығыс Қазақстан облысы	Алтай өңірі («Бирюзовая катунь» туристік-рекреациялық типтегі ЕЭА)	50
Шығыс Қазақстан облысы	Алтай Республикасы («Долина Алтая» туристік-рекреациялық типтегі ЕЭА)	50
Батыс Қазақстан облысы	Орынбор облысы	0
Батыс Қазақстан облысы	Волгоград облысы	0
Батыс Қазақстан облысы	Саратов облысы	0
Батыс Қазақстан облысы	Самара облысы («Тольятти» өнеркәсіптік типтегі ЕЭА)	50
Батыс Қазақстан облысы	Астрахан облысы («Лотос» өнеркәсіптік типтегі ЕЭА)	0
Қостанай облысы	Орынбор облысы	0
Қостанай облысы	Челябинск облысы	0
Қостанай облысы	Қорған облысы	0
Павлодар облысы («Павлодар» АЭА)	Омск облысы	50
Павлодар облысы («Павлодар» АЭА)	Новосибирск облысы	50
Павлодар облысы («Павлодар» АЭА)	Алтай өңірі («Бирюзовая катунь» туристік-рекреациялық типтегі ЕЭА)	100
Солтүстік Қазақстан облысы	Қорған облысы	0
Солтүстік Қазақстан облысы	Түмен облысы	0
Солтүстік Қазақстан облысы	Омск облысы	0

Ескерту – М.Ф. Ткаченко, А.В. Журова, 2017 және Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі (<http://invest.mid.gov.kz/kk/kategorii/sez>) негізінде авторлармен құрастырылған.

4-кестеден көріп отырғанымыздай, АЭА формасында инвестициялық белсенділігі жоғары аймақтардың жұптары: Атырау облысы («Ұлттық индустриялық мұнай-химия технопаркі» АЭА) – Астрахан облысы («Лотос» өнеркәсіптік типтегі ЕЭА) және Павлодар облысы («Павлодар» АЭА) – Алтай өңірі («Бирю-

зоя катунь» туристік-рекреациялық типтегі ЕЭА) болып отыр. АЭА-ларды өзінің жалпы формасында ел аумағының бөлігі ретінде түсіну керек, онда мемлекет шетелдік және отандық инвестицияларды тарту мақсатында шетелдік және отандық кәсіпкерлердің қызметіне ең қолайлы басқару режимін белгілейді. Әдетте бұл режим

саудаға (экспорттық және импорттық баждарды алып тастауға), салықтық жеңілдіктерге (салық салуды жоюға дейін), коммуналдық қызметтерді ұсыну үшін қаржылық жеңілдіктер мен басқа қызметтерге және кіру және шығу рәсімдерін жеңілдетуге, кәсіпорындарды тіркеуді оңтайландыратын әкімшілік жеңілдіктерді қарастырады.

Экономикалық салада ынтымақтастықтың тараптары сауда, өнеркәсіптік ынтымақтастық және өзара инвестициялық саясатты дамытуға баса назар аударады. Осы өзара әрекеттесу бағытын талдау бүгінгі күні ең көп дегенді білдіреді. Шекаралас өңірлердің сыртқы сауда қатынастары қарқынды дамып келеді. Соңғы жылдары Қазақстан мен Ресейдің сыртқы сауда айналымындағы шекаралас аумақтардың үлесі 70%-ға дейін өсті, оның ішінде Ресей Федерациясының 12 субъектісі мен Қазақстанның 7 шекара ауданында 40%-дан астам. Сонымен қатар, сыртқы саудадағы жекелеген аймақтардың рөлі олардың экспорттық әлеуетіне тікелей байланысты. Ресейдің Түмен облысы және Атырау облысында басым, мұнда көмірсутектердің үлкен қорлары бар. Олар барлық экспорттың жартысынан астамын құрайды. Өңіраралық сауда өнеркәсіптік ынтымақтастықты ынталандыратын факторлардың бірі болып табылады (Гурова, 2012).

Қазақстанның ЕАЭО елдерімен шекара маңы аймақтарының ынтымақтастығына талдау (Солтүстік Қазақстан облысы мен Ресейдің шекара маңы аймақтары мысалында). Еліміздің «солтүстік қақпасы» аталатын Солтүстік Қазақстан облысы (СҚО) мен Ресейдің шекара маңы аймақтарының ынтымақтастығының аймақтардың экономикалық дамуында алатын рөлі ерекше. СҚО зор экономикалық және ресурстық әлеуетке ие. Экономикасының дамуындағы басым бағыт ауыл шаруашылығы болып табылады, ең алдымен астық өндірісі. Машина жасау, тау-кен өндірісі, өңдеуші өнеркәсіп және ауыл шаруашылығы өнімдерін қайта өңдеуші кәсіпорындар облыстың индустриалдық әлеуетін сипаттайды. Солтүстік Қазақстан облысының машина жасау кәсіпорындарындағы өнім экспорты бойынша негізгі әріптес Ресей Федерациясы болып табылады, оның үлесіне экспортталатын тауарлардың 30,6% келеді.

2018 жылғы 1 қыркүйектегі жағдай бойынша машина жасау кәсіпорындары бойынша экспорттық жеткізілімдер 915,3 млн. теңгені құрады.

Мәселен, «ЗМО» ЖШС-не 124,6 млн. теңгеге Қорған және Түмен қалаларының серіктестеріне

бұрғылау құралдары үшін қосалқы және қосалқы бөлшектерді, «ШФ Поиск» ЖШС сомасы 24,2 млн. теңгеге мұнай саласына арналған жиынтықтаушы бұйымдарға құраушылар, «Блок» ЖШС және «Изолит» ЖШС жалпы сомасы 414,5 млн. теңгеге электр окшаулау материалдарын жеткізуге экспорттық жеткізуге келісім-шарт жасалды. Жалпы, аталған кәсіпорындар бойынша 423,6 млн. теңге сомаға шарттар орындалды.

Тау-кен өнеркәсібі саласы бойынша ынтымақтастық келесі кәсіпорындар бойынша қалыптасты:

– «Компания-Диорит-LTD» ЖШС 2018 жылдың 9 айында «Граниты-Орал» ЖШҚ және «СНК Логистик» ЖШҚ, «Транслогистик М» ЖШҚ (Омбы, РФ) жалпы көлемі 62,9 мың текше м. қиыршық тас жеткізді.

– «Севказтас» ЖШС 2018 жылдың 9 айында «Инари» ЖШҚ, «НерудПром» ЖШҚ, (РФ) көлемі 42,8 мың тонна фракциялық қиыршық тас жеткізді.

– «НерудИндустрис» ЖШС 2018 жылдың 9 айында «Белосток» ЖШҚ (Омск, РФ) көлемі 6,363 мың тонна қиыршық тас жеткізді. (Солтүстік Қазақстан облысы: ресми интернет-ресурс, Халықаралық ынтымақтастық, <https://sko.gov.kz/>). Мұндай нәтижелерге жетуде СҚО мен Ресейдің өзара шекара маңы аймақтарын байланыстырушы көліктік-логистикалық желілердің қол жетімділігі (3-кесте) факторының зор ықпалын аңғаруға болады.

Дегенмен де, облыстың Ресеймен сыртқы саудасын сипаттайтын статистикалық мәліметтер көңіл қуантарлық емес. ҚР Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитетінің мәліметтері бойынша, 2018 жылы қаңтартамызда СҚО Ресеймен сыртқы сауда айналымы 221 млн 500 мыңнан астам АҚШ долларын құраған, оның ішінде 31 млн 500 мың – экспортқа және 190 млн – импортқа тиесілі (Солтүстік Қазақстан облысының Еуразиялық экономикалық одақ елдерімен өзара саудасы, <https://stat.gov.kz/>). Көріп отырғанымыздай, СҚО сауда балансының экспортын тек 14% ғана, ал импортын 86% құрап отыр. Бұған облыс экономикасының шикізаттық бағыттылығы, жанадан жанданып келе жатқан өнеркәсіп орындарының ресейлік кәсіпорындармен бәсекеге дайын еместігі себеп болып отыр.

Қазақстан мен Ресейдің ЕАЭО жағдайындағы шекаралық ынтымақтастығының Қазақстанның шекара маңы аймақтарының экономикасы үшін рөлін келесі SWOT-талдау арқылы сипаттауға болады.

5-кесте – Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы ынтымақтастығының жағдайына SWOT-талдау

Күшті жақтары	Әлсіз жақтары
<ul style="list-style-type: none"> – Ынтымақтастықты дамытуға жол беретін ресурстық әлеуеттің жоғарылығы; – Ұқсас табиғи және климаттық жағдайлар; – Бірін бірі толықтырушы өнеркәсіптік желілердің болуы; – Қазақстан мен Ресей қалалары мен аудандары арасындағы көпжылдық тығыз байланыстар; – ЕАЭО шеңберіндегі интеграциясының шекара маңы аймақтарының ынтымақтастығын заңнамалық-құқықтық базамен қамтамасыз ету; – экономикалық, әлеуметтік-гуманитарлық, экологиялық, саяси ортақ мақсаттардың болуы; – шекара маңы аймақтарында өзара сыртқы сауданы қамтамасыз ететін көліктік-коммуникациялық желілердің болуы. 	<ul style="list-style-type: none"> – шекара маңы аймақтарындағы экономиканың шикізаттық бағыттылығы; – көліктік-логистикалық және ақпараттық жүйелердің даму деңгейлерінің әркелкілігі; – шекара маңындағы аумақтарда қажетті экономикалық, әлеуметтік, инфрақұрылымдық және т.б. шекара маңындағы сауда үшін балама жағдайлар туғызатын халықтың өмір сүру ортасының жоқтығы (О.Б. Ештаев, 2009) ; – Ресеймен шекара маңы облыстарының басым көпшілігінде екіжақты инвестициялық белсенділікті ынталандыратын АЭА-ның болмауы; – үнемі шекара ахуалының ықпалында болуы; – заңнамалардағы айырмашылықтар.
Мүмкіндіктер	Қауіп-қатерлер
<ul style="list-style-type: none"> – үзілген өндірістік-өнеркәсіптік байланыстардың жандануы; – шекаралық инфрақұрылымның дамуы; – энергетика, тау-кен және өңдеуші өнеркәсіп салаларына инвестициялардың тартылуы; – туризм саласының дамуына мүмкіндіктердің пайда болуы; – өңірлердің экономикасына алдыңғы технологияларды тарту мақсатында ғылыми, ғылыми-зерттеу және білім беру мекемелерінің халықаралық ынтымақтастығы; – ортақ экономикалық, әлеуметтік-гуманитарлық және экологиялық мәселелерді шешуде күш біріктіру; – аймақтық өндірушілердің халықаралық нарыққа шығуы; – аймақаралық ынтымақтастық туралы келісімдер мен бағдарламалар аясында кәсіпкерлік белсенділіктің артуы, бірлескен кәсіпорындардың құрылуы; – еңбек нарығының білікті мамандармен толысуы, жұмыс күшінің мобильділігінің артуы; – кәсіпорындардың бәсекеге деген ынталарының жоғарылауы; – халықтың тұтыну тауарлары мен қызметтерінің саны мен сапасының артуы. 	<ul style="list-style-type: none"> – Ресей аймақтары үшін шикізат базасы болып қалып қою; – жергілікті өндірушілердің өнімдеріне сұраныстың төмендеп кетуі; – жұмыс күшінің ағымының, әсіресе жоғары білікті мамандардың шет елге көптеп өтіп кетуі; – ресейлік кәсіпорындармен бәсекеге түсе алмайтын жергілікті кәсіпорындардың нарықтан шығып қалуы; – импорттық азық-түлік үлесінің артуына және өнімдердің төмен сапасына байланысты азық-түлік қауіпсіздігі мәселесінің қиындауы (Таршилова Л.С., 2016); – саяси, әлеуметтік және экономикалық тұрақсыздықтың орын алуы; – экологиялық мәселелердің ушығуы; – қылмыстылық деңгейінің өсуі; – аймақтың және жалпы елдің экономикалық қауіпсіздігіне қауіп төнуі; – халықаралық саудадағы теңсіздіктің артуы.

Қорытынды

Қазақстан мен Ресейдің шекара маңы ынтымақтастығының негізі өзара толықтырушы өнеркәсіп желілері, ортақ технологиялар, дәстүрлі мәдени және қоғамдық байланыстар, географиялық жақындық болып табылады. Шекаралық ынтымақтастық түрлі бағыттар бойынша жүзеге асырылады. Алайда, Қазақстанның шекара маңы аймақтарының экономикалық дамуына әсер ету сипаты әр аймақта әркелкі. Оған аймақтардың шекаралық ынтымақтастыққа дайындық деңгейлерінің негізінен төмендігі, экономиканың шикізаттық бағыттылығы, тең өзара сауданы қамтамасыз ететін

экспорттық әлеуеттің төмендігі және басқа да факторлар тікелей ықпал етеді. Дегенмен де, талдау нәтижелері бойынша шекаралық ынтымақтастық саласында ең әлеуеті жоғары аймақтар ретінде келесі аймақтардың жұптарын бөліп көрсетуге болады: Батыс Қазақстан облысы (Орал) – Астрахан облысы (Астрахан), Қостанай облысы (Қостанай) – Орынбор облысы (Орынбор), Қостанай облысы (Қостанай) – Челябинск облысы (Челябинск) және Солтүстік Қазақстан облысы (Петропавл) – Омск облысы (Омск). ЕАЭО жағдайында шекара маңы аймақтарының ынтымақтастығынан оң нәтижелерге қол жеткізу үшін жергілікті және мемлекеттік деңгейде салауатты экономикалық саясат қажет.

Әдебиеттер

- Еуразиялық экономикалық одақ туралы Шарт (Астана қ., 2014 жылғы 29 мамыр)
 ҚР Президенті Н. Назарбаевтың «Қазақстанның үшінші жаңғыруы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік» атты Қазақстан халқына жолдауы, 2017 жылғы 31 қаңтар
 Nijkamp P., Rietveld P., Salomon I. Barriers in Spatial Interactions and Communications. A Conceptual Exploration // *The Annals of Regional Science*. – 1990. – Vol. 24, P. 237-252.
 Rietveld P. Barrier Effects of Borders: Implications for Border-Crossing Infrastructures // *EJTIR*. – 2012. – № 12(2), P. 150–166.
 Van der Velde B., Martin R. So many regions, so many borders. A behavioural approach in the analysis of border effects // Paper prepared for the 37th European Congress of the European Regional Science Association, Rome, Italy, Aug. 26–29, 1997, 48 p.
 Martinez O.J. *Border People*. University of Arizona Press. – 1994.
 Анисимов А.М., Баринов С.Л., Вардомский Л.Л., Либман А.М. және басқалар Ресей, Беларусь және Украина өңірлерінің шекара маңы ынтымақтастығы: жағдайы және перспективалары // *Еуразиялық экономикалық интеграция*. 2013 ж. 4 (21) қараша
 Бибатырова И.А. Аймақтық экономика және басқару: оқу құралы. – Алматы, 2012, 220 б.
 Грибова С.Н. Ресейдің шекаралас өңірлерін дамыту: әдіснама және тәжірибе. – Улан-Удэ, 2011, 13 б.
 Гаврилова И.И., Горева М.И. Туризмнің шекаралық аймақтың экономикалық дамуына ықпалы (Амур облысы мысалында) // «Ғылым мен білімдегі пәнаралық зерттеулер» ғылыми журналы, №1, 2012.
 Яровой Г.О. Еуропадағы аймақтық және трансшекаралық ынтымақтастық. – СПб.: Норма, 2007.
 Өңірлерді дамытудың 2020 жылға дейінгі бағдарламасы, Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2014 жылғы 28 маусымдағы № 728 қаулысымен бекітілген
 Сағындықов Р.Е. Қазақстан мен Ресей: ынтымақтастықтың қырлары, әлемдік проблемалар // *Сыртқы саясат*. – №4 (34) 2014, 174-178 б.
 Иванов В.Н., Жундубаев М.К. Ресей мен Қазақстанның аймақаралық және шекара маңы ынтымақтастығы: негізгі басымдықтар // *Ұлттық мүдделер: басымдықтар мен қауіпсіздік*. – №7 (292). – 2015, 38-50 б.
 «Гарант» ақпараттық-құқықтық жүйесі. URL: <https://garant.ru>
 Халықаралық шарттардың бюллетені. – 2000. – № 11.
 «Консультант Плюс» ақпараттық-құқықтық жүйесі. URL: <https://base.consultant.ru>
 Қазақстан Республикасы Сыртқы істер министрлігі, <https://www.mfa.kz/>
 «Солтүстік Қазақстан» баспасы, <https://izdatelstvo-sk.kz/news/9-noyabrya-v-petropavlovske-projdyot-xv-forum-mezhregionalnogo-sotrudnichestva-kazahstana-i-rossii/>
 Башмаков А.А. Шекаралық ынтымақтастықтан Еуразиялық экономикалық интеграцияға дейін: ғылыми жұмыстар жинағы. – Алматы қ., Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы ҚСЗИ. – 2013, 26 бет.
 Ткаченко М.Ф., Журова А.В. ЕАЭО қатысушы-елдерінің аймақтарының шекара маңы ынтымақтастығының факторлары мен әлеуеті // *РУДН Хабаршысы, Экономика сериясы*. – 2017. – Т. 25. – № 3, 319-332 б.
 Қазақстан Республикасының Инвестициялар және даму министрлігі <https://invest.mid.gov.kz/kk/kategorii/sez>
 Гурова И., Ефремова М. ТМД-дағы аймақтық сауда: өнеркәсіптік ынтымақтастықтың алғышарттары // *Экономика мәселелері*. – № 6, 110-126 б.
 Қазақстан және оның өңірлерінің өнеркәсібі / Статистикалық жинақ. – Астана: Қазақстан Республикасының Статистика Агенттігі. – 2012, 230 б.
 Солтүстік Қазақстан облысы: ресми интернет-ресурс, Халықаралық ынтымақтастық <https://sko.gov.kz>
 Еуразиялық экономикалық комиссия, Сыртқы және өзара сауда статистикасы, https://www.eurasiancommission.org/ru/act/integr_i_makroec/dep_stat/tradestat/tables/intra/Pages/default.aspx
 Солтүстік Қазақстан облысының Еуразиялық экономикалық одақ елдерімен өзара саудасы, ҚР Ұлттық экономика министрлігінің Статистика комитеті, <https://stat.gov.kz/>
 Ештаев О.Б. Қазақстан Республикасындағы шекара маңындағы сауданың дамуының ұлттық экономикаға әсері, Қарағанды университетінің хабаршысы, Экономика сериясы, 2009.
 Таршилова Л.С. Облыстық агроөнеркәсіптік кешеннің трансшекаралық ынтымақтастыққа қатысуы // *Ресей – Қазақстан: трансшекаралық ынтымақтастық, мұражай-туристік әлеуеті, әлемдік деңгейдегі іс-шараларға арналған жобалар мен бағыттар: Халықаралық ғылыми-практикалық конференция м.ж. Шығарылым 1*. – Самара, 2016. URL: <https://regrazvitiye.ru/wp-content/uploads/2016/01/Tarshilova.pdf>

References

- Anisimov A.M., Barinov S.L., Vardomskii L.L., Libman A.M. jane baskalar (2013) Belarus jane Ukraina onirlerinin shekara many untymaktastygy: jagdaiy jane perspektivalary [Cross-Border Cooperation of the Regions of Russia, Belarus and Ukraine: State and Prospects]. *Eurasian Economic Integration*. 2013. 4 (21) November. URL: https://eabr.org/upload/iblock/36e/n4_2011_6_4.pdf.
 Bashmakov A.A. (2013) Shekaralyk untymaktastyktan euraziyalyk ekonomikalik integraciyağa deiiin: gylimi jumystar jinagy [From border cooperation to Eurasian economic integration: a collection of scientific papers]. KISR under the President of the Republic of Kazakhstan, Almaty, p. 216.

- Bibatyrova I.A. (2012) Aimagtyk ekonomika jane baskaru: oku kuraly [Regional economy and management]. Almaty, p. 220.
- Eshtaev O.B. (2009) Kazakhstan Respublikasyndagy shekara manyndagy saudany damuynyn ulityk ekonomikaga aseri [Influence of the development of border trade in the Republic of Kazakhstan on the national economy]. Bulletin of Karaganda University, Economy Series.
- Euraziyalyk ekonomikalыk odak turaly shart (2014) [Treaty on the Eurasian Economic Union]. Astana
- Eyraziyalыk Ekonomikalыk Komissiya, Syrtky jane ozara sauda statistikasy [Foreign and Mutual Trade Statistics]. Eurasian Economic Commission, <http://www.eurasiancommission.org>
- «Garant» akparattyk-kukykytky juiesi [Information and legal system «Garant»]. <https://garant.ru>
- Gavrilova I.I., Gorevaya M.I. (2012) Turismnin shekaralyk aimaktyn ekonomikalыk damuyna ykpaly (Amur oblysy mysalynda) [The impact of tourism on the economic development of the border region (on the example of the Amur Region)], Scientific Journal «Interdisciplinary Research in Science and Education», No. 1.
- Gribova S.N. (2011) Reseidin shekaralas onirlerin damytu: adisnama jane tajiribe [Development of border regions of Russia: methodology and practice], Ulan-Ude, p. 13.
- Gurova I., Efremova M. (2012) TMD-dagy aimaktyk sauda: onerkasiptik yntymaktastyktyn algyshtartary [Regional trade in the CIS: prerequisites for production cooperation]. Economy questions, No. 6, pp. 110–126.
- Halykaralyk sharttardyn biulleteni [Bulletin of International treaties]. 2000, No. 11.
- Ivanov V.N., Jundubaev M.K. (2015) Resei men Kazakhstannyn aimakaralyk jane shekara many yntymaktastygy: negizgi basymdyktar [Interregional and Cross-border Cooperation of Russia and Kazakhstan: Key Priorities]. National Interests: Priorities and Security, No.7 (292), pp. 38-50.
- Kazakhstan jane onyn onirlerinin onerkasibi: Statistikalyk jinak [Industry of Kazakhstan and its regions: Statistical compendium]. (2012) Astana: Agency of the Republic of Kazakhstan on Statistics, 230 p.
- Kazakhstan Respublikasy Syrtky Ister Ministrligi [Ministry of Foreign Affairs of the Republic of Kazakhstan]. <http://www.mfa.kz/>
- Kazakhstan Respublikasynyn Investiciyalar jane damu ministrligi [Ministry of Investment and Development of the Republic of Kazakhstan]. <http://invest.mid.gov.kz/kk/kategorii/sez>
- «Konsultant Plus» akparattyk-kukykytky juiesi [Information and legal system «Consultant Plus»]. <http://base.consultant.ru/>
- KR Prezidenti N.Nazarbaevtyн «Kazakhstannyn ushinshi jangyruy: jahandyk basekege kabilettilik» atty Kazakhstan halkyna joldaуy [Message of the President of the Republic of Kazakhstan N.Nazarbayev to the people of Kazakhstan «The Third Modernization of Kazakhstan: Global Competitiveness»] (2017). Astana
- Martinez O.J. (1994) Border People. University of Arizona Press.
- Nijkamp P., Rietveld P., Salomon I. (1990) Barriers in Spatial Interactions and Communications. A Conceptual Exploration. The Annals of Regional Science, Vol. 24. pp. 237-252.
- Onirlerdi damytudyn 2020 jylga deiingi dagdarlamasy [Programs for the development of regions until 2020] (2014) Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan, No. 728.
- Rietveld P. (2012) Barrier Effects of Borders: Implications for Border-Crossing Infrastructures. EJTIR, № 12 (2), pp. 150-166.
- Sagindikov R.E. (2014) Kazakhstan men Resei: yntymaktastyktyn kyrlary, alemdik problemalar [Kazakhstan and Russia: the facets of cooperation, world problems]. Foreign policy, No. 4 (34), pp. 174-178.
- Soltustik Kazakhstan oblysy: resmi internet-resurs, Halykaralyk yntymaktastyk [North Kazakhstan region: official Internet resource, International cooperation]. <https://sko.gov.kz>
- Soltustik Kazakhstan oblysynyn Euraziyalyk ekonomikalыk odak elderimen ozara saudasy [Mutual trade of the North Kazakhstan region with the countries of the Eurasian Union]. Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, <http://stat.gov.kz/>
- «Soltustik Kazakhstan» baspasy [North Kazakhstan Publishing House]. <https://izdatelstvo-sk.kz/news/9-noyabrya-v-petropavlovske-projdyot-xv-forum-mezhregionalnogo-sotrudnichestva-kazahstana-i-rossii/>
- Tarshilova L.S. (2016) Oblystyк agroonerkasiptik keshennin transshekaralyk yntymaktastykka katysuy [Participation of the regional agri-food system in cross-border cooperation]. Russia-Kazakhstan – Kazakhstan: cross-border cooperation, museum-tourism potential, projects and routes to world-class events: International scientific-practical conference., Issue 1, Samara, URL: <https://regrazvitie.ru/wp-content/uploads/2016/01/Tarshilova.pdf>
- Tkachenko M.F., Zhurova A.V. (2017) EAEО katysushy-elderinin aimaktarynyn shekara many yntymaktastygynyn faktorlary men aleueti [Factors and Potential of Cross-border Cooperation of Regions of the EAEU Member States]. Bulletin of RUDN. Series: Economy, Vol. 25. No. 3, pp. 319-332.
- Van der Velde V., Martin R. (1997) So many regions, so many borders. A paper on the 37th European Congress of the European Regional Science Association, Rome, Italy, Aug. 26-29, 1997, p. 48.
- Yarovoy G.O. (2007) Europadagu aimaktyk jane transshekaralyk yntymaktastyk [Regionalism and transboundary cooperation in Europe]. Norma.

Тлесова А.Б.¹, Примбетова С.Ч.², Бимендиева Л.А.³

¹Ә.ғ.к., доцент, e-mail: aigultlesova@mail.ru

²Ә.ғ.к., доцент, e-mail: bal_01_01@mail.ru

М. Өтемісов атындағы Батыс-Қазақстан мемлекеттік университеті, Қазақстан, Орал қ.

³Ә.ғ.к., доцент, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,

Қазақстан, Алматы қ., e-mail: abdrashovnaleila@gmail.com

**МЕМЛЕКЕТТІК САТЫП АЛУДЫ РЕТТЕУДІҢ
ШЕТЕЛДІК ТӘЖІРИБЕЛЕРІ**

Мақаланың мақсаты мемлекеттік сатып алуды реттеудің шетелдік тәжірибелерін қарастырып, оның тиімді жақтарын еліміздің мемлекеттік сатып алулар жүйесін дамыту бағытында қолдануды зерделеу болып табылады. Мемлекеттік сатып алуды кез келген елдің экономикалық даму деңгейіне әсер ететін қуатты фактор екендігін көруімізге болады. Шетелдердегі мемлекеттік сатып алу экономиканың түрлі салаларының дамуын қамтамасыз етеді, жергілікті тауар өндірушілердің инновациялық өнімдерін қолдау бағдарламаларын және белгілі бір әлеуметтік процестердің жүзеге асырылуын қамтиды. Авторлар шетелдердегі мемлекеттік сатып алуларды экономикалық және әлеуметтік тұрақтылық жүйесінің элементтерін қолдаудың, азық-түлік нарығын реттеудің негізгі құралдарының бірі ретінде қарастырады. Сонымен қатар тұрақты мемлекеттік сатып алуды қолдануға ықпал ететін және кедергі келтіретін факторларды бөліп көрсеткен. Тақырыпты зерттеу барысында экономикалық жағдайларды зерттеуде қолданылатын экономикалық әдістер пайдаланылды. Зерттеудің теориялық маңызы мемлекеттік сатып алуды реттеудің шетелдік тәжірибелерін зерделеп, оның тиімді жақтарын еліміздің мемлекеттік сатып алулар жүйесіне енгізуді қарастыруды көздейді. Мемлекеттік сатып алуды реттеудің шетелдік тәжірибелерін экономикалық мамандығы бойынша оқитын білім алушыларға сабақ барысында қолдануға болады.

Түйін сөздер: мемлекеттік сатып алу, мемлекеттік тапсырыс, мемлекет, тұрақты мемлекеттік сатып алу, мемлекеттік қолдау.

Tlessova A.B.¹, Primbetova S.Ch.², Bimendiyeva L.A.³

¹c.e.s., Associate Professor, e-mail: aigultlesova@mail.ru

²c.e.s., Associate Professor, e-mail: bal_01_01@mail.ru

West Kazakhstan State University named after M. Utemisov, Kazakhstan, Oral

³c.e.s., Associate Professor, al-Farabi Kazakh National University,

Kazakhstan, Almaty, e-mail: abdrashovnaleila@gmail.com

Foreign experience of regulation of public procurement

The purpose of this article is to review and study the foreign experience of regulation of public procurement, the use of effective parties in the development of public procurement in our country. Public procurement is a powerful factor affecting the level of economic development of any country. Public procurement abroad contributes to the development of various sectors of the economy, stimulate innovative programs, support the products of local producers, ensure the implementation of some social processes. Foreign public procurement system is considered by the authors as one of the main elements of the system of support of economic and social stability, as well as a tool for regulating the food market. The factors promoting and hindering the implementation of sustainable public procurement are also highlighted. The study used General methods of studying economic phenomena. The theoretical significance of the study is to study the foreign experience of regulation of public procurement and the introduction of its effective sides in the public procurement system of the country. Foreign experience in the regulation of public procurement can be used in the process of training for students of economic specialties.

Key words: public procurement, state order, state, sustainable public procurement, state regulation.

Тлесова А.Б.¹, Примбетова С.Ч.², Бимендиева Л.А.³

¹к.э.н., доцент, e-mail: aigultlesova@mail.ru

²к.э.н., доцент, e-mail: bal_01_01@mail.ru

Западно-Казахстанский государственный университет имени М. Утемисова, Казахстан, г. Уральск

³к.э.н., доцент, Казахский национальный университет им. аль-Фараби,
Казахстан, г. Алматы, e-mail: abdrashovnaleila@gmail.com

Зарубежный опыт регулирования государственных закупок

Целью статьи является рассмотрение и изучение зарубежной практики регулирования государственных закупок, применение его эффективных сторон в развитии системы государственных закупок нашей страны. Государственные закупки являются мощным фактором, влияющим на уровень экономического развития любой страны. Государственные закупки за рубежом способствуют развитию различных сфер экономики, поощряют инновационные программы, поддерживают продукцию местных товаропроизводителей и обеспечивают реализацию некоторых социальных процессов. Авторы рассматривают зарубежную систему государственных закупок как один из основных элементов системы поддержки экономической и социальной стабильности, и инструментов регулирования продовольственного рынка. Также выделены факторы, способствующие и препятствующие внедрению устойчивых государственных закупок. В процессе исследования темы использованы экономические методы, применяющиеся при изучении экономических явлений. Теоретическая значимость исследования заключается в изучении зарубежного опыта регулирования государственных закупок и внедрении его эффективных сторон в систему государственных закупок страны. Зарубежный опыт регулирования государственных закупок можно использовать в процессе занятий для обучающихся экономических специальностей.

Ключевые слова: государственные закупки, государственный заказ, государство, устойчивые государственные закупки, государственное регулирование.

Кіріспе

Мемлекеттік сатып алу саласы – бұл өте қатаң реттелетін құқықтық базаны талап ететін мемлекеттік қызметтің өте күрделі және маңызды саласы. Осы жылдары экономикалық органдың өзгеріп отырған факторларын ескере отырып, мемлекеттік сатып алу саласын басқару мен ұйымдастырудың тәжірибесі негізінде әзірленген нормативтік-құқықтық базаның, бағдарламалық құжаттарды жасау арқылы мемлекеттік сатып алу жүйесін одан әрі дамытудың негізгі бағыттары мен болашағын анықтаудың қажеттілігі пайда болды.

Алайда, басқа дамыған мемлекеттерге қарағанда Қазақстандағы мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыруда үкіметтік емес сектордың өткір әлеуметтік мәселелерді шешудегі үлесі белгісіз күйінде қалып отыр. Сонымен қатар елдің басым міндеттерінің бірі – азаматтардың әл-ауқаты мен өмір сүру сапасын арттыру мәселесін шешу мемлекеттік сатып алу аясында әлеуметтік қызметтерді ұсынудың тиімді жүйесін құрусыз мүмкін емес. Мемлекеттік саясат тегін немесе мемлекет субсидиялайтын қызметтерді пайдаланушы азаматтардың таңдау еркіндігін қамтамасыз ету мақсатында ұсынылатын әлеуметтік қызметтер нарығын

кеңейтуге және оның сапасын арттыруға бағытталуы тиіс.

Мемлекеттік сатып алу жүйесінің тиімділігін арттыру мәселелерін қарастыруда мемлекеттік сатып алу процесінің барлық кезеңін реттейтін нормативтік құқықтық базаның әлі де кемшін тұстары кездесуде. Мемлекеттік сатып алу процесінде орын алған сыбайлас жемқорлыққа байланысты құқық бұзушылықтар, ықтимал өнім берушілердің өткізілетін мемлекеттік сатып алу туралы нашар хабардар болуы және олардың соларға қол жеткізуінің шектеулілігі, жергілікті бюджеттік бағдарламалар әкімшілерінің сатып алу көлемінің ұлғаюы, мемлекеттік сатып алуға жұмсалатын бюджеттік қаражатты пайдаланудың мониторингі мен талдаудың автоматтандырылған жүйесінің жұмысын жетілдіру бағыттары қазіргі кездегі өзекті мәселелердің бірі.

Осы жағдайларға орай, еліміздегі экономиканы мемлекеттік реттеудің маңызды құралдарының бірі болып табылатын мемлекеттік сатып алуды мемлекеттік реттеуді жетілдірудің шет елдердегі жаңа бағыттары мен жолдарын қарастыру қазіргі кезде өзекті болып табылады.

Тақырыпты зерттеу өзектілігі бірқатар факторларға негізделген: мемлекеттік сатып алу аясында мемлекет қаржыландыратын

қызметтердің тізбесі мен көлемінің тұрақты өсу үрдісі; қазақстандық көрсетілетін қызметтер мен мемлекеттік сатып алу шеңберінде көрсетілетін қызметтер сапасын басқару арасындағы елеулі айырмашылық; мемлекеттік сатып алу аясында көрсетілетін қызметтер мен орындалатын қызметтердің ерекшеліктерін зерттеуге ғылыми жұртшылық назарының аздығы.

Тақырыпты зерттеу нысаны мемлекеттік сатып алуды мемлекеттік реттеудің шетелдік тәжірибелері.

Зерттеу пәні мемлекеттік сатып алуды мемлекеттік реттеу болып табылады.

Еліміздегі экономиканы мемлекеттік реттеудің маңызды құралдарының бірі болып табылатын мемлекеттік сатып алуды мемлекеттік реттеуді жетілдірудің шет елдердегі жаңа бағыттары мен жолдарын қарастыру қазіргі кезде маңыздылығы жоғары мәселелердің қатарында.

Материалдар мен әдістер

Тақырыпты зерттеудің әдістемелік негізі ретінде монографиялық, салыстырмалы экономикалық талдау әдістері қолданылды. Бұл зерттеу әдістері шет елдердегі мемлекеттік сатып алу саласын зерттеп, оның тиімді жақтарын еліміздің мемлекеттік сатып алулар жүйесіне енгізу жолдарын қарастыруды талап етеді. Мемлекеттік сатып алулардың шетелдік тәжірибелерінің өзіндік ерекшеліктерін зерттеуде талдау мен синтез әдістері қолданылды, оның негізінде мемлекеттік сатып алулардың шет елдердегі жалпы даму заңдылықтары қарастырылып, оларды жүзеге асыру бағыттары көрсетілді. Жалпылама экономикалық зерттеу әдістерін қолдану арқылы тұрақты мемлекеттік сатып алуды қолдануға ықпал ететін және кедергі келтіретін факторлар анықталып, талданды. Салыстырмалы талдау әдісін қолдана отырып Қазақстанда мемлекеттік сатып алулардың тиімділігін жоғарылату бағыттары қарастырылды.

Әдебиеттерге шолу

Қазіргі уақытта бірқатар шет елдер ғылымында мемлекеттік сатып алу мәселелерін зерттеудің белгілі бір тәжірибесі жинақталған. И.А. Дубровин, Р. Харрисон, А. Кноррунг, Р.В. Колядин еңбектерінде мемлекеттік сатып алуларды басқару мәселелері қаралса, А.С. Полещук, А.А. Гончаров, Е.А. өз зерттеулерін сатып алу жүйесіндегі тәуекелдерді бөлу тетіктері мен олардың тиімділігін жетілдіруге бағыттаған.

М.А. Огневая, О.А. Федотов еңбектерінде мемлекеттік тапсырыстың экономика салаларындағы әртүрлі мәселелері зерттелген.

Қазақстандағы мемлекеттік сатып алу саласындағы мәселелерді зерттеуге А.Б. Айдарова, С.Б. Жанұзақова, Е.Б. Жатқанбаев, Ж.Ш. Кенжалина және т.б. авторлар өз еңбектерін арнады. Олар негізінен, мемлекеттік сатып алу процесінде орын алған сыбайлас жемқорлыққа байланысты құқық бұзушылықтар, ықтимал өнім берушілердің өткізілетін мемлекеттік сатып алу туралы нашар хабардар болуы және олардың соларға қол жеткізуінің шектеулілігі, жергілікті бюджеттік бағдарламалар әкімшілерінің сатып алу көлемінің ұлғаюы, мемлекеттік сатып алуға жұмсалатын бюджеттік қаражатты пайдаланудың мониторингі мен талдаудың автоматтандырылған жүйесінің жұмысын жетілдіру бағыттарын қарастырған. Алайда, мемлекеттік сатып алу экономиканы мемлекеттік реттеу құралы ретінде әлі де жан-жақты зерделемеген.

Осыған орай, біз мемлекеттік сатып алуды тұрақты дамыту үшін қажетті экологиялық таза өнімдерді өндіруді ынталандыру, ресурстарды қайта пайдалану, шағын кәсіпкерлікті қолдау, адал сауда-саттықты көтермелеу сияқты іс-шараларды жүзеге асыру бағыттарын қарастырып, еліміздің экономикасын дамытуға ықпал етеді деген қорытынды жасадық.

Нәтижелер мен талқылау

Мемлекеттік сатып алу Қазақстан экономикасын мемлекеттік реттеудің маңызды құралдарының бірі болып табылады және экономикадағы сұранысқа әсер ете отырып, еліміздегі өндірістің ұлғаюы мен жандануына ықпал етеді. Мемлекеттік сатып алу аясында әлеуметтік қызметтерді ұсынудың тиімді жүйесі де қалыптасты. Бұл бағыттағы мемлекеттік саясат тегін немесе мемлекет субсидиялайтын қызметтерді пайдаланушы азаматтардың таңдау еркіндігін қамтамасыз ету мақсатында ұсынылатын әлеуметтік қызметтер нарығын кеңейтуге және оның сапасын арттыруға бағытталуда.

Алайда, басқа дамыған мемлекеттерге қарағанда Қазақстандағы мемлекеттік сатып алу жүзеге асыруда үкіметтік емес ұйымдардың (ҮЕҰ) өткір әлеуметтік мәселелерді шешудегі үлесі белгісіз күйінде қалып отыр. Сонымен қатар елдің басым міндеттерінің бірі – азаматтардың әл-ауқаты мен өмір сүру сапасын

арттыру мәселесін шешу мемлекеттік сатып алу аясында әлеуметтік қызметтерді ұсынудың тиімді жүйесін құрусыз мүмкін емес.

Қазақстандағы мемлекеттік сатып алу жүйесінің табысты жұмыс істеуі үшін халықаралық тәжірибені зерделеу пайдалы болуы мүмкін. Әлемдік тәжірибелер мемлекеттік сатып алуды кез келген елдің экономикалық даму деңгейін әсер ететін қуатты фактор екендігін көрсетеді.

Дамыған елдерде мемлекеттік сатып алулар, ұлттық ерекшеліктері мен қоғамдық тәртіпті және олардың өзара іс-қимыл тетігіндегі, қаржыландыру жүйесіндегі құрылымдық элементтерінің түрлі ерекшеліктері мен айырмашылықтарына қарамастан, кеңінен экономикалық және әлеуметтік тұрақтылық жүйесінің элементтерін қолдаудың, азық-түлік нарығын реттеудің негізгі құралдарының бірі ретінде қолданылады, және экономикалық өсуді тұрақты қамтамасыз етуге ықпал етеді (Каранатова, 2014: 244).

Әлемдік тәжірибеде мемлекеттік сатып алу мейлінше дамыған елі болып Америка Құрама Штаттары (АҚШ) болып есептеледі. Шаруашылық жүргізудің осы формасы арқылы АҚШ-та өнеркәсіптің электрондық, аэрокосмостық, атомдық және т.б. салалары пайда болып, дами бастады.

1. АҚШ-та, федералдық үкіметтің сатып алуды реттеу туралы бірінші заңы 1792 жылы қабылданды. АҚШ заңнамасына сәйкес федералдық биліктің сатып алуы (конкурстық іріктеу және шарттар жасасу негізінде жүргізіледі) тауарлар немесе жұмыстар (құрылыс индустриясы қоса алғанда) бойынша федералдық емес қаржы көздерінен бөлінетін қаражатты пайдалану есебінен жүзеге асырылады. Мемлекеттік сатып алудың құқықтық қамтамасыз етілуі және мемлекеттік сатып алу жүйесінің шарттарын қалыптастыру үрдістеріне АҚШ Президенті Әкімшілік-бюджеттік басқармасының Федералдық сатып алу саясатының департаменті жауапты. Мемлекеттік сатып алу саясатын реттейтін заңнамалармен қатар, ол федералдық сатып алу ережесіне енгізілетін нұсқаулықтарды жариялайды (Michelsen et al., 2009: 160).

Бүгінгі таңда бұл елде бірегей мемлекеттік компания – Федералдық Келісім Жүйесі (ФКС) құрылды, оның ажырамас бөлігі мемлекеттік келісімшарттар немесе мемлекеттік тапсырыстар. ФКС АҚШ-тың екі деңгейлі нормативтік-құқықтық актілер деңгейімен реттеледі. Бірінші деңгейде Құрама Штаттардың федералдық заңдар жүйесі қалыптасқан, ол жалпы сатып

алу процесіне өз әсерін тигізбейді, бірақ бұл мақсаттар үшін бюджет қаражатын сатып алу және жұмсау үшін мүмкіндіктер мен шарттарды анықтайды. Екінші деңгей сатып алу рәсімдерін реттеу, ұйымдастыру және бақылау саласындағы уәкілетті тиісті органдардың нормативтік актілері болып табылады. Осы ережелердің жиынтығы Федералдық сатып алу туралы Федеральды Регламент кодексінің 48-бөліміне енгізілген «Мемлекеттік контрактілер мен мүлкті басқару» туралы Федералдық сатып алу туралы ереже болып табылады (Хасенова, 2013: 163).

Мемлекеттік нарық немесе «мемлекеттік мекемелер нарығы» мемлекеттік және жергілікті билік органдарының федералды үкіметтік ұйымдарынан тұрады, олар өздерінің тауарларды сатып алу немесе жалға беру функцияларын жүзеге асыру үшін қажетті тауарларды жалға берумен айналысады.

АҚШ-тың мемлекеттік сатып алудың ұлттық жүйесі мынадай жағдайлармен сипатталады:

- рәсімдерді қатаң реттеу, ведомствоаралық өзара іс-қимыл және бақылау жемқорлыққа қарсы тұруға мүмкіндік береді;
- мемлекеттік қажеттіліктерді қамтамасыз етуді жоспарлау әдістерін кеңінен қолдану;
- бірыңғай әдістеме бойынша конкурстық сауда-саттық, стандартты келісімшарттар кітапханасын және сатып алынатын өнімнің нормативтік ерекшеліктерін (пайдалы қасиеттерін), деректер базасын пайдалану;
- келісімшарттардың орындалуын бақылаудың түрлі механизмдерін, нәтижелерді қабылдау және бағалау рәсімдерін, мемлекеттік (қоғамдық) қажеттіліктерді қамтамасыз етудің тиімділігін және өнімдерді қоғамдық жеткізуді басқару жүйесін талдау;
- шарттық жүйелерді басқарудың мамандандырылған ақпараттық ресурстары барлық шарттық процестердің және олардың нәтижелерінің қоғамдық ашықтығы мен жариялылығына қол жеткізу проблемаларын шешеді (Naija et al., 2012: 133–153).

Бүгінгі күні Еуропалық Одақ (ЕО) құрамына әртүрлі даму деңгейлері мен экономикалық қызметте мемлекеттің қатысу деңгейін қамтитын 28 мемлекет қамтылған, олардың бәрі осы экономикалық және саяси Еуропалық одақ аясында мемлекеттік сатып алу процесін заңнамалық реттеудің нақты ерекшелігін болжайды.

Еуропалық Одақта мемлекеттік сатып алуды заңнамалық реттеудің үш деңгейі – ұлттық деңгей, ЕО-ның өзі және Дүниежүзілік сауда ұйымымен тығыз байланысты халықаралық

деңгейдегі заңнама бар (Колышева, 2013: 104-108).

Еуропалық Одақта экономикалық дамудың үш қозғаушы факторын айқындайтын «Еуропа-2020» стратегиясы қабылданды:

1) инновациялар негізінде экономикалық даму;

2) төмен көміртекті, ресурс үнемдейтін және бәсекеге қабілетті экономиканың дамуына жәрдемдесу;

3) жоғары жұмысбастылыққы ықпал етуге жәрдемдесу.

Бұл мақсаттарға қол жеткізуде маңызды рөл мемлекеттік сатып алуларға жүктелген. Еуропалық Одақ тауарлар немесе қызметтерге (мысалы, қоршаған ортаға зиянын тигізетін энергияны пайдаланудың ең жоғары деңгейлері) және балама (мысалы, барлық сатып алудың 60% экологиялық таза болуы тиіс) міндетті талаптарды белгілеу қажеттілігін мойындады.

2014 жылдың ақпан айында Еуропалық Одақ заң шығару үдерісіне: «Мемлекеттік сатып алу туралы 2014/24 / ЕО директивасы», «Су, энергетика, көлік және пошта қызметтерінде сатып алу туралы 2014/25 / ЕС директивасы» және «Алдын ала біліктілікті талап ететін концессиялық шарттар жасасу туралы 2014/23 / ЕС директивасы» енгізді (The Impact of Sustainable Public Procurement, 2012).

ЕО елдерінде сатып алуды ұйымдастырудың екі үлгісі басым: орталықтандырылған және таратылған (орталықтандырылмаған). Таратылған моделін пайдаланған кезде, әрбір ұйымдық бірлік (министрліктер, ведомстволар, т.б.) өз бетінше қажетті мемлекеттік сатып алуды жүзеге асырады. Сатып алудың орталықтандырылған үлгісі бөлімшелерден өтініштер қабылдайтын арнайы сатып алу орталығын қалыптастыруды қарастырады. Сатып алу рәсімдерін максималды орталықтандыруды қамтамасыз ету жағдайында, мемлекеттік сатып алу үшін жауапты арнайы орган құрылады. Бөлу моделі мол шығынды қажет етеді, бірақ өте икемді; орталықтандырылған моделі ірі көтерме сатып алу есебінен неғұрлым төмен баға береді, және жеке сатып алу ерекшеліктерін әруақытта есепке ала бермейді. Ал сатып алу процедуралары мамандандырылған сатып алу құрылымдары (бөлімдер) арқылы жүзеге асырылады.

Еуропалық Одақтың ең дамыған елдерінің қатарында Германия мемлекеттік сатып алуды ұйымдастыруда үлкен тәжірибеге ие. Германияда жұмыс істейтін мемлекеттік сатып алу рәсімдерін бақылау жүйесі, ЕО талаптарына сай,

бірақ құрамына белгілі бір ерекшеліктері бар екі инстанцияны қамтиды: апелляциялық – тәуелсіз мекемелер нысанында және сот – сот органының түрінде. Германия сотында мемлекеттік тапсырысты орналастыру дауларын қарастыру табысты инновацияға айналды. Екі жақтың да ұйғарымдары, қоғамдық игілікке жарияланады және мемлекеттік тапсырыстар мен сатып алуды дамыту және одан әрі жетілдіру үшін пайдаланылады (Семенова, 2016: 465-469).

Германия заңнамасына сай, шаруашылық субъектісі ретінде жұмыс істейтін мемлекет экономиканың жеке секторының өкілдері үшін міндетті болып табылатын заңды және экономикалық принциптерді сақтауға міндетті деп белгіленген. Және нарық жағдайында, бәсекелі ортада әрекет етуі тиіс (Крадинов, 2013: 46-52).

Мемлекет алғашқыда арнайы өкілеттіктер, артықшылықтар мен бәсекелестікке ие болмай-ақ жеке меншік сектор өкілдерімен бәсекеге түседі, сонымен қатар солармен бірге нарықтағы өзгерістерді бақылайды, сондай-ақ тауарларды (қызметтерді) сатып алу бойынша тендерлер жариялап, өз қажеттіліктеріне нарықты хабардар етеді. Дауларды шешіп реттеудің негізі – азаматтық құқық болып табылады. Федералдық, өңірлік және жергілікті билік органдары, сондай-ақ оларға бағынысты мекемелер мен ұйымдар өз қызметінде бюджет заңымен басшылықты жүзеге асырады. Бюджетті басқарудың негізгі принциптері – қаражатты үнемдеу және теңгерімді бюджет принциптері. Осы ережелерді сақтау жыл сайын федерация мен аймақтардың есеп айырысу палаталары тарапынан тексеріледі (Мироненко, 2015: 184-188).

Австралия мен Жаңа Зеландия заңдарында мемлекеттік сатып алуларды реттейтін арнайы заңдар жоқ. Сонымен қатар, осы елдерде мемлекеттік сатып алуларды жүзеге асырудың конкурстық әдістері кеңінен қолданылады, олар атқарушы және әкімшілік органдардың бағынышты нормативтік құжаттарымен реттеледі. Бұл жағдайда мемлекеттер мен аумақтар мемлекеттік сатып алудың жалпы мемлекеттік саясатының аясында айтарлықтай автономияны пайдаланады. Мемлекеттік шығыстарды қаржылық бақылау Қазынашылық (Қаржы министрлігі) арқылы қолданыстағы заңнама негізінде жүзеге асырылады. Австралия мен Жаңа Зеландия белгіленген аймақтық электрондық жүйе негізінде мемлекеттік сатып алудың ақпараттық ашықтығына қол жеткізудің стратегиялық мақсаты деп санайды (Snider et al., 2008: 310-333).

Халықаралық қаржы институттарының (ХҚИ) ең ірі халықаралық коммерциялық емес ұйымдардың мақсаты әлемнің түрлі елдерінде немесе аймақтарында экономиканың жекелеген секторларын дамытуда сатып алу тәжірибесі айтарлықтай қызығушылық танытады. ХҚИ мүшелерінің, сондай-ақ бизнес журналдары арқылы алынған – әдетте, ресурстарды қамтамасыз ету несиелендіру принциптері жүзеге асырылады, яғни, қайтару төлем болып табылады) елеулі қаражат жинақтауға, ал негізгі халықаралық коммерциялық және коммерциялық емес жобаларды жүзеге асыру.

Мемлекеттерге тұрақты даму стратегиясын енгізудің ең тиімді механизмдерінің бірі мемлекеттік сатып алу болып табылады. Мемлекет нарықтағы ең ірі сатып алушы болып, саяси ерік-жігер мен билікке ие бола отырып, мемлекеттік сатып алулар арқылы өндірушілер мен тұтынушыларға әсер етіп, орнықты өндіріс пен тұтынуға ықпал етеді.

Экономикалық және әлеуметтік дамудың әртүрлі деңгейлеріндегі бірқатар елдер тәжірибеде мемлекеттік сатып алуды тұрақты түрде қолдана отырып, экологиялық таза өнімдерді өндіруді ынталандыру, ресурстарды қайта пайдалану, шағын кәсіпкерлікті қолдау, ұлттық және этникалық азшылықтардың әлеуметтік әділдігін қамтамасыз ету, адал сауда-саттықты көтермелеу сияқты іс-шараларды жүзеге асырады. Осылайша, мемлекеттік сатып алу шынымен орнықты дамуға ықпал етеді (Шадрин и др., 2017: 149-172).

Шетел әдебиеттерінде тұрақты мемлекеттік сатып алуда «sustainable public procurement» термині қолданылады. Бізде пайдаланылатын әдебиеттерде әлі мұндай термин белгіленген емес. Қазақ тіліне аударғанда «sustainable development» – тұрақты даму, «sustainable business» – тұрақты бизнес, кейде «sustainable public procurement» терминін тұрақты мемлекеттік сатып алу ретінде аударылады. Осы терминді Біріккен Ұлттар Ұйымының Қоршаған орта жөніндегі бағдарламасы (UNEP) (Тұрақты мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыру бойынша нұсқау, 2012) өзінің бағдарламалық құжаттарында, аналитикалық және әдістемелік материалдарында қолданады.

Болашақ ұрпақтардың әл-ауқатына, адамның мүмкіндіктерін сақтауға және жетілдіруге алаңдаушылық тұрақты дамудың маңызды компоненттерінің бірі болып табылады.

Мемлекеттік сатып алулар тұрақты дамуға көшудің ең тиімді механизмдерінің бірі бола

алады. Өйткені, мемлекеттік сатып алуға бюджет қаражатының үлкен үлесі жұмсалады. Еуропалық комиссияның бағалауынша, Еуропа елдерінде мемлекеттік сатып алуға жұмсалған шығындар құны жалпы ішкі өнімнің (Public Procurement Indicators, 2015) 13,67% құрайды (Sustainable Public Procurement, 2015).

Халықаралық тұрақты даму институтының деректері бойынша, ЭЫДҰ елдерінде тауарлар мен қызметтерді мемлекеттік сатып алу мемлекеттік бюджеттің 45%-дан 65%-ға дейін жетеді, бұл ЖІӨ-нің 12-17% құрайды (Procurement&Public-PrivatePartnerships). Осылайша, мемлекеттік сатып алу бюджеттің маңызды бөлігін құрайды. Елдегі ең ірі сатып алушы бола отырып, билік органдары өндіріс шарттарына және жеткізушілерге қойылатын талаптарды белгілей алады, сұранысты қалыптастырады, нарыққа және өндірушілерге әсер етеді.

Бұл мүмкіндік мемлекеттік сатып алуды жеке өндірістерді дамытуға, шағын бизнесті қолдауға, инновацияларды ынталандыруға, энергияны үнемдейтін және экологиялық таза өнімдерді шығаруға арналған бағалы механизм болып табылады.

Тұрақты мемлекеттік сатып алу (ТМС) экономикалық тиімділік, әлеуметтік әділеттілік және экологиялық қауіпсіздік сияқты тұрақты даму қағидаттарын іске асыратын сатып алуды білдіреді.

Тұрақты мемлекеттік сатып алуды іске асырудағы бастамашылық және әдістемелік көмек тұрақты мемлекеттік сатып алудың халықаралық және ұлттық бағдарламаларына тән, оның негізгі мақсаты тұрақты сатып алуды жүзеге асыру стратегиясын, тетіктері мен әдістерін әзірлеу болып табылады, елдерге тұрақты мемлекеттік сатып алудың құқықтық негіздерін құруға және оларды жүзеге асыруға көмектеседі.

UNEP (Sustainable Public Procurement: A Global Review Final Report, 2015) деректері бойынша 2014 жылы 56 елде Тұрақты мемлекеттік сатып алу туралы бір немесе бірнеше нысанда қабылданған ұлттық бағдарлама болған. Тұрақты мемлекеттік сатып (ТМС) алудың дамуына ең үлкен үлес қосқан ЭЫДҰ-ға мүше елдер, соның ішінде ЕО елдері, АҚШ, Канада, Австралия, Жаңа Зеландия және Жапония (Смотрицкая, 2016: 21-31).

БРИКС елдерінің арасында құқықтық реттеу қалыптасқан және Қытайда, Бразилияда және Үндістанда тұрақты мемлекеттік сатып алуды

енгізу басталды. ТМС пайдаланудағы табысты тәжірибе Уганда, Чили, Мексика, Аргентина, Мароккода бар. 2014 жылы UNEP қолдауымен Беларусь, Украина және Молдова елдерінде ТМС бағдарламаларын іске қосуда алғашқы қадамдар жасалды.

ТМС бойынша бірінші халықаралық бағдарламалардың бірі Швейцария үкіметінің басшылығымен жеке бастама ретінде құрылған тұрақты сатып алулар бойынша Марракеш жұмыс тобы (The Marrakech Task Force on SPP) болды. Марракеш тобының мақсаты дамыған және дамушы елдердің әлеуеттерін арттыру мақсатында ТМС пайдалану үшін мүмкіндіктерді құру және ТМС құралдарын әзірлеу арқылы ТМС пайдалануына көмек көрсету болды.

Он жыл бойы бұл бағдарлама UNEP саясатының негізін қалаған тұрақты өндіріс, тұтыну және сатып алу үшін құралдар дайындады. Осы жұмыс тобының мүшелері Ұлыбритания, Қытай, Бразилия, Аргентина және Норвегия болды.

Басқа халықаралық бағдарлама – «Халықаралық жасыл сатып алулар желісі» (The International Green Purchasing Network – IGPN) болып табылады. Бұл тұрақты сатып алуды жүзеге асыратын мемлекеттік және жеке ұйымдардың халықаралық желісі. Токиодағы бұл ұйымның мақсаты тұрақты сатып алулар саласында жұмыс істейтін ұйымдардың, билік органдарының, ҰЕҰ-лардың пікір алмасуы мен ынтымақтастығын қамтамасыз ету.

IGPN қызметінің негізгі бағыттары – бұл ғылыми зерттеулер, консультациялар, тренингтер, құрал-саймандарды жасау және ТМС іске асыру бойынша басшылық жасау. Бұл желінің қатысушылары Жапония, Үндістан, Қытай, Малайзия, Таиланд, Корея, Вьетнам, Жаңа Зеландия, Гонконг, Сингапур, Тайвань, Индонезия және Филиппин (Хасенова, 2013: 163).

ТМС-тің тағы екі маңызды бағдарламасы, «Жасылды сатып ал» («Buy it Green» – Network) және Прокура+ («Procura+ Campaign»), олар «Жергілікті қоғамдастықтар орнықты даму үшін» (The Local Governments for Sustainability – ICLEI), (Procura+ Campaign) халықаралық ассоциациясы шеңберінде ұйымдастырылады. Оның қатысушылары 475 ұлттық және аймақтық мемлекеттік ұйымдар. Бағдарламалардың мақсаты Еуропалық елдерде ТМС-ты іске асыру бастамаларын үйлестіру, сондай-ақ ТМС-ты қолдануда көрші елдердің мемлекеттік сатып алушыларына көмек көрсету болып табылады.

Солтүстік Америкада елдерінде, Солтүстік Америкадағы Green Purchasing Initiative (NAGPI)

Канадаға бағытталған, тұрақты сатып алу идеясын насихаттайды. Бастама жасыл сатып алуды қолдайды, өндірушілерді, сатып алушыларды, саясаткерлерді, бұқаралық ақпарат құралдарын және жұртшылықты қоршаған ортаға зиян келтірмейтін өнімдерді өндіруге және ақылға қонымды тұтынуға біріктіреді, ТМС құралдары мен стратегияларын қолдауға арналған деректер базасын әзірлейді және жүргізеді және тұрақты сатып алу бойынша зерттеулер жүргізеді.

Халықаралық бағдарламалардың күш-жігеріне қарамастан, іс жүзінде ТМС енгізу түрлі елдерде әртүрлі жолдармен – әртүрлі секторларда және әртүрлі формада жүзеге асырылады. Мәселен, кейбір елдерде ТМС саясатының қолданылуы ұлттық ресурстарды тұтыну мәселесін шешуге бағытталған.

Мысалы, Бразилия мен Германияда нормативтік актілер сертификатталған ағаш өнімдерін пайдалануды және қоршаған ортаны қорғау белгілерін қолдануды реттейді. Біріккен Корольдіктер, Австрия, Мексика, Бразилия және басқа да көптеген ЕО мүшелері энергия тиімділігінің жоғары деңгейіне қол жеткізу үшін сатып алу стратегияларын қабылдады. Нәтижесінде осы мемлекеттердің мысалдары негізінде басқа елдердің сатып алу саясатында стандарттар қабылданып, ұқсас ережелер пайда болды.

ТМС-тің тағы бір бағыты – қайта өңдеуден дайындалған тауарларды, контейнерлерді және қайта пайдалануға болатын орауыштарды, қайта пайдалануға немесе қайта өңдеуге жарамды қаптамаларды сатып алу болып табылады. ТМС-тің бұл бағыты ЕО, АҚШ, Австралия, Бразилия және Оңтүстік Африкада кеңінен қолданылады.

ТМС-ті пайдаланудағы бағыттарының қатарында – шағын бизнес, ҰЕҰ-ларды қолдау, үйдегі кәсіптің дамуы, әйелдер жұмыс істейтін кәсіпорындар, мүгедектер және қара нәсілді адамдардың жұмысқа орналасуына қолдау көрсету секілді әлеуметтік мәселелерді шешу де бар. ТМС-тің бұл бағыты тек еуропалық елдерде ғана емес, сондай-ақ Африканың және Оңтүстік Американың жеке дамушы елдерінде де дамып келеді. Канаданың сатып алу саясатына кемсітпеушілікке жол бермеу және сатып алуды байырғы тұрғындардың қамтамасыз етуі жөніндегі баптары кіреді.

Әлемнің түрлі елдерінде экономикалық, әлеуметтік және саяси дамудың әртүрлі деңгейлері бар. Осыған байланысты көптеген дамушы елдер үшін мемлекеттік сатып-алудың тұрақтылығын қамтамасыз етудің негізгі міндеті мен маңызды критерийі сыбайлас жемқорлықты

азайту, ашықтық пен бәсекелестікті қамтамасыз ету болып табылады.

Сыбайлас жемқорлық, жеке бизнес құқығын қорғау мәселелерін шешу үшін, сондай-ақ мемлекеттің ақша ағынының жеке қажеттіліктерге жұмсалып кетпеуі үшін, мемлекеттерде тәуелсіз бақылау органдарының, соның ішінде тиісті институционалдық, заңдылықты қамтамасыз етудің қатаң жүйесі қалыптасуы керек. Кедендік қызметтердің нақты қызметтері белгіленуі тиіс, жеке бизнес жүйесінің құқықтарын қорғау жүйесі мен мемлекеттік сатып алу бойынша есептілік пен ашықтық жүйесі, сондай-ақ азаматтарға білім беру мен қоғамды хабардар ету үшін жүйесі құрылған болуы қажет.

Гана, Мозамбик, Танзания, Кения, Замбия, Камерун, сондай-ақ кейбір елдерде, осы проблемаларды шешу мемлекеттік сатып алулар жүйесінің және қоғамның жұмыс істеуі үшін ең маңызды және қажетті шарты болып табылады. Дүниежүзілік банк, ЕҚДБ, Африкалық даму банкі сияқты Халықаралық ұйымдар мен донорлық агенттіктер, осы мәселелерді шешуде осы елдерге көп көмек көрсетуде. Бұл елдердегі сатып алу жүйесінің тұрақты жұмыс істеуі үшін ашықтық, коррупцияның болмауы сияқты мәселелерді шешу ең маңызды шарты болып табылады.

Әр түрлі елдерде ТМС енгізу туралы UNEP зерттеулері көптеген жағдайларда (63%) елдерде сатып алуда экологиялық, әлеуметтік және экономикалық талаптардың үйлесімі бар екенін көрсетті. ТМС елдерінің әлдеқайда аз бөлігі тек қоғамдық аспектіні (18%) немесе әлеуметтік және экологиялық аспектілерді ескереді (13%) (Иванов, 2015: 118-123).

Тәжірибе жүзінде ТМС-ті қолдануға немесе енгізуге қарсы қандай факторлар кедергі келтіретіні анықталған.

ТМС-ті қолдануға ықпал ететін факторлар: экологиялық талаптарды қалай қалыптастыру және ТМС-ті енгізу жолдары туралы білімдердің болуы; ТМС-тің іске асуының флагманы бола алатын күшті көшбасшының болуы; құқықтық және мемлекеттік қолдаудың болуы, сондай-ақ стратегия, айқын жоспарлау және мақсаттарды қою; бизнесті және ҮЕҰ мемлекеттік сатып алуларына тарту; мемлекеттік тапсырыс берушілерді нақты проблемаларды шешуде сапалы ақпаратпен қамтамасыз ету; Елдер мен халықаралық ұйымдар деңгейінде ТМС туралы тәжірибе алмасу үшін ұлттық стратегиялар мен жоспарларды әзірлеу және жүзеге асыру.

ТМС-ке кедергі келтіретін факторларға мыналар жатады: бюджеттік шектеулер; сатып алушылар мен жеткізушілердің біліктілігінің болмауы; нарықтық мүмкіндіктер мен өнімге қойылатын талаптар туралы ақпараттың болмауы; жоғарғы басшылық тарапынан қолдаудың жоқтығы, айқын басшылықтың жоқтығы; заңды мәселенің болуы – көптеген тұтынушылар ТМС-ті пайдалану заңға қайшы келеді деп санайды.

UNEP сарапшылары басқа да кедергілерді анықтады: тұрақты өнімнің мәнін түсінбеуі; баға көбінесе өтінімдерді іріктеудің негізгі критерийі болып табылады; тұрақтылық талаптарына сәйкес келетін тауарлар мен қызметтердің жеткіліксіз жеткізілуі; мемлекеттік сатып алудың жалпы жүйесі ТМС енгізуге дайын емес; ТМС бойынша сатып алынған өнімдердің сапасы туралы белгісіздік; ТМС-ті мониторингтеу пен аудиттің күрделілігі мен құнының жоғарылығы.

Мемлекеттік сатып алулар инновацияны ынталандыруы тиіс, «инновациялық тауарларды, жұмыстарды және қызметтерді сатып алу әлеуметтік мәселелерді шешуде мемлекеттік қызметтердің тиімділігі мен сапасын арттыруда маңызды рөл атқарады. Бұл мемлекеттік қаражаттардың қайтарылуын барынша арттыруға, сондай-ақ жаңа идеяларды қалыптастыруға және оларды инновациялық тауарлар мен қызметтерге аудару тұрғысынан кеңірек экономикалық, экологиялық және әлеуметтік жеңілдіктер алуға мүмкіндік береді, осылайша тұрақты дамуға ықпал етеді.

Қорытынды

Қазақстандағы мемлекеттік сатып алу жүйесінің табысты жұмыс істеуі үшін шетелдік тәжірибені зерделеу – мемлекеттік тапсырыстар кез келген елдің экономикалық даму деңгейін әсер ететін қуатты фактор екендігін көрсетеді. Дамыған елдерде, мемлекеттік тапсырыстар, ұлттық ерекшеліктері мен қоғамдық тәртіпті және олардың өзара іс-қимыл тетігіндегі, қаржыландыру жүйесіндегі құрылымдық элементтерінің түрлі ерекшеліктері мен айырмашылықтарына қарамастан, кеңінен экономикалық және әлеуметтік тұрақтылық жүйесінің элементтерін қолдаудың, азық-түлік нарығын реттеудің негізгі құралдарының бірі ретінде қолданылады және экономикалық өсуді тұрақты қамтамасыз етуге ықпал етеді.

Мемлекеттік сатып алулар тұрақты дамуға көшудің ең тиімді механизмдерінің бірі болады. Өйткені, мемлекеттік сатып алуға бюд-

жет қаражатының үлкен үлесі жұмсалады. Еуропалық комиссияның бағалауынша, Еуропа елдерінде мемлекеттік сатып алуға жұмсалған шығындар құны жалпы ішкі өнімнің 13,67% құрайды. Болашақ ұрпақтардың әл-ауқатына, адамның мүмкіндіктерін сақтауға және жетілдіруге алаңдаушылық тұрақты дамудың маңызды компоненттерінің бірі болып табылады.

Мемлекеттік сатып алу жүйесінде жұмыс істеу үшін оқыту, біліктілікті көтеру және аттестаттау жүйесін ұйымдастыру арқылы кадрлар даярлау керек. Болашақта мемлекеттік кәсіпорындар мен акцияларының мемлекеттік пакеті мемлекеттік тиесілі акционерлік қоғамдарда мемлекеттік сатып алу туралы заңнаманың күшін қолдануға байланысты осы салада мамандар даярлау жөніндегі мемлекеттік тапсырысты енгізуді қолға алу керек.

Барлық процестердің ашықтығы арқылы сыбайлас жемқорлықты төмендету керек. Қазіргі кезде барлық сатып алудың 70-тен астам пайызға жуығы бір көзден жүзеге асырылады. Сондықтан осы үлесін азайту және бәсекеге қабілетті сатып алуды ұлғайту үшін сатып алушыларға қойылатын талаптарды жеңілдету керек. Оларды жеңілдету негізінде бәсекелестік ортаны құруға мүмкіндік ұлғаяды.

Жалпы алғанда, шетелдердегі тұрақты мемлекеттік сатып алуды жүзеге асыру тұжырымдамаларын қорытындылай келе, оның мынадай маңызды бағыттарын бөліп көрсетуге болады:

– мемлекеттік және қоғамдық ғимараттарды салу мен күтіп ұстау кезінде теріс экологиялық салдарларды барынша азайту;

– мемлекеттік ресурстарды тиімді пайдалануды ынталандыру;

– барлық сатып алушылар үшін шығындарды есепке алудың және тұрақтылықтың тиімді принциптерін басшылыққа ала отырып, инновацияларды және өндірісті дамыту нарығын ынталандыру;

– бизнеске және жұртшылық үшін үлгі болып, үкімет пен қоғамдық сектордың тұрақты мемлекеттік сатып алулар арқылы орнықты дамуға айтарлықтай үлес қосатынын көрсету.

Өз ерекшеліктеріне байланысты (сатып алудың үлкен көлемі, мемлекеттің биліктегі құзыреттері) мемлекеттік сатып алу тұрақты дамудың тетіктерінің бірі болып табылады. Экономикалық тиімділік, әлеуметтік қамсыздандыру және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ететін элементтерді біріктіру арқылы, мемлекет тарапынан сатып алу, тұрақты даму проблемаларын шешуге қомақты ықпалын тигізеді.

Осылайша, мемлекеттік сатып алудың шетелдік тәжірибесін зерделей келе, мемлекеттік сатып алу елдің экономикалық және әлеуметтік бағдарламаларын жүзеге асырады, соның ішінде, экономиканың түрлі салаларының дамуын қамтамасыз етуге ықпал етеді деп қорытындылауға болады.

Әдебиеттер

- Michelsen O., De Boer L. Green Procurement in Norway; a Survey of Practices at the Municipal and County Level // *Journal of Environmental Management*. – 2009. – vol. 91, pp. 160-167.
- Naija L., Warren G. Procurement for Sustainable Local Economic Development // *International Journal of Public Sector Management*. – 2012. – vol. 25, no. 2, pp. 133-153.
- Snider K., Rendon R. Public Procurement Policy: Implications for Theory and Practice // *Journal of Public Procurement*. – 2008. – vol. 8, no 3, pp. 310–333.
- Sustainable Public Procurement: A Global Review. Final Report. – UNEP. – 2013. [http://www.unep.org/resourceefficiency/Portals/24147/SPP_Full_Report_Dec2013_v2%20NEW%20\(2\).pdf](http://www.unep.org/resourceefficiency/Portals/24147/SPP_Full_Report_Dec2013_v2%20NEW%20(2).pdf)
- The Impact of Sustainable Public Procurement. – UNEP, Paris. – 2012. <http://www.unep.fr/scp/procurement/docsres/ProjectInfo/StudyonImpactsofSPP.pdf>
- Иванов В.А. Особенности государственного заказа // *Экономические стратегии*. – 2015. – № 4 (051), С. 118-123.
- Каранатова Л. Г. Формирование эффективного механизма управления государственными заказами: вопросы теории и практики. – Санкт-Петербург: СЗАГС. – 2014, 244 с.
- Колышева И. Б. Нормативно-правовое и информационное обеспечение государственных закупок: российские реалии и зарубежный опыт // *Вопросы теории и практики*. – 2013. – №1-2, С. 104-108.
- Крадинов П.Г. Система государственных закупок в ЕС и подходы к оценке ее эффективности // *Финансовый журнал*. – 2013. – № 3, С. 46-52.
- Мироненко А.С. Анализ современной системы государственных закупок // *Вестник КазНУ. Серия экономическая*. – 2015. – № 1, С. 184-188.
- Семенова Ф.З., Борлакова М.Б., Боташева Л.С. Зарубежный опыт организации государственных закупок // *Фундаментальные исследования*. – 2016. – № 6-2, С. 465-469.

Смотряцкая И. Государственная контрактная система: стратегические цели и приоритеты развития // Вестник института экономики Российской академии наук. – 2016. – № 5, С. 21-31.

Шадрина Е.В., Ромодина И.В. Государственные закупки для устойчивого развития: международный опыт // Вопросы государственного и муниципального управления. – 2017. – № 1, С. 149-172.

Хасенова К.К. Экономиканы мемлекеттік реттеу: оқу құралы. – Астана: «Тұран-Астана». – 2013, 163 б.

Мыңжасаров Е. Мемлекеттік сатып алудағы заңсыздыққа – тосқауыл <http://economics.kazgazeta.kz/>

References

Hasenova K.K. (2013) Jekonomikany memlekettik retteu [State regulation of the economy]. Astana: «Tyran-Astana», 163 p.

Ivanov V.A. (2015) Osobennosti gosudarstvennogo zakaza [Features of the state order]. Economic strategy, vol. 4 (051), pp. 118-123.

Kradinov P.G. (2013) Sistema gosudarstvennyh zakupok v ES i podhody k ocenke ee jeffektivnosti [Government procurement: System in the EU and approaches to assessing its effectiveness]. Financial journal, vol. 3, pp. 46-52.

Karanatova L. G. (2014) Formirovanie jeffektivnogo mehanizma upravlenija gosudarstvennymi zakazami: voprosy teorii i praktiki [Formation of an effective mechanism of government procurement management: theory and practice]. St.Petersburg: North-West Academy of Publ. Administration, 244 p.

Kolyshcheva I. B. (2013) Normativno-pravovoe i informacionnoe obespechenie gosudarstvennyh zakupok: rossijskie realii i zarubezhnyj opyt [Legal and information support of government procurement: Russian realities and foreign experience]. Issues of theory and practice, vol. 1-2, pp. 104-108.

Michelsen O., De Boer L. (2009) Green Procurement in Norway; a Survey of Practices at the Municipal and County Level. Journal of Environmental Management, vol. 91, pp. 160–167.

Mironenko A. S. (2015) Analiz sovremennoj sistemy gosudarstvennyh zakupok [The analysis of the current government procurement system]. Bulletin of KazNU, vol. 1, pp. 184-188.

Mynzhasarov E. (2016) Memlekettik satyp aludagy zansyzdykka toskauy [Obstacles to illegality in government procurement] economics.kazgazeta.kz.

Naija L., Warren G. (2012) Procurement for Sustainable Local Economic Development. International Journal of Public Sector Management, vol. 25, no. 2, pp. 133–153.

Semenova F.Z., Borlakova M.B., Botasheva L.S. (2016) Zarubezhnyj opyt organizacii gosudarstvennyh zakupok [Foreign experience in the organization of government procurement]. The fundamental researches, vol. 6-2, pp. 465-469.

Shadrina E.V., Romodina I.V. (2017) Gosudarstvennye zakupki dlja ustojchivogo razvitija: mezhdunarodnyj opyt [Government procurement for sustainable development: international experience]. Public administration issues, vol. 1, pp. 149-172.

Smotrickaja I. (2016) Gosudarstvennaja kontraktная sistema: strategicheskie celi i priority razvitija [State contract system: strategic goals and development priorities]. The Bulletin of the Institute of Economics of the Russian Academy of Sciences, vol. 5, pp. 21-31.

Snider K., Rendon R. (2008) Public Procurement Policy: Implications for Theory and Practice. Journal of Public Procurement, vol. 8, no 3, pp. 310–333.

Sustainable Public Procurement: A Global Review. Final Report (2013) UNEP [http://www.unep.org/resourceefficiency/Portals/24147/SPP_Full_Report_Dec2013_v2%20NEW%20\(2\).pdf](http://www.unep.org/resourceefficiency/Portals/24147/SPP_Full_Report_Dec2013_v2%20NEW%20(2).pdf)

The Impact of Sustainable Public Procurement. UNEP (2012) Paris <http://www.unep.fr/scp/procurement/docsres/ProjectInfo/StudyonImpactsofSPP.pdf>

Zhumabekova G.¹, Kostyrko R.²

¹candidate of economic Sciences, acting associate Professor Kazakh University of Technology and business, Kazakhstan, Astana, e-mail: gaukhar69@mail.ru

²doctor of economic Sciences, Professor of the FFA (IFA), FIPA(IPA), the auditor, ACCA DipIFR, SHEE «University of banking», Ukraine, Kiev, e-mail: ruslankostyrko@gmail.com

**AN ENVIRONMENTAL AUDIT
OF FINANCIAL-ECONOMIC ACTIVITY OF THE ENTERPRISE**

The article is devoted to the environmental audit as a form of financial control (supervision). For Kazakhstan the very urgent task is the development of this form of financial supervision as an environmental audit of ecological and economic activities of enterprises. It becomes an important tool to ensure environmental security and sustainable development of enterprises.

The article substantiates the necessity of using environmental auditing in the financial-economic activity of enterprises. Reveals foreign experience of application of the environmental auditing procedure and the specificities of its development in Kazakhstan. Compares the financial and environmental audit, showing goals, objectives and types of environmental audit in relation to the Kazakhstan enterprises. It is noted that in many respects the problems of the implementation procedure of environmental audit in the financial-economic activity of enterprises and organizations related to the lack of a full understanding of the adverse ecological situation in Kazakhstan and the world, lack of experience with this type of activity, imperfect regulatory framework.

The article also considers the question of environmental audits in financial economic activity of the enterprise. Environmental auditing can be useful to establish additional measures for the study of risks and security and the timely introduction of sustainable means of risk prevention

Key words: environmental auditing, environmental monitoring activities, compliance auditing, environmental protection.

Жумабекова Г.¹, Костырко Р.²

¹экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор м.а.

Қазақ Технология және Бизнес Университеті, Қазақстан, Астана қ., e-mail: gaukhar69@mail.ru

²экономика ғылымдарының докторы, профессор FFA (IFA), FIPA(IPA), аудитор (АПУ),

ACCA DipIFR, МЖОО «Банктік іс Университеті», Украина, Киев қ., e-mail: ruslankostyrko@gmail.com

**Кәсіпорынның қаржылық экономикалық қызметіне
экологиялық аудит жүргізу**

Мақала қаржылық бақылау түрі ретінде экологиялық аудитке арналып отыр. Қазақстан үшін кәсіпорынның экологиялық шаруашылық қызметінің экологиялық аудиті ретінде қаржылық бақылау түрін дамыту өзекті мәселе болып табылады. Ол экологиялық қауіпсіздікті және кәсіпорынның тұрақты дамуын қамтамасыз ететін маңызды құрал болып отыр.

Мақалада аудиторлық қызметтің мәні қаржылық есеп беруді, төлем есептеу құжаттамасын тәуелсіз тексеру, түрлі қызметтер мен кеңес беру, бухгалтерлік есеп жүргізу мен қалпына келтіру, ұйымның активтері мен міндеттемелерін бағалау, салық декларациясын толтыру, қаржы шаруашылық қызметке экономикалық талдау жүргізу бойынша тұтынушыларға қызметтер ұсынатын аудиторлық фирмалардың кәсіпкерлік қызметі талқыланған.

Қаржылық экономикалық қызметіне экологиялық аудитті жүргізу аудит жүргізілетін кәсіпорынның қызметінің қоршаған ортаны қорғау және табиғат пайдалану саласындағы ҚР заңнамасының талаптарына сәйкестігінің әділ бағасын алу, экологиялық тәуекелдіктерді анықтау және экологиялық қауіпсіздік деңгейін арттыру бойынша ұсыныстамалар әзірлеу болып табылатындығы зерттелген.

Мақалада экологиялық аудитті (міндетті және бастамашылық аудитті) тапсырыскермен және аудит жүргізілетін кәсіпорынмен алдын ала өзара келісілетін экологиялық аудит жүргізу жоспарына сәйкес жүргізу тәртіптері қарастырылған.

Түйін сөздер: экологиялық аудит, табиғатты қорғау қызметін бақылау, сәйкестілік аудит, қоршаған ортаны қорғау.

Жумабекова Г.¹, Костырко Р.²

¹кандидат экономических наук, и.о. ассоциированного профессора,
Казахский Университет Технологий и бизнеса, Казахстан, г. Астана, e-mail: gaukhar69@mail.ru
²Доктор экономических наук, профессор FFA (IFA), FIPA(IPA), аудитор (АПУ),
ACCA DipIFR, Институт банковских технологий и бизнеса ГБУЗ «Университет банковского дела»,
Украина, г. Киев, e-mail: ruslankostyrko@gmail.com

Проведение экологического аудита финансово-экономической деятельности предприятия

Статья посвящена экологическому аудиту как форме финансового контроля. Для Казахстана весьма актуальной задачей остается развитие такой формы финансового контроля, как экологический аудит эколого-хозяйственной деятельности предприятий. Он становится важным инструментом обеспечения экологической безопасности и устойчивого развития предприятий.

В статье обосновывается необходимость использования экологического аудита в финансово-экономической деятельности предприятий. Раскрываются зарубежный опыт применения процедуры экологического аудита и особенности его становления в РК. Сравниваются финансовый и экологический аудит, показываются цели, задачи и типы экологического аудита применительно к казахстанским предприятиям. Отмечается, что во многом проблемы внедрения процедуры экологического аудита в финансово-экономической деятельности предприятий и организаций связаны с отсутствием полного понимания неблагоприятной экологической ситуации в Казахстане и мире, недостаточным опытом данного вида деятельности, несовершенством нормативной правовой базы.

В статье также рассматривается вопрос о проведении экологического аудита в финансово-экономической деятельности предприятия. Экологический аудит может быть полезен для установления дополнительных мер по изучению рисков и обеспечению безопасности, а также для своевременного внедрения обоснованных средств предупреждения риска.

Ключевые слова: экологический аудит, контроль природоохранной деятельности, аудит соответствия, охрана окружающей среды.

Introduction

Business activity of any entity that has an impact on the environment as well as conducting environmental protection activities shall be subject to an audit (Hammond, 1995:1).

Monitoring and inspection of the environmental safety by enterprises, and their economic responsibility for ecology damage are important. However, today even among the specialists there is no uniformity in the terminology of these processes (Cook, 2016: 2).

Environmental audit also improves the financial services of the enterprises as an independent audit aimed at identifying and evaluating environmental risks and auditing activities of the audited entities and improving the environmental safety of their activities (Environmental Code of the Republic of Kazakhstan 2007: 12).

Environmental audit is defined as a means of obtaining and evaluating information about an organization (or other entity) for different levels of man-

agement (from a specific enterprise to the executive authorities of the government) in order to make the necessary decisions and take corrective action measures. Wide dissemination of environmental audit is related to the tightening of environmental legislation. Failure to comply with its requirements may be the cause of severe financial risk for industrial and related credit and insurance companies, environmental audits combined with environmental-economic audit, and have been initially introduced as a means to protect the interests of business entities. Environmental audit helps reduce environmental and human health risks, and helps to improve regulatory measures in the field of environmental protection (Environmental accounting for enterprises, 1997:13).

Materials and methods

According to the definition of the International Organization for Standardization, an environmental audit is a systematic and documented verification

process, i.e. identification of compliance with audit criteria of specific environmental measures, terms, controls or information on them, as well as obtaining and evaluating objective information for the purpose of transmitting this process to the customer

The audit should be purposefully implemented in several ways (Ablenov, 2007: 9):

- internal (secret) audit – strict assessment of the present state and prospects of ecological safety for company's management and production structures (pessimistic and optimistic versions);
- audit for external use – an optimistic assessment of the situation, providing public (not secret) information, that is provided within reports for public authorities for environment and resource use, investors, creditors, etc. or in forms agreed with the management of the company;
- audit for a large holding company – conducting a permanent environmental and economic audit by subsidiary companies, with involvement of independent auditors, including the regional level (including financial auditors).

For example, the Ministry of Environment Protection of the Republic of Kazakhstan calls value of impact on the environment and population health as an environmental audit. S.Saenko, V.B. Mestechkin, A.A. Popov, A.Sh. Shakhbazov, S.V. Makarov, L.B. Shagarova, M.B. Rogachev, A.V. Shevchuk also agree with this opinion.

This type of monitoring A.S.Shilov called environmental monitoring. S.M. Shapiguzov and L. Shnaidman considers nature protection activities as an audit of the organization's environmental information (Evans, 2015: 3).

Literature review

R. Adams, A. Arene, J. Bartels, K. Drury, B. Nidles, K. North, R. Anthony and other foreign scientists worked in matters with regard to development of environmental account and audit. Now we try to bring to light a research study on the concept given by J. Bartels.

Magazines, where can be found the issues of environmental audit of financial economic activity of the enterprise: *Managerial Auditing Journal*, *Environmental Management Journal*, *Accounting, Organizations and Society Journal*, *Accounting Forum*, *Accounting, Auditing and Accountability Journal*, *Total Quality Management Journal*, *Greener Management International Journal*, *Journal of Accounting and Public Policy*, *The European Accounting Review*, *Environmental Quality Management*, *The Journal of Corporate Accounting and Finance*.

Nominal environmental audit at enterprises, demotivation inaction of enterprise managers do not allow to take all the required actions according to audit results.

Michael Baram (Baram, 1994) in his (*The New Environment for Protecting Corporate Information*) research says that conducting environmental audit in hazardous production facilities can prevent violations of legitimacy, as well as reduces the risk of prestige.

According to Australian scientists Dennis W. Taylor, Maliah Sulaiman, Michael Sheahan, (Taylor et al., 2001), environmental audit is of the utmost importance to the environmental management system

US industry representatives require liberalization legislation because corporate audit results could have an impact on the company (Manewitz et al., 2011)

According to New Zealand scientists Christina Chiang, Margaret Lightbody (Chiang et al., 2004) accountants were often involved in conducting environmental audits, in the early nineties have not even been involved in environmental audit at a professional level. But in recent years, in New Zealand the number of financial auditors for conducting an environmental audit of the company's financial and economic activities is growing.

At the same time, according to Charles Piot (Piot, 2007) French law uses a consolidated audit and quality audit methods. Those regulatory enactments limit large auditing companies and encourage competition.

The environmental accounting system is a continuation of traditional accounting. It provides a compact assessment of the environmental impact during external and internal audits. Peter Letmathe, Roger K. Doost (Letmathe et al., 2000) in their research concluded that the system will allow to take into account not environmental purposes alone, but business purposes.

Monitoring and environmental audits are a key tool to prevent environmental pollution. But in many literature, the two concepts are often compounded (Viegasa et al., 2013).

Results and discussion

J. Bartels provides the following classification of nature protection activities:

A detailed environmental audit is part of the process of purchasing controlling shares or the process of making investment decisions.

Compliance audit is compliance test of company's business with the license and the legal requirements.

An audit of the environmental management system is the company's ecological organizational structure and environmental performance of the company is described and tested.

Assessment of the state of the environment (Phase 1 and Phase 2) – To conduct an in-depth review of production processes and hazardous emissions into all past and present air (Gao et al., 2000:4).

The financial statement on environmental issues is an assessment of information contained in the annual environmental report or environmental financial report (Environmental accounting for companies, 1997: 13).

Environmental accounting audit provides information on the financial results of decisions regarding reserves, investments and prioritization of actions required (Li, Xue, 2004: 5).

Each author gives his definition. In the opinion of J.Barthols, environmental audit is a way of evaluating the deviation of the actual environmental situation from the original internal and external environmental standards to determine the current and potential environmental risks that threaten the company. In a sense, environmental damage is a subjective category and often depends on the customer's viewpoint.

The following objectives are set before the environmental audit (Zhang, 1996: 6):

- assessment of damage to the environment;
- definition of conformity to norms;
- identification of potential problems;
- Estimation of cost for recovery works;
- assessment of potential debt;
- brief management report;
- a more detailed special report.

The summary of the audit is a summary report (an instruction manual). When working intensely, the aggregate part and the conclusion should be prepared in a few days or weeks, unless there is a shortage of time, such as detailed soil exploration was impossible. The longer the deadline allows for detailed monitoring and measurement of contaminated air. The depth of conclusion, as well as specific areas that are subject to research depend on the purpose of the audit (Watson, 2004: 7).

In most cases, an environmental audit is competent assess beyond the power, analyze, and make appropriate suggestions and recommendations on the actual results of any environmental impact. Consequently, the environmental audit is not merely an

audit of the operation and reporting of enterprises and organizations with regard to the current environmental legislation (which is an integral part of any environmental audit program), a large set of additional audit services, including consultative services (Zutshi, 2003: 8). The main objective of providing such services is to improve the efficiency of the internal environmental control system and management of the audited entity, to develop the system of environmental management, as a result to get an additional benefits (Bartolomeo, 1997: 11).

The main objective of providing such services is to improve the efficiency of the internal control system and environmental monitoring of the audited entity, to develop an environmental management system, and, ultimately, to generate additional benefits. In recent years, such services have been prioritized in the activities of many audit firms (Yerzhanov, 2005: 14).

According to the definition of the International Chamber of Commerce, the term «environmental auditing» is understood as a mean for a systematic, documented, periodic and objective assessment of conformity of organizational systems, environmental management and operation of equipment to environmental objectives. This implies enhancing managerial control over practical environmental activities, as well as evaluating the compliance of production with the environmental policy and compliance with the standards.

According to our definition environmental audit is a systematic process of data acquisition and assessment, which identifies compliance of organizational systems, environmental management, as well as operation of equipment with environmental objectives, determines their conformity to the specific criteria, and defines compliance with environmental targets recommending results for concerned users. (Zhumabekova, 2017: 15).

The term «audit» is derived from the financial lexicon. However, there is a fundamental difference between the financial audit and the environmental audit on the meaning (subject) of the audit. The meaning of the environmental audit is not only the economic entity's reporting on the environment and the use of natural resources, but also its specific environmental performance in many aspects of its appearance and in all its aspects. In the following aspects:

- development of environmental policy;
- establishment of goals and objectives of environment protection;
- monitoring, regulation and minimization of pollutant emissions;

- monitoring, regulation and minimization of waste generation, deployment and storage;
- rational use of natural resources, raw materials, materials and reagents as well as end products;
- environmental safety of workers and the population (including the assessment of the risks of environmental hazards and emergencies and their prevention);
- environmental awareness, education and training of the employee;
- Interaction with the public and population;
- environmental- economic and environmental-legal (including criminal liability) liability assessment and reducing its risk for environmental legislation violations;
- Interaction with state environmental control and management bodies (including environmental licensing, insurance, certification, etc.).

In fact, the mentioned directions and types of ecological activity are not registered.

Peculiarity of the Environmental Audit Program implementation is that almost all the environmental reports produced by economic entities (unlike financial reporting) are insufficient and abstract, that is, not true. For example, in the statistical report on environmental impact assessment, only about 15-25% of pollutants emitted into the air are recorded. It is noticeable that the official data provided by any enterprises show lessened emissions of pollutants in the environment. In the work of Russian and Kazakh enterprises, in fact, unfortunately, concealment of environmental information is allowed. In this case, during the environmental audit, we believe that the first place should be not only to assess the compliance of the economic entity with the environmental legislation, but also to provide additional audit services. In particular:

- reasonability of the company's environmental strategy and policy;
- defining and planning the prerequisites of environmental protection activities of the economic entity and identifying additional opportunities for its implementation;
- preparing recommendations on reduction of emergency ecological situation threats and exacerbation of emergency ecological situations;
- services related to enhancing the effectiveness of environmental regulation, minimizing impact, and rational utilization of natural resources;
- services related to development of industrial environmental monitoring and management systems;
- preparing recommendations for the development of relations with the state environmental

control and management bodies, the public and the population;

- development of recommendations and proposals on environmental education for the staff (employee);
- advice on environmental legislation, information services and other services.

All of this defines the main objectives and tasks that are different from the financial audit, other forms of auditor's opinion, and the requirements to it. The most complex value of the environmental audit does not allow for strict regulation and registration of the methods and procedures used in the audit program implementation.

The similarity of environmental audit and financial audit is as follows:

- independence, objectivity, high professional level of auditors;
- confidentiality of the data obtained;
- entrepreneurial (market) character of the service;
- ability to provide a large set of consulting services to the customer;
- priority of voluntary audit forms from mandatory forms;
- providing the customer with important additional information that will greatly enhance the management effectiveness;
- identification of unused opportunities for auditing;
- ability to obtain direct and indirect economic benefits;
- mandatory assessment of compliance of audited activities with current legislation (Bartolomeo, 1997: 11).

Technical aspects of environmental control may be called as an analysis of ecological impacts for the environment and human health, in order to clearly define objectives, goals and functions of control (Yerzhanov, 2005: 14). And the financial side of the environmental control should be called the impact of environmental problems on the financial position of the client.

As a recommendation for the analysis of the economic impact on the environment, we can recommend:

- environmental impact analysis should be considered as a mechanism for identifying, analyzing and evaluating open and secretive destruction of natural conditions of natural environment components. It leads to deterioration or decline of living conditions of the population, as well as the general environmental threat associated with the functioning of the enterprise and its functional units;

– means of controlling the ecological consequences of the company's activities for the purpose of prevention and elimination of the violations of environment protection norms and rules;

– organization of the company's publicity on nature protection activities and its products;

– instrument for the future activity and direction of the enterprise in the same territory (maintaining previous work regime, reconstruction, modernization, change of business, suspension of separate shops, sites, facilities, business in general);

– managing tool for the observance of environmental and technical requirements for the environment both inside and outside the enterprise.

The environmental impact analysis should provide the following solutions:

a) responsibility of the customer and the expert for the authenticity of the information on the performed expertise;

b) availability of public information expertise;

c) responsibility of all participants for the implementation of recommendations on the conducted expertise;

d) consideration of positive and negative environmental aspects of enterprise activity;

e) predicting the future environmental condition related to the entity inspected (ecological and special prognosis);

e) development of measures to eliminate the adverse environmental impact;

g) evaluate the current impact of the audited entity on the environmental protection and compliance with the established state standards and restrictions;

h) verification of reasonability of attribution of enterprise costs to environment protection measures.

i) determining the validity of environmental reporting on compliance with environmental laws and enforcement of environmental measures (Environmental Code of the Republic of Kazakhstan, 2007: 12).

j) assessment of the effectiveness of adopted environmental measures;

k) selection of capital investments;

m) forecasting of production growth; detection of «hidden» problems that may require urgent funds;

n) preparation of data on ecological situation for obtaining targeted loans from international organizations.

Following can be used as information base:

– existing legal and regulatory acts;

– environmental passports of enterprises.

The results of the examination shall be formalized in the form of an expert opinion. It should include:

– introductory section should contain the data on the expert and the enterprise where the expert examination is conducted (name, address, requisites);

– program section should contain the purpose of the conducted expertise, features of physical and geographical and meteorological conditions of the company location, company description, the need for natural, labor and energy resources, socio-economic significance of the object;

– main part should contain a description of the environmental conditions and sources of their impacts, a complex assessment of the impact on environment of enterprise and the existing system of integrated monitoring.

– final part should include the company's recommendations on improving the environment and improving the living conditions of the population, the program of environment protection.

Audit must be conducted in the order provided by the J.Bartels.

The sequence of actions in the process of environmental audit:

Determination of the purpose of the audit.

Determine the scope and sources of information required.

Audit tools (protocols, test results, software).

Execution of activities.

Auditor's conclusion and report.

Decision making.

The following requirements are set for the organization of the audit:

– getting access to the company's location;

– presence of the company's employee to help with the location of the company;

– availability of company's documents;

– availability of permits to employees and managers of the company;

– audit methodology using;

– method of conclusions using.

To carry out the environmental audit, the auditor must be able to enter the area in which the subject is located. With the help of employee that familiar with its service and subdivision's location, an auditor can monitor the land and access documents and company staff. There should be access to information and to employees to get an information from them, availability of permission to obtain access to information from them and should be beset by management. Information on the level of emissions of pollutants, licenses, penalties and agreements

(including disposal of wastes) and information on interactions with the authorities should be obtained before reaching the audit location.

The first phase of audit

Preparation:

– gathering information about company location;

– selection of regulatory documents;

– setting up a meeting.

Visiting the Company:

– collection of documents;

– inquiry;

– look over.

The second phase of audit:

Additional questions and information:

– additional collection of documents;

– communication with the authorities;

– studying the adjacent territory of the company;

– study of the results of the internal audit performed by the entity itself.

Auditor's conclusion:

– brief conclusions;

– marking alarms;

– assessment of potential costs;

– technical conclusion.

Quality assurance – control over the achievement of the goals.

Conclusion

However, control over environment protection, from an ecological point of view, is not complete without financial performance of the enterprise. Therefore, it is necessary to audit the impact of environmental problems on the financial position of the client.

An audit of the impact of environmental problems on the financial position of the client is, in our opinion, an independent audit for costs and liabilities that arise from environmental protection and affect the financial position of the entity.

References

Allen Hammond, Albert Adriaanse, Eric Rodenburg, Dirk Bryant, Richard Woodward. Environmental indicators: A Systematic Approach to Measuring and Reporting on Environmental Policy Performance in the Context of Sustainable Development // World Resources Institute. – 1995.

Cook W., Bommel S.V., Turnhout E. Inside environmental auditing: effectiveness, objectivity, and transparency // Current Opinion in Environmental Sustainability. – 2016. – vol. 18, pp. 33-39.

Evans M.F., Liu L., Stafford S.L. Standardization and the impacts of voluntary program participation: Evidence from environmental auditing // International Review of Law & Economics. – 2015. – vol. 43, pp. 10-21.

Gao, Fanglu & Wu, Junfeng. Research on the essence contents of environmental audit // Journal of Guizhou College of Finance and Economics. – 2000. – No. 2.

Li, Xue & Yang, Zhihui. Re-understanding of the definition of environmental audit // Journal of Nanjing Audit University. – 2004. – No. 1.

Zhang, Yikuan. Discuss on environmental audit // Communication of Finance and Accounting. – 2006. – No. 6.

Watson, M. Environmental auditing in the new Europe // Managerial Auditing Journal, Emerald Group Publishing. – 2004. – vol. 19(9), pp. 1131-1139.

Zutshi, A. and Sohal, A. Environmental management system auditing within Australasian // Managerial Auditing Journal. – 2003. – vol. 18(8), pp. 637-648.

Абленов Д. О. Финансовый контроль и управленческий аудит: теория, методология, практика: учебное пособие. – Алматы: Экономика. – 2007. – 543 с.

Ажибаева З.Н., Байболтаева Н.А., Жумагалиева Г. Н. Аудит: учебник. – Алматы: Экономика, 2006.

Бартоломео М. Управленческая отчетность по экологии в нефтедобыче и энергетике: позитивный опыт // Экологический учет и аудит: Сб. статей / Под ред. Шнейдмана Л.З. – М.: ФБК-ПРЕСС, 1997. – 396 с.

Экологический Кодекс Республики Казахстан от 9 января 2007 года № 212-III.

Экологический учет для предприятий // Сборник докладов: Конференция ООН по торговле и развитию: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1997. – С. 7-10.

Ержанов М.С. Аудит-1: (базовый учебник). – Алматы, 2005. – С. 203.

Жумабекова Г. Г. Учет и аудит природоохранных мероприятий на предприятии на современном этапе и пути их развития: Монография. – Астана, 2017. – 215 с.

References

- Ablenov D. O. (2007) *Finansovi control i upravlencheski audit: teoria, metodologiya, praktika*: [Financial control and management audit: theory, methodology, practice]. Almaty: Economics, 543 p.
- Allen Hammond, Albert Adriaanse, Eric Rodenburg, Dirk Bryant, Richard Woodward (1995). *Environmental indicators: A Systematic Approach to Measuring and Reporting on Environmental Policy Performance in the Context of Sustainable Development*. World Resources Institute.
- Azhibayeva Z. N., Baimataeva N. and Zhumagalieva G. N. (2006) *Audit* [Audit]. Almaty: Economics.
- Bartolomeo M. (1997) *Upravlencheskaia otchetnost po ekologi neftedobychi I energetike: pozitivniy opyt* [Management reporting on the environment in oil and energy production: positive experience]. *Environmental accounting and auditing*, 396 p.
- Cook W., Bommel S.V., Turnhout E. (2016) *Inside environmental auditing: effectiveness, objectivity, and transparency*. *Current Opinion in Environmental Sustainability*, pp.33-39.
- Ekologicheskii uchet dlia predpriatii [Environmental accounting for enterprises]. (1997) *Proceedings UN Conference on trade and development: TRANS. – M: Finance and statistics*, pp. 7-10.
- Ekoloicheskii Kodeks Respubliki Kazakhstan [Environmental Code of the Republic of Kazakhstan] (2007). No. 212-III from 9 January.
- Evans M.F., Liu L., Stafford S.L. (2015) *Standardization and the impacts of voluntary program participation: Evidence from environmental auditing*. *International Review of Law & Economics*, pp.10-21
- Gao Fanglu, Wu Junfeng (2000) *Research on the essence contents of environmental audit*. *Journal of Guizhou College of Finance and Economics*, No. 2.
- Li Xue, Yang Zhihui (2004) *Re-understanding of the definition of environmental audit*. *Journal of Nanjing Audit University*, No. 1.
- Watson M. (2004) *Environmental auditing in the new Europe*. *Managerial Auditing Journal*, vol. 19(9), pp. 1131-1139.
- Yerzhanov M. S. (2005) *Audit-1* [Audit-1]. Almaty, 203 p.
- Zhang Yikuan (1996). *Discuss on environmental audit*. *Communication of Finance and Accounting*, No. 6.
- Zhumabekova G. Zh. (2017) *Uchet i audit prirodookhrannykh meropriatii na predpriatii na sovremennom etape i puti ikh razvitiia* [Accounting and audit of environmental measures at the enterprise at the present stage and ways of their development]. Monograph, Astana, 215p.
- Zutshi A. and Sohal A. (2003) *Environmental management system auditing within Australasian*. *Managerial Auditing Journal*, vol. 18(8), pp.637-648.

3-бөлім
**ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫ
ЭКОНОМИКА СЕКТОРЛАРЫНЫҢ ЖАҒДАЙЫ**

Section 3
**CONDITION OF ECONOMIC SECTORS
OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN**

Раздел 3
**СОСТОЯНИЕ СЕКТОРОВ ЭКОНОМИКИ
РЕСПУБЛИКИ КАЗАХСТАН**

Daulieva G.R.¹, Doszhan R.D.², Fedorenko R.V.³, Kumarova S.K.⁴

¹c.e.s., Associate Professor, e-mail: daulieva@mail.ru

²PhD, acting Associate Professor, e-mail: rdd2011@mail.ru

³PhD, associate professor, Samara State Economy University,
Russia, Samara, e-mail: fedorenko083@yandex.com

⁴master student

^{1,2,4}Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

STATE FINANCIAL SUPPORT OF THE AGRARIAN SECTOR OF KAZAKHSTAN: CURRENT STATE AND PROBLEMS

Agriculture has been the most important branch of the economy of our country for many years, but, due to its specific features, for effective functioning it needs the all-round active support of the state. Without such support, the agrarian sector does not have the ability to dynamically develop and be competitive in the current market conditions, as many agricultural producers are not ready for them. This article examines the current situation of the agricultural sector in Kazakhstan. The main problems of financial support of agriculture at the state level have also been revealed. The results of this study can be applied by agricultural organizations and governing bodies when organizing measures to increase the effectiveness of state financial support for the agricultural sector. The study assessed the current level of budget financing of agriculture in Kazakhstan. With the help of economic methods of analysis the article analyzes the agricultural credit form of support, state support of insurance of risks in agriculture, the effectiveness of state programs aimed at improving current state of the agricultural sector. The conclusion is made that in the context of the globalization of socio-economic processes, the increase of efficiency and competitiveness of domestic agricultural production is impossible without strengthening state financial support for the agricultural sector of the economy.

Key words: financial support, agrarian sector, subsidies, lending, the state program of development of the agro-industrial complex, JSC «NMH «KazAgro»

Даулиева Г.Р.¹, Досжан Р.Д.², Федоренко Р.В.³, Кумарова С.К.⁴

¹э.ғ.к., доцент, e-mail: daulieva@mail.ru

²PhD, доцент м.а., e-mail: rdd2011@mail.ru

³PhD, доцент, Самара мемлекеттік экономикалық университеті,
Ресей, Самара қ., e-mail: fedorenko083@yandex.com

⁴магистрант

^{1,2,4}Ал-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

Қазақстанның аграрлық секторын мемлекеттік қаржылық қолдау: ағымдағы мәртебесі мен проблемалары

Көптеген жылдар бойы біздің еліміздің экономикасының маңызды салаларының бірі ауыл шаруашылығы болып табылады, дегенмен оның ерекшеліктеріне байланысты тиімді жұмыс істеу үшін ол мемлекеттің жан-жақты белсенді қолдауын қажет етеді. Қазіргі кездегі нарық жағдайында аграрлық сектор мұндай қолдаусыз қарқынды дамып, бәсекеге қабілетті бола алмайды, өйткені көптеген ауыл шаруашылығы өндірушілері оларға дайын емес. Бұл мақалада Қазақстандағы агроөнеркәсіптік сектордың қазіргі жағдайы қарастырылады. Сондай-ақ, мемлекеттік деңгейде ауыл шаруашылығын қаржылай қолдаудың негізгі проблемалары анықталды. Ауыл шаруашылығы секторын мемлекеттік қаржылық қолдаудың тиімділігін арттыру жөніндегі шараларды ұйымдастыру кезінде осы зерттеу нәтижелерін ауыл шаруашылық ұйымдары мен басқару органдары қолдануы мүмкін. Зерттеу жұмысында Қазақстанда ауыл шаруашылығын

қаржыландырудың ағымдағы деңгейіне баға берілді. Мақалада экономикалық талдау әдістерінің көмегімен ауыл шаруашылығын несиелендіру нысандары, ауыл шаруашылығын сақтандыруды мемлекеттік қолдау, аграрлық сектордың жағдайын жақсартуға бағытталған мемлекеттік бағдарламалардың тиімділігі талданды. Әлеуметтік-экономикалық процестердің жаһандану жағдайында отандық ауыл шаруашылығы өндірісінің тиімділігі мен бәсекеге қабілеттілігін арттыру экономиканың аграрлық секторын мемлекеттік қаржылық қолдауды күшейтпестен мүмкін емес деп қорытынды жасалды.

Түйін сөздер: қаржылық қолдау, аграрлық сектор, субсидиялау, несиелеу, агроөнеркәсіптік кешенді дамытудың мемлекеттік бағдарламасы, «ҚазАгро» ҰБХ» АҚ.

Даулиева Г.Р.¹, Досжан Р.Д.², Федоренко Р.В.³, Кумарова С.К.⁴

¹к.э.н., доцент, e-mail: daulieva@mail.ru

²PhD, и.о. доцента, e-mail: rdd2011@mail.ru

³PhD, доцент, Самарский государственный экономический университет, Россия, г. Самара, e-mail: fedorenko083@yandex.com

⁴магистрант

^{1,2,4}Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

Государственная финансовая поддержка аграрного сектора Казахстана: современное состояние и проблемы

Важнейшей отраслью экономики нашей страны уже на протяжении многих лет является сельское хозяйство, но, вследствие своих специфических особенностей, для эффективного функционирования оно нуждается в поддержке государства. Без такой поддержки аграрный сектор не имеет возможности динамично развиваться и быть конкурентоспособным в современных условиях рынка, так как многие сельхозпроизводители не готовы к ним. В данной статье рассмотрено текущее положение аграрного сектора Казахстана, а также выявлены основные проблемы на пути к осуществлению эффективной финансовой поддержки сельского хозяйства на уровне государства. Результаты данного исследования могут быть применены сельскохозяйственными организациями и органами управления при организации мер по повышению эффективности государственной финансовой поддержки аграрного сектора. В ходе исследования произведена оценка современного уровня бюджетного финансирования сельского хозяйства в Казахстане. При помощи экономических методов анализа в статье проанализированы сельскохозяйственная кредитная форма поддержки, государственная поддержка страхования рисков в сельском хозяйстве, эффективность государственных программ, направленных на улучшение положения аграрного сектора. Сделан вывод о том, что в условиях глобализации социально-экономических процессов повышение эффективности и конкурентоспособности отечественного сельскохозяйственного производства невозможно без усиления государственной финансовой поддержки аграрного сектора экономики.

Ключевые слова: финансовая поддержка, аграрный сектор, субсидии, кредитование, государственная программа развития АПК, АО «НУХ «КазАгро».

Introduction

State support for the agrarian sector of the economy is a complex, multifaceted issue that encompasses a system of interconnected economic levels and mechanisms, starting from ensuring a minimum level of profit for economic entities in the village and ending with the customs regulation of agricultural products imported into the country. However, one of the main tasks that require continuous improvement in this area remains the issue of the optimal allocation of state financial support funds, as well as effective monitoring of compliance with their use.

State financial support means a system of programs and activities that support financial relief for the agricultural sector by reducing the tax burden, allocation of subsidies, the use of an effective in-

surance system, etc. State support for agriculture should be an almost natural compensation for agricultural sector in the conditions of existence on the free market (Martin, 2015: 549-559).

In order to improve the efficiency of the state financial support of the agricultural sector of Kazakhstan, an objective assessment of the current state of the industry is needed.

Materials and methods

The study of theoretical provisions for improving the state support of the agricultural sector in Kazakhstan was carried out using comparative analysis and generalization. The logical method is used in identifying the features of development and the qualitative characteristics of these phenomena and

processes. Methods such as synthesis and economic and statistical analysis were applied to quantify the current stage of development of state financial support, identify current problems and determine the direction of development.

Literature review

Theoretical and methodological questions of formation of system of state financial support of the agricultural sector in Kazakhstan was studied in the works of K. Abuova, T. Espolov, K. Iskhakov, G. Kalieva, J. Sundetova and other scientists-economists. Certain aspects of state and market regulation of the development of forms of management in the industry in modern conditions are reflected in the studies of E. Zlobin, A. Kirilenko, E. Kuznetsova, E. Stroev, P. Pershukevich, I. Schetinina. The issues of state support for agriculture are also covered in the works of A. Anfingentova, A. Petrikov, R. Gaisin, V. Glukhov – as a way to solve the problem of agricultural development, they see an increase in subsidies to agricultural producers. Further study requires the evaluation of the degree of economic efficiency of state financial support, priority directions, forms and methods of state support to the agricultural sector.

According to Fadin A.F. the main content of the financial agrarian policy of most economically developed countries is state financial support for the agricultural sector through various subsidies, grants and allowances.

Sholpan Gaisana approves that significant support from the state agriculture also receives due to low tax burden in comparison with other industries.

Esirkepov T.A gives that the only solution to this problem in the foreseeable future, the Ministry of Agriculture of the Republic of Kazakhstan sees in the consolidation of small OVS through the creation of regional associations, which in turn should unite into a union of republican scale.

According to Shinkeeva G.A. considering the tense state of public finances, expenditures in the new program until 2020 decreased by 1.1 trillion tenge to 1.7 trillion tenge (2.4 trillion tenge total cost for 2017-2021) in comparison with the previous program – «Agrobusiness 2020», which in 2017-2020 it was planned to allocate 2.8 trillion tenge.

Results and discussion

The search for effective forms of financial support for the agricultural sector of the economy requires an assessment of the experience of foreign

countries. World experience in the development of agriculture in the last two decades demonstrates the growing role of the state in regulating the agricultural and food markets. In economically developed countries, the agrarian sector is seen as a system that is not self-regulating, and the funds allocated to support agriculture – as compensation for industry losses in conditions of market instability.

At the present time, the main content of the financial agrarian policy of most economically developed countries is state financial support for the agricultural sector through various subsidies, grants and allowances (Fudin, 2009: 210).

In comparison with other countries of the world, in aggregate through various schemes and mechanisms, agricultural producers in Kazakhstan are provided with state support in the size of more than 1% of GDP. This indicator for the EU is 0,7%, in the USA and Canada 0,4%.

The state support of agriculture of these countries played a major role in the sharp increase in food production, and also allowed them to grow into the largest exporters of the world.

According to the adopted classification of the Organization for Economic Co-operation and Development (OECD), support for the income of agricultural producers is a measure of direct state subsidies, and all the rest are indirect subsidies.

The measures of direct state subsidies include supporting the incomes of agricultural producers, which consists of direct state compensatory payments, payments for damage from natural disasters; payments for damages associated with the reorganization of production (payments for reducing the acreage, forced slaughter of cattle, etc.).

In most developed countries, indirect subsidy measures predominate, which are:

1. Price intervention in the food market by supporting domestic prices for agricultural products, setting quotas, tariffs, taxes on the export and import of food.

2. Compensation of agricultural producers' costs for the acquisition of means of production by granting subsidies for the purchase of fertilizers, pesticides and forages, payment of interest on loans received, payments for property insurance.

3. Assistance to the development of the market by providing for the allocation of public funds for the development and implementation of market-based programs, subsidies for the storage of goods and transport operations for the transportation of products.

4. Assistance in the development of industrial infrastructure, which involves the allocation of

public funds for long-term activities that ensure the growth of production efficiency: subsidies for the construction of production facilities, irrigation projects, land reclamation, and promotion of the creation of farmer associations (Zakharova, 2009: 15-16).

The level of support of agricultural producers in Kazakhstan consists of such factors as influence

on domestic and foreign prices due to intervention in the local market and regulation of import tariffs. Direct support of producers of agricultural products is quite widely used through subsidies for the purchase of seeds, chemicals, rates of remuneration, provision of public services in veterinary medicine, phytosanitary, maintenance of the sphere of science and education.

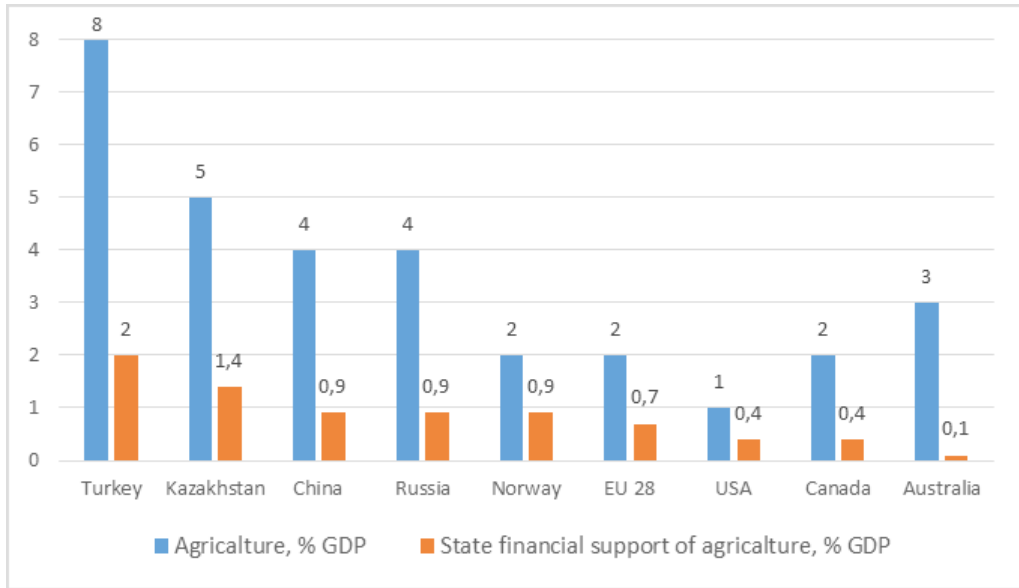


Figure 1 – Financial support for agriculture by countries
(Source: OECD)

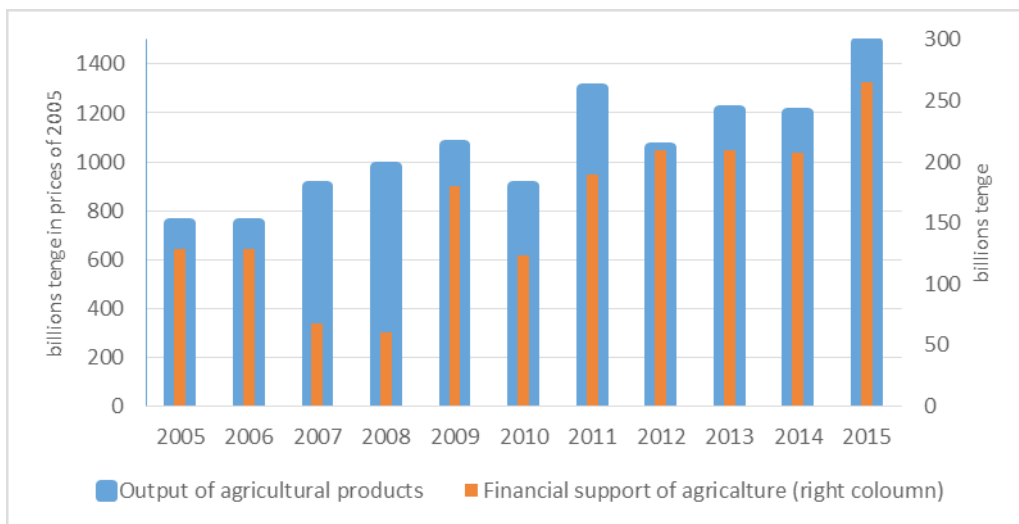


Figure 2 – State support for agricultural production
(Source: OECD, Committee of statistics of the Ministry of National Economy of RK)

Significant support from the state agriculture also receives due to low tax burden in comparison with other industries. There is a reduction of value added tax, which is reduced by 70%, the share of taxes in agricultural costs is estimated at 6%. In comparison with other branches of the amount of tax revenues and other mandatory payments to the budget, the aggregate annual income in agriculture is 3.4% (Gaisina, 2010: 102-121).

High productivity along with a decrease in relative prices for agricultural products coupled with a shift in consumption in favor of services and goods, leads to a decline in the share of agriculture in developed economies. In Kazakhstan, taking into account the transit economy, the opposite picture is observed: low productivity and, accordingly, a relatively high proportion of food consumption leads to an overestimation of domestic prices, including with government intervention. This, in turn, affects

the high level of support for agriculture with low returns to the sector itself.

Rising prices for agricultural products significantly outpace the growth of prices for other goods, over the past 10 years, it averaged 1.5 times higher than inflation. On the one hand, this is affected by external prices for agricultural raw materials. On the other hand, this is a consequence of small-scale production, scattered over a large territory with a concomitant undeveloped network of storage, processing and distribution centers. As a result, a significant share of the formation of the final price of production depends on the margin of intermediaries, since small farms themselves do not receive appropriate benefits. The population is actually forced to pay twice for the low efficiency of using resources for state support measures for agricultural production – first as taxpayers, and then as consumers, paying for higher prices.



Figure 3 – Agriculture in total revenues of the state budget
(Source: Committee of statistics of the Ministry of National Economy of RK, the Ministry of Agriculture of RK)

Agriculture is unable to operate without state support in any modern country of the world.

However, in some cases, such support is accompanied by increased efficiency and competitiveness of agricultural enterprises, and, in other cases, on the contrary, by a decrease in efficiency and competitiveness. And it's not only and not so much on the scale of state support. Foreign

experience of state financial support demonstrates that effective financial support is characterized by a rational ratio of methods used and forms of support. The structure of state support for the industry is largely determined by such factors as natural and climatic conditions, the geographical location of the country, problems and barriers to the development of the industry.

Each country wishing to have a strong agricultural sector needs to have a strong and well-developed program to support agricultural sector. Since, in Kazakhstan, the agricultural sector occupies a special place in economic and social life, acting as an important factor in the development of the economy of the Republic, state support for agriculture is of a permanent nature.

During the period of independence nine program documents were developed on the basis of which the state policy in the sphere of the agrarian sector was implemented: the socio-economic development program «Aul» for 1991-1995 and for the period up to 2000, the Conceptual Program for the Development of Agroindustrial Complex for 1993-1995 and till 2000, the Program for the Development of Agricultural Production for 2000-2002, the State Agro-Food Program for 2003-2005, the State Program for the Development of Rural Areas for 2004-2010, the Concept of Sustainable Development the Program of Priority Measures for the Implementation of the Concept of Sustainable Development of the Agroindustrial Complex of the Republic of Kazakhstan for 2006-2010, the Agroindustrial Complex Development Program for 2010-2014 and the Program for the Development of the Agroindustrial Complex in the Republic of Kazakhstan «Agrobusiness 2017».

At the end of 2016, the concept of a new state program to support the agro-industrial complex for 2017-2021 was formulated. The latest state program for the development of the agro-industrial complex was developed in accordance with the instructions of the Head of State given at the expanded meeting

of the Government of the Republic of Kazakhstan on September 9, 2016, in accordance with the strategic goals of the development of the Republic of Kazakhstan, identified in the Plan of the Nation «100 concrete steps» and the «Kazakhstan-2050» Strategy.

Considering the tense state of public finances, expenditures in the new program until 2020 decreased by 1.1 trillion tenge to 1.7 trillion tenge (2.4 trillion tenge total cost for 2017-2021) in comparison with the previous program – «Agrobusiness 2020», which in 2017-2020 it was planned to allocate 2.8 trillion tenge. It is calculated proceeding from the data of the action plan for the implementation of the state program for the development of the agro-industrial complex for 2017-2021 approved in March 2017 and the concept of the program presented in November 2016 (Shinkeeva, 2016: 2-7).

For all of expenditures, there was a significant reduction in the allocation of funds, the least affected livestock – a decrease of 15%, the largest decrease – 66% in water resources. The program also included lending for spring-field work in the amount of KZT 60 billion annually, in the previous program these expenses were not included.

Reducing the costs of water resources can only be explained by the need for budgetary savings. At the same time, according to the results of the Water Economy Research Institute, there is a significant deterioration of 70% or more of the irrigation systems. This means that there will be unjustified water losses due to under-financing of the renovation of irrigation systems and this with plans to expand irrigated lands by 50% (Shinkeeva, 2016: 2-7).

Table 1 – State programs in the agro-industrial complex

	Agribusiness	Agro-industrial business	Shift, %
	2020	2017 – 2021*	
Financial instruments	462	360	-22
Lending	-	240	-
Livestock	374	316	-15
Crop production	423	255	-40
Veterinary/Phytosanitary inspection	220	100	-54
Science, education e.t.c.	120	50	-58
Water resources	1231	423	-66
Total expenditure in billions tenge	2851	1746	-39
<i>Including subsidies</i>	909	954	5

Source: The Ministry of Agriculture of RK

It is noteworthy that subsidies are not reduced if even water management costs are excluded, whereas in the new program, subsidies account for 72% of all expenditures, compared to 56% in the previous program. Thus, the state remains committed to forms of direct support to agriculture. The effectiveness of state support is still in question, if before the crisis of 2008-2009, agriculture grew by 5% on average per year, then from 2009 to 4% on average per year, with a comparable level of support (Sheikin, 2016: 2-7).

It is obvious that the support of the agricultural sector requires a shift in emphasis to an intermediate link between the producer and the consumer, i.e. infrastructure: roads, processing, distribution and storage of agricultural products, marketing, research centers. This will expand the value chain. In the context of market competition, inefficient structures will give way to more productive forms of farming. The constant guardianship of agricultural producers by the state leads to a harmful habit of receiving state aid, reduces incentives for a responsible approach to doing business, distorting market signals.

In order to increase the effectiveness of measures of state financial support to the industry and to ensure the maximum coverage and availability of credit resources for the country's rural population, the question of the funding structure is extremely important.

State support of agriculture in Kazakhstan now operates through several channels of financial assistance, where the leading role is played by the state holding «Kazagro». It acts as an infrastructure investor and a source of financing for agricultural producers who need long-term loans. Such support is necessary due to the fact that private banks in Kazakhstan are not ready to provide credit to the agricultural sector at the proper level with low interest.

Second-tier banks are mainly lending to large, sustainable farms to replenish working capital to ensure a short-term production process. At the same time, the share of agriculture in the structure of bank lending is steadily declining. As a result, the share of long-term loans of KazAgro became mainly dependent on public funding.

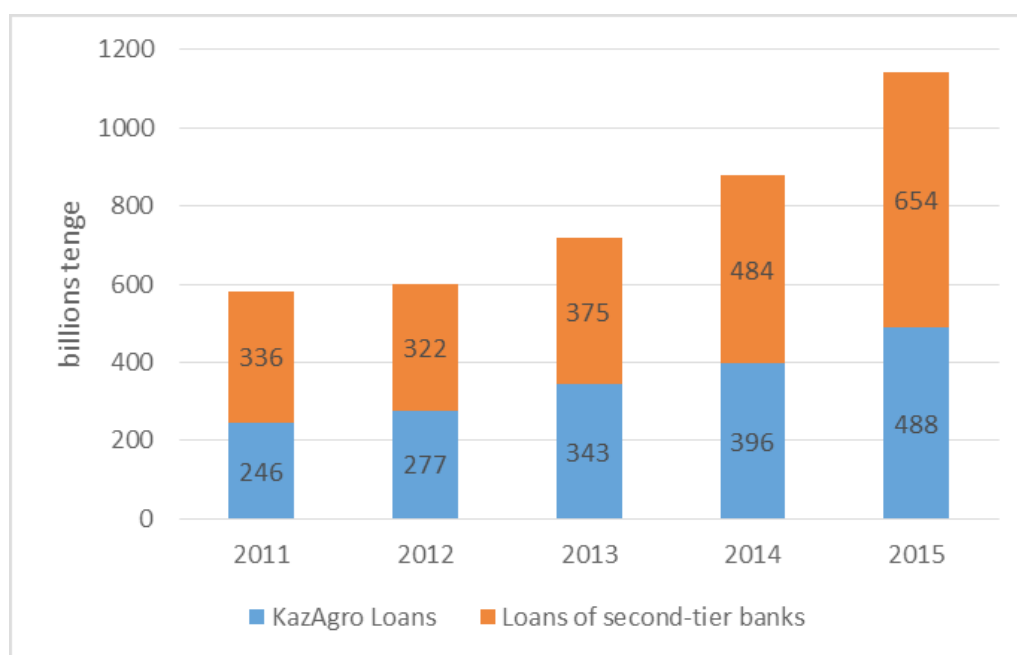


Figure 4 – Agricultural lending
(Source: KazAgro)

JSC «NMH» KazAgro» is focused on investment support for small and medium-sized businesses. The share of lending through KazAgro occupies about 45% of the total volume. Financing of the

operations of the holding itself is due to an increase in the authorized capital from the state budget. For agroholding, the loan rate is set at 0.01%. The interest rates for borrowers vary depending on the

conditions in the range of 2-10% (Kaliev, 2017: 72).

The activities of the state holding are regularly criticized and to date the assets of the holding (1 trillion tenge) are equal to half of the volume of agriculture in the structure of the economy (2 trillion tenge). First of all, the problem is in the degree of efficiency of the model of the agricultural sector itself, where the transformation of state support of the sector is required. Since there is a question of justification of such a large structure, which in the long term can become more than the industry itself supervised by it. This is partly due to the fact that almost half of the loans to agriculture come from Kazagro structures. In this regard, it is possible to expect the emergence of contradictions between the implementation of the state plan for the development of funds and an adequate assessment of commercial content on originated loans.

Agriculture, being one of the key branches of social production, is, at the same time, the most risky sector of the economy, since its production process is associated with natural and climatic and biological factors.

In order to protect the property interests of farmers from the effects of adverse natural phenomena, the

law «On Compulsory Insurance in Plant Production» was adopted in 2004. However, the introduction of compulsory insurance in crop production did not lead to proper risk management in the agricultural sector. Despite the fact that since the adoption of the Law «On compulsory insurance in crop production» the existing system of agricultural insurance has been constantly changing and supplemented, it still has a number of unresolved problems that concern both insurers, who are less and less active in this segment of the market, and agricultural producers, constantly reducing the demand for the services of insurance companies.

Since, insurance against the whole group of risks, and at the same tariffs irrespective of the regions actually forces the economy to send a significant part of the funds to insurance of those risks that do not pose a serious threat to them. Since, insurance against the whole group of risks, and at the same tariffs irrespective of the regions actually forces the economy to send a significant part of the funds to insurance of those risks that do not pose a serious threat to them. In these conditions, payments to insurance companies as insurance premiums become an additional type of tax for farms.

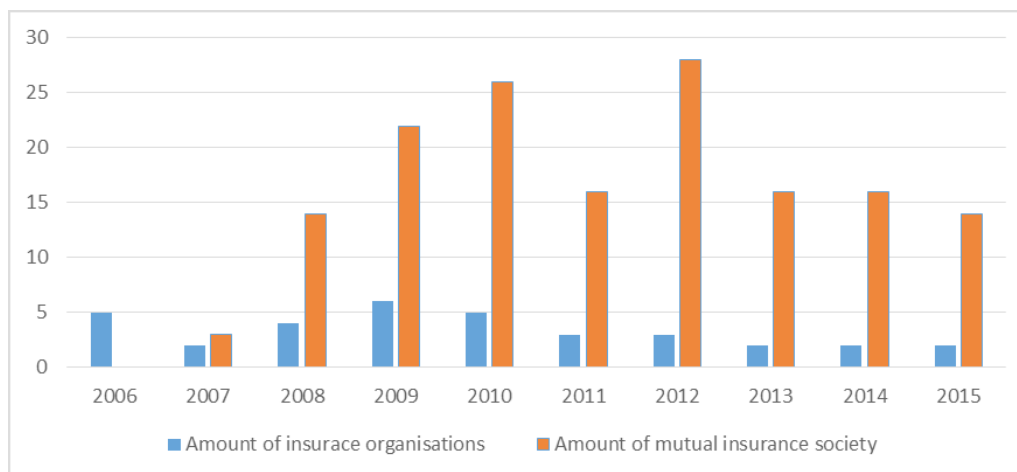


Figure 5 – Dynamics of growth in the number of insurance companies and mutual insurance society (MIS)
(Source: Shinkeeva, 2016: 2-7)

In accordance with the Law of the Republic of Kazakhstan «On Mutual Insurance», since 2006, consumer cooperatives of the «Mutual Insurance Society» (MIS) have started operating in the domestic agricultural sector in all regions of the country as an alternative to commercial insurance, which insure the sowing of their members. Today, each district has one or two MIS.

Negative experience with insurers and high cost of the insurance policies have led to the fact that in recent years, domestic farmers are increasingly turning to mutual insurance companies, and most often themselves are their founders.

Practice has shown that, despite the positive trend in the growth of the number of insurance contracts concluded with MIS, this insurance

mechanism is ineffective. First, the lack of control over the activities of the MIS by state regulatory bodies, increases the risk of financial instability and fraudulent actions on the part of such associations. Secondly, due to unfavorable phenomena in the form of a drought, which in most cases affects several areas in the region at once, that small MIS cannot compensate the losses of agricultural producers. The only solution to this problem in the foreseeable future, the Ministry of Agriculture of the Republic of Kazakhstan sees in the consolidation of small OVS through the creation of regional associations, which in turn should unite into a union of republican scale (Esirkepov, 2010: 196).

Conclusion

During the years of financial reforms in Kazakhstan has not yet developed an effective competitive model of agriculture. In the meantime, only financial assistance will not be able to change the whole situation, since the implementation of the agricultural development strategy and structural reforms are still on the agenda of state policy in the field of agriculture.

The key problem of agricultural development in Kazakhstan is the low level of private and foreign capital inflow into the industry. The problem of investment unattractiveness of the agricultural sector cannot be solved by direct financial injections into the industry. To do this, it is necessary to create favorable conditions for conducting activities in this industry, to apply indirect incentive measures. These include the introduction of the most-favored-nation treatment for foreign partners, the legal protection of their investments, the use of preferential taxation. The direct form of financing is rather compensatory and requires large amount of budget, which is very difficult in the context of the budget deficit that has developed in recent years, while indirect (administrative and legal) regulation of the industry can solve a number of significant problems (Abisheva, 2013: 436; Nurmagambetov, 2015: 45; Smolyanov, 2013: 218).

The most significant measures of state financial support are realized within the framework of state programs. Further, these programs are implemented in the subjects. The agricultural sector of each subject has its own peculiarities related to the natural and climatic conditions, sectoral specialization, the

level of infrastructure development in rural areas, etc. In the agricultural sector of each subject there are problems, the solution of which is paramount to the others, and in each subject they are different. The solution to such problems may be an increase in the share of regional financing, under which the financial support program is developed at the regional level taking into account the specifics of the industry in the entity (Abdymanapov et al., 2016: 1033; Kirichenko, 2009: 207; Somik, 2013: 52).

The participation of second-tier banks and other private financial organizations in financing small and medium-sized businesses in the agricultural sector is insignificant. The interaction of government agencies with commercial banks could lead to an expansion of credit opportunities for agricultural producers, the emergence of new preferential loan products. It is also worth noting the low share of leasing operations in agriculture, the increase of which would contribute to the improvement of technical equipment of enterprises. It is necessary to pay attention to the development of agricultural cooperatives in Kazakhstan, allowing to unite small producers and various financial institutions of the industry. The provision of financial assistance to cooperation by the state brings the greatest positive effect than the support of each entity of the industry in particular (Sigarev, 2015: 55; Temirbulatova, 2015: 41).

The experience of the functioning of the insurance system in the country allows to draw some conclusions. Without government support, no insurance program is able to provide adequate protection against systemic risk. In this regard, the priority task in the implementation of insurance programs should be an assessment for the presence or absence of systemic risk and, thereby, assessment of the need to involve public funds for the development of these markets. At the same time, it is very logical for the state to participate in financing agricultural insurance in an amount proportional to the share of systemic risk (Egorov, 2012: 87; Enjolras, 2012: 156; Ismailova, 2016: 73; Doszhan, 2016: 3).

In General, there is an objective probability that the agricultural sector in Kazakhstan will be a harbinger of the country's economic growth, but current problems that contradict the dynamic shift in the development of agriculture still require appropriate solutions.

References

- Абишева А.А. Национальная экономика в условиях глобализации. – Алматы: Экономика, 2013. – 436 с.
- Абдыманапов С.А., Токсанова А.Н., Галиева А.Х., Мухамеджанова А.А., Ашикбаева Ж.С., Байдалинов А.С. Государственная поддержка инновационного бизнеса в Республике Казахстан // *IEJME-Mathematics Education*. – 2016. – № 11 (5), С. 1033-1049.
- Исмаилова А., Балкибаева А. Обзор государственной поддержки развития сельского хозяйства в Казахстане // *ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE*. – 2016. – № 18. – выпуск 1, С. 73-81
- Решение Правления Евразийской экономической комиссии. Утвержденная форма уведомления о количестве открытого информационного пространства. – М., 2014. – № 96. – С. 97-134
- Решение Совета Евразийской экономической комиссии. Утвержденная форма уведомления об объеме государственной поддержки сельского хозяйства стран Единого экономического пространства. – М., 2014. – № 96.
- Досжан А. Ведущий вектор – аграрный сектор // *Казахстанская правда*. – 2016. – С. 3-9.
- Егоров В. Мировой опыт развития сотрудничества в сельском хозяйстве. Агрокультурный комплекс: экономика и менеджмент // *Российский научно-исследовательский институт экономики сельского хозяйства*. – 2012. – С. 87-94.
- Есиркепов Т.А., Зиябеков Б. Государственное регулирование аграрного сектора в условиях перехода к рынку. – Алматы, 2010. – 196 с.
- Фудин А.Ф. Экономика сельского хозяйства зарубежных стран. – М.: РУДН. – 2009, – 210 с.
- Enjolras G., Kast R. Combining participating insurance and financial policies: A new risk management instrument against natural disasters in agriculture // *Agricultural Finance Review*. – 2012. – vol. 72. – issue 1, pp. 156-178
- Калиев Г.А., Сигарев М.И. Рекомендации по совершенствованию системы учета и контроля государственных фондов сельскохозяйственных производителей с учетом перспективного развития единого рынка сельскохозяйственной продукции и продовольствия в ЕАЭС. – Алматы, 2017. – 72 с.
- Кириченко А. А. Кредитование аграрного сектора экономики в условиях глобального финансового кризиса // *Актуальные проблемы экономики*. – 2009. – № 5. – С. 207- 222
- Темирбулатова М. Инвестиционный климат Казахстана: текущее состояние и перспективы // *Экофорум*. – 2015. – №2 (7), С. 41-48.
- Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан. Доступ к финансам: Министерство сельского хозяйства и Сотрудничество ОЭСР в Казахстане, презентация рабочей группе ОЭСР по доступу к финансам. – Стамбул, 2012, – С. 35-47.
- Министерство сельского хозяйства Республики Казахстан. Презентация рабочей группы ОЭСР по агробизнесу. – Астана, 2012. – С. 62-74
- Нурмагамбетов К.Р. Проблемы повышения конкурентоспособности сельскохозяйственных формирований // *Материалы международной научно-практической конференции «Проблемы обеспечения конкурентоспособности экономики Казахстана»*. – Кокшетау, 2015. – С. 45–48.
- ОЭСР. Приватизация в регионе ОЭСР: последние события, последние размышления. – Астана, 2011.
- ОЭСР. Улучшение доступа к финансированию в агропромышленном секторе Казахстана. Развитие частного сектора реформ. – 2013.
- OECD (forthcoming1). *OECD Review of Agricultural Policies in Kazakhstan*. – Paris: OECD Publishing, 2013
- ОЭСР. Руководство по политике развития частного сектора: Укрепление сельскохозяйственных кооперативов в Казахстане. – 2015
- Доклад об осуществлении Программы развития сельского хозяйства в Республике Казахстан на 2013-2020 годы. – Астана, 2013.
- Мартин С.Дж., Клапп Дж. Финансы для сельского хозяйства или сельского хозяйства для финансов? – 2015. – № 15 (4), С. 549-559
- Шейкин Д. А., Шинкеева Г.А. Обзор сельского хозяйства Республики Казахстан. РА РФЦА. – Алматы, 2016. – С. 2-7.
- Шинкеева Г. А. Анализ сельского хозяйства Республики Казахстан. РА РФЦА. – Алматы, 2016. – С. 2-7.
- Гайсина Ш. Официальные кредитные учреждения в сельском хозяйстве Казахстана (микроэкономический анализ) // *IAMO Forum 2010*, Галле (Заале), Германия, 2010. – С. 102-121
- Сигарев М.И. Субсидирование сельскохозяйственного производства в Казахстане. – Алматы, 2015. – 55 с.
- Смолянов С.В. К вопросу о переходе на бюджетирование, ориентированное на результат, в сфере финансирования государственных расходов на сельское хозяйство // *Проблемы современной экономики: Евразийский международный научно-аналитический журнал*. – 2013. – №1/2. – С.218-230.
- Сомик А.В. Банковское кредитование сельскохозяйственных товаропроизводителей: современное состояние и проблемы развития // *Экономика АПК: Международный научно-производственный журнал*. – 2013. – №9. – С. 52-58
- Государственная программа развития агропромышленного комплекса Республики Казахстан на 2017–2021 годы
- Захарова Е. Опыт государственной поддержки АПК за рубежом // *Международный сельскохозяйственный журнал*. – 2009. – № 1, С. 15-16.

References

- Abdymanapov S. A., Toxanova A. N., Galiyeva A. H., Muhamedzhanova A. A., Ashikbayeva Zh. S., Baidalinov A.S. (2016) Gosudarstvennaya podderjka innovatsionnogo biznesa v Respublike Kazahstan [Government Support of Innovative Business in the Republic of Kazakhstan]. IEJME-Mathematics Education, vol. 11 (5), pp. 1033-1049.
- Abisheva A. (2013) Natsionalnaya ekonomika v usloviyah globalizatsii [National economy in the context of globalization]. Almaty: Economy, 436 p.
- Doklad ob osyestvlenii Programmy razvitiia selskogo hoziaistva v Respublike Kazahstan na 2013-2020 gody [Report on the implementation of the Program for the Development of Agriculture in the Republic of Kazakhstan for 2013-2020] (2013) Astana
- Doszhan A. (2016) Vedushi vector – agrarnyi sektor [Leading vector – agrarian sector]. Kazakhstan's truth, pp. 3-9
- Egorov V. (2012) Mirovoy opyt razvitiya sotrudnichestva v sel'skom khozyaystve. Agrokul'turnyy kompleks: ekonomika i menedzhment [World Experience of Development Cooperation in Agriculture. Agricultural Complex: Economics and Management]. Russian Research Institute of Agricultural Economics, no. 1, p. 87-94.
- Enjolras G., Kast R. (2012) Obedinenie uchastvuyuyih strahovyh i finansovyh politik: novyy instrument upravleniia riskami ot stihnyih bedstviy v selskom hoziaistve [Combining participating insurance and financial policies: A new risk management instrument against natural disasters in agriculture]. Agricultural Finance Review, vol. 72, issue 1, pp. 156-178
- Esirkepov T.A., Ziyabekov B. (2010) Gosudarstvennoe regulirovaniye agrarnogo sektora v usloviyah perehoda k rynku [State regulation of the agrarian sector in conditions of transition to the market]. Almaty, 196 p.
- Fudin A.F. (2009) Ekonomika selskogo hoziaistva zarubezhnyh stran [Economics of agriculture of foreign countries]. Moscow, 210 p.
- Gaisina Sh. (2010) Ofitsialnye kreditnye uchrejdeniia v selskom hoziaistve Kazahstana (mikroekonomicheskii analiz) [Formal credit institutions in agriculture of Kazakhstan (micro-econometric analysis)]. IAMO Forum 2010. Halle (Saale), Germany, pp. 102-121
- Ismailova A., Balkibayeva A. (2016) Obzor gosudarstvennoi podderjki razvitiia selskogo hoziaistva v Kazahstane [Overview on state support of development of agriculture in Kazakhstan]. ECONOMIA AGRO-ALIMENTARE, vol. 18, issue 1, pp. 73-81
- Kaliev G.A., Sigarev M.I., Nurkuzhaev Zh.M. (2017) Rekomendatsii po sovershenstvovaniyu sistemy ucheta i kontrolya gosudarstvennykh sredstv sel'khoz tovaro proizvoditelei s uchedom perspektiv nogo razvitiya edinogo rynka sel'khozprodukttsiii prodovol'stviya v EAES [Recommendations about improvement of system of the account and control of public funds of agricultural producers taking into account perspective development of the uniform market of agricultural products and food in EAEU]. Almaty, 72 p.
- Kirichenko A.A. (2009) Kreditovaniye agrarnogo sektora v usloviyah globalnogo finansovogo krizisa [Crediting of the agrarian sector of the economy in the conditions of the global financial crisis]. Actual problems of economics, vol. 5, pp. 207-222
- Martin S.J., Clapp J. (2015) Finansy dlia selskogo hoziaistva ili selskogo hoziaistva dlia finansov? [Finance for Agriculture or Agriculture for Finance?]. vol. 15 (4), pp. 549-559
- Ministry of Agriculture of the Republic of Kazakhstan (2012) Dostyp k finansam: Ministerstvo selskogo hoziaistva i Sotrudnichestvo OESR v Kazahstane [Access to Finance: The Ministry of Agriculture and OECD Collaboration in Kazakhstan]. Istanbul, pp. 35-47
- Ministry of Agriculture of the Republic of Kazakhstan (2012) Prezentatsiia rabochei gryppy OESR po agrobiznesy. [Presentation to OECD agribusiness Working Group]. Astana, pp. 62-74
- Nurmagambetov K.R. (2015) Problemy povysheniya konkurentosposobnosti selskohozyaistvennykh formirovaniy [Problems of increasing the competitiveness of agricultural units]. Materials of the International Scientific and Practical Conference «Problems of Ensuring the Competitiveness of Kazakhstan's Economy», Kokshetau, pp. 45-48
- OECD (2011) Privatizatsiia v regione OESR: poslednie sobytiia, poslednie razmyshleniia [Privatisation in the OECD area: recent developments, recent thinking]. Astana
- OECD (2013) OESR obzora agrarnoi politiki v Kazahstane [OECD Review of Agricultural Policies in Kazakhstan]. Paris: OECD Publishing
- OECD (2013) Uluchsheniye dostupa k finansirovaniyu v agropromyshlennom sektore Kazahstana. Razvitiye chastnogo sektora reform [Improving Access to Finance in Kazakhstan's Agribusiness Sector. Private sector development policy handbook]
- Resheniye Pravleniia Evraziiskoi ekonomicheskoi komissii [Decision of the Board of the Eurasian Economic Commission] (2014) Moscow, no. 96, pp. 97-134
- Resheniye Soveta Evraziiskoi ekonomicheskoi komissii [Decision of the Board of the Eurasian Economic Commission] (2014) Moscow, no. 96.
- Rukovodstvo po politike razvitiia chastnogo sektora: «Ukreplesenie selskohozyaistvennykh kooperativov v Kazahstane» [Private sector development policy handbook: «Strengthening agricultural co-operatives in Kazakhstan», OECD Eurasia competitiveness program] (2015)
- Sheikin D.A. (2016) Obzor selskogo hoziaistva Respubliki Kazahstan [Review of Agriculture of the Republic of Kazakhstan]. RA RFCA. Almaty, pp. 2-7.
- Shinkeeva G.A. (2016) Analiz selskogo hoziaistva Respubliki Kazahstan [Analysis of Agriculture of the Republic of Kazakhstan]. RA RFCA. Almaty, pp. 2-7.
- Sigarev M.I. (2015) Subsidirovaniye sel'skokhozyaistvennogo proizvodstva v Kazahstane [Subsidizing agricultural production in Kazakhstan]. Almaty, 55 p.

Smolyanov S.V. (2013) K voprosu o perehodenabyudzhetrovanie, orientirovannoe na rezultat, v sfere finansirovaniya gosudarstvennyh rashodov na selskoehozyaistvo [Transition to performance-oriented budgeting in the sphere of financing state expenditures on agriculture]. Problems of the Modern Economy: The Eurasian International Scientific and Analytical Journal, vol. 1/2, pp. 218-230

Somik A.V. (2013) Bankovskoe kreditovanie selskoehozyaistvennyh tovaro proizvoditelei: sovremennoe sostoyanie i problem razvitiya [Bank crediting of agricultural commodity producers: the current state and problems of development]. Economics of Agro-industrial Complex: International Scientific and Production Journal, vol. 9, pp. 52-58

State program for the development of the agro-industrial complex of the Republic of Kazakhstan for 2017-2021

Temirbulatova M. (2015) Investitsionny klimat Kazahstana: tekuyee sostoyanie i perspektivy [Investment climate of Kazakhstan: current status and prospects]. Ecoforum, vol. 2 (7), pp. 41-48.

Zakharova E. (2009) Opyt gosudarstvennoi podderzhki APK zarubezhom [The experience of state support of agribusiness abroad]. International Agricultural Journal, vol. 1, pp. 15-16.

Tolujew J.

doctor of technical sciences, professor, Fraunhofer Institute
for Factory Operation and Automation, Germany, Magdeburg
Transport and Telecommunication Institute, Latvia, Riga,
e-mail: juri.tolujew@iff.fraunhofer.de

**GRAPHIC METHOD FOR MODELING MATERIAL FLOWS
IN SUPPLY CHAINS**

Estimation and optimization of material flows is one of the pivotal tasks in supply chain management. In order to solve it, various analytical and simulation models are utilized, and for each specific type of model, both advantages and disadvantages are known. For analytical models, the compactness of the outlook and universality of application are characteristic, however they usually reflect many real processes in real supply chains very approximately. Additionally, almost all analytical models are static, namely they do not display the dynamics of processes in time. In simulation models, on contrary, real processes may be displayed as detailed as it is desired. However, the development and use of such models is combination with large expenses in time and financial resources. This paper reports on a class of dynamic models for processes in supply chains with material flows and stock levels are displayed as so-called Quantity-Time Diagrams (QTD). Such diagrams are used not only for graphical display of actual or planned processes, but also for the numerical calculation of new processes considering data on related processes, the characteristics of which are assumed to be specified. QTD-based models reflect the dynamics of processes in supply chains, but their development and use are distinguished by significantly lower costs in comparison with those that are typical to work with simulation models.

Key words: Supply Chain Modeling, Material Flow, Quantity-Time Diagrams.

Толуев Ю.

т.ғ.д., профессор, Фраунгофер өндірісті ұйымдастыру және
автоматтандыру институты, Германия, Магдебург қ.
Көлік және байланыс институты, Латвия, Рига қ., e-mail: juri.tolujew@iff.fraunhofer.de

**Жабдықтау тізбектеріндегі материалдық ағындарды
модельдеудің графикалық әдісі**

Материалдық ағындарды бағалау және оңтайландыру жабдықтау тізбегін басқарудың негізгі міндеттерінің бірі болып табылады. Оны шешу үшін аналитикалық және имитациялық модельдердің әртүрлі типтері пайдаланылады және әрбір модельдің артықшылықтары мен кемшіліктері белгілі. Аналитикалық модельдерге презентация түрінің ықшамдылығы және қолданылу әмбебаптығы тән, бірақ олар, әдетте, нақты жабдықтау тізбектеріндегі көптеген процестерді жобалап көрсетеді. Сонымен қатар, барлық аналитикалық модельдер статикалық болып табылады, яғни олар уақыт кеңістігін бағалай алмайды. Имитациялық модельдерде нақты процестерді егжей-тегжейлі көрсетуге болады, бірақ мұндай үлгілерді әзірлеу және пайдалану уақыт пен қаржы ресурстарының үлкен шығындарын қажет етеді. Мақалада жабдықтау тізбектеріндегі динамикалық модельдердің жаңа классы сипатталған, онда материал ағындары мен қорлар «Quantity-Time Diagrams» (QTD) түрінде көрсетіледі. Мұндай диаграммаларды тек қолданыстағы немесе жоспарланған процестерді графикалық көрсету үшін ғана емес, сонымен қатар сипаттамалары белгілі көршілес процестер туралы деректерге негізделген жаңа процестерді сандық есептеу үшін де пайдалануға болады. QTD негізіндегі модельдер жабдықтау тізбектеріндегі процестердің серпінін көрсетеді, бірақ олардың дамуы мен қолданылуы имитациялық модельдермен жұмыс істеуге тән ерекшеліктермен салыстырғанда айтарлықтай төмен шығындарды қажет етеді.

Түйін сөздер: жабдықтау тізбегін модельдеу, материалдық ағын, үдеріс диаграммасы.

Толуев Ю.

д.т.н., профессор, Фраунгоферовский институт организации и автоматизации производства, Германия, Гагдебург
Институт транспорта и связи, Латвия, г. Рига, e-mail: juri.tolujew@iff.fraunhofer.de

Графический метод моделирования материальных потоков в цепях поставок

Оценка и оптимизация материальных потоков является одной из основных задач управления цепями поставок. Для её решения применяются различные типы аналитических и имитационных моделей, причём для каждого типа моделей известны как его достоинства, так и недостатки. Для аналитических моделей характерными являются компактность формы представления и универсальность применения, но они, как правило, лишь очень приблизительно отображают многие процессы в реальных цепях поставок. Кроме того, почти все аналитические модели являются статическими, т.е. в них не отображается развитие процессов во времени. В имитационных моделях реальные процессы могут быть отображены как угодно детально, но разработка и использование таких моделей связаны с большими затратами времени и денежных ресурсов. В работе описывается новый класс динамических моделей процессов в сетях поставок, в которых материальные потоки и запасы в накопителях отображаются в виде так называемых Quantity-Time Diagrams (QTD). Такие диаграммы могут быть использованы не только для графического отображения существующих или планируемых процессов, но и для численного расчёта новых процессов на основании данных о смежных процессах, характеристики которых считаются заданными. Модели на базе QTD отображают динамику процессов в цепях поставок, но их разработка и применение связаны с существенно меньшими затратами по сравнению с теми, которые характерны для работы с имитационными моделями.

Ключевые слова: моделирование цепей поставок, материальный поток, диаграмма процесса.

Introduction

This paper considers general supply chains as an object of the study. Such general supply chains, in the structure of which sources (suppliers), sinks (buyers) and intermediate nodes serving as transport channels along with warehouses and transshipment points are defined. The urgent need to analyze and simulate such systems arises both in connection with the work on the design of new systems and with the modernization of current systems. For instance, as part of consulting or logistics audit. The pivotal purpose of the simulation is to obtain numerical estimates of the performance indicators in the system under consideration for such modes that have not yet been observed in reality.

Traditional methods for calculating material flows may be divided into static and dynamic. As static models, flow models in the form of transport matrices are used widely (Gudehus et al, 2016). Models of queuing theory are also considered to be static (Masek et al., 2015; Bhaskar et al., 2010). Although the models that belong to this class are applied to analyze the dynamic processing of customers, the simulation results (formulas) in the vast majority of cases refers only to the stationary mode of operation. They allow a user to calculate the performance of the system in the form of average values and do not contain any «dynamics». The optimization models that are defined and

approached using mathematical programming methods are also static (Shapiro, 2001). On the other hand, simulation models based on the processing discrete events principles (discrete event simulation) (Law et al., 2000), or continuous models of system dynamics according to Forrester are dynamic by their fundamental nature (Sterman, 2000). The mesoscopic approach is a comparatively new in supply chain modeling (Hennies et al., 2014). Although today anyLogistix tool (Ivanov, 2017) is offered for simulation of arbitrarily complex supply chains, such models appear relatively seldom due to the high labor intensity required for their creation and use (Hicks, 1999; Kumar et al., 2013).

This paper describes a class of dynamic models of processes in supply chains in which material flows and stock levels are displayed as so-called Quantity-Time Diagrams (QTD). Such diagrams are applied not only for graphical display of actual or planned processes, but also for the numerical calculation of new processes based on data on related processes, the characteristics of which are considered to be specified (Tolujew, 2003).

Key properties of a discrete material flow

Continuous material flows may be observed in case of liquid goods transported via pipelines or bulk goods using conveyor belts. In the following sections, only discrete flows will be taken into

account, which are defined as sequences of events, each of which stands for a certain number of cargo units, which may contain both piece and liquid or bulk cargo that appears at a certain point in the logistic chain. Figure 1 demonstrates loading units as objects of the material flow Ob.k.m, where k stands for the designation of the load type, and m represents the sequence number of the batch arriving in the flow under consideration. Each batch of the cargo is characterized by its volume. In the simplest case, this volume can be measured either by the number of pallets or other cargo holders included in the corresponding batch. There are no problems if the quantity of products, its weight or spatial volume is indicated for a batch of cargo.

Figure 2 shows an example of a discrete material flow, in which the number of pallets included in its composition is indicated for a batch of cargo. Such a flow can be observed, for example, at the warehouse entrance, when each event stands the unloading of a certain number of pallets from the arriving truck. Using a separate form of presentation of a material flow, each event is presented as the number of pallets delivered during this event. The cumulative flow form is the result of the integration of the separated flow. Being applied for each event, the total number of pallets delivered from the time the observation begins is shown. Figure 2 demonstrates six events in the warehouse input flow, which resulted in 46 unloaded pallets.

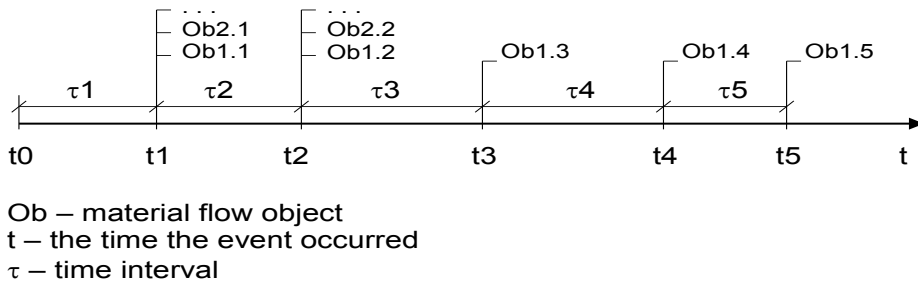


Figure 1 – Graphic model of a discrete material flow

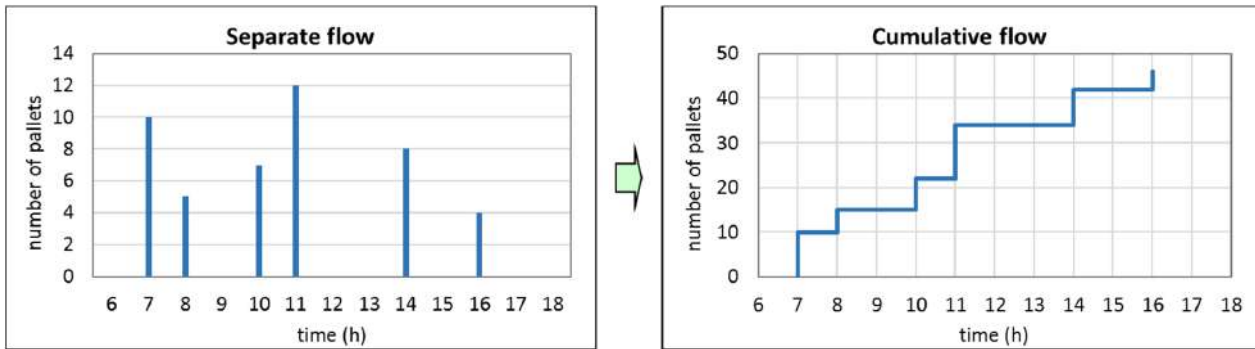


Figure 2 – Representation of the material flow in separate and cumulative forms

The separate form of flow representation is closer approximated to reality, and the cumulative form is applied as the basis to calculate the stock level (see Figure 3). Any storage place for goods or a transport channel can be treated as a storage device, which can also be considered as a warehouse, the entrance and exit of which are separated from

each other by the transportation distance. Figure 3 shows six events in the input flow of the storage and three events in its output flow. For both flows, their graphs are constructed in a cumulative form. The dynamics of the stock in the storage is calculated as the difference between the input and output flows, presented in a cumulative form.

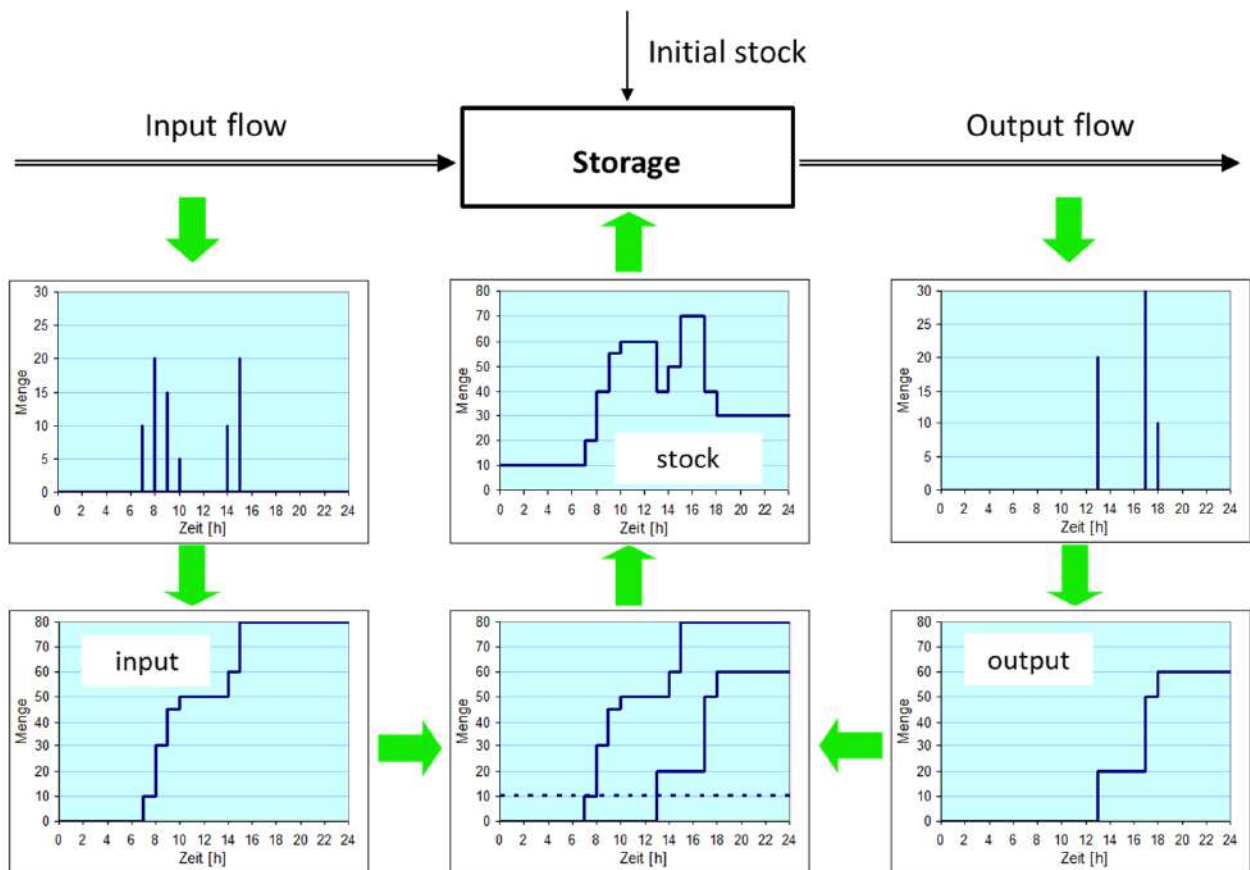


Figure 3 – The method for calculating the storage dynamics

Design and use principles of Quantity-Time Diagrams

Figure 4 demonstrates the system for processing material flows in the form of a queuing system. Let's assume that exactly 9 customers come from source 1 to the system, of which seven customers are sent to queue 2, and two customers to queue 5. Thus, the input flow $T(1,2)$ contains seven events, and the input flow $T(1,5)$ two events respectively. In Figure 4, both input flows are shown in cumulative form. Similarly, in the form of flows $T(2,3)$, $T(3,4)$, $T(5,6)$ and $T(6,4)$, the transitions of customers between the other nodes of the system are shown. Nodes 2 and 5 are queues, and nodes 3 and 6 are service stations. All these nodes are storages, and the dynamics of their contents are completely determined by the dynamics of the corresponding input and output flows. Figure 4 shows the situation when the processing of all 9 applications has not yet ended. A full description of the described situation looks like this:

- 7 customers entered the station 2, 5 customers exited, and 2 customers are still in the station 2;

- 2 customers entered the station 5 and exited immediately after that, thus the station 5 is empty;
- 5 customers entered the station 3 and 4 customers exited it, therefore one customer is still processed;
- 2 customers entered the station 6 and only one customer exited it, thus one customer is still processed.

Figure 5 shows the conventional transport matrix «Static material volumes». It contains all the transitions of material objects that should be fixed at the end of the simulated process. The sums of the objects in rows and columns of the matrix are also shown. For instance, the sum in row 1 shows all 9 objects that came from source 1, and the sum in column 4 shows all 9 objects that entered the sink 4. Analogously with this matrix, a second matrix is defined. This matrix contains dynamic processes i.e. streams with the appropriate number of events in its cells instead of fixed numbers. A crucial point here is the ability to show on the main diagonal of the matrix the processes observed in the stocks of the system. For example, in cell (2,2) the process in queue 2 is shown, and in cell (3,3) the process in station 3 is shown.

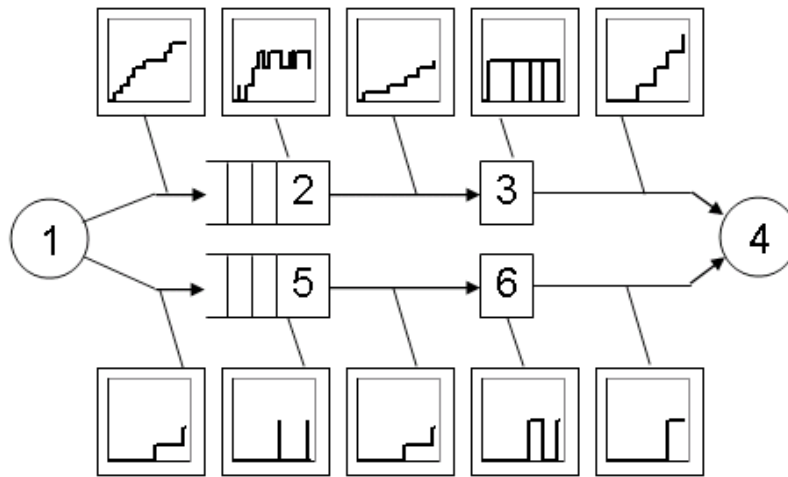


Figure 4 – Material flows in a queuing system

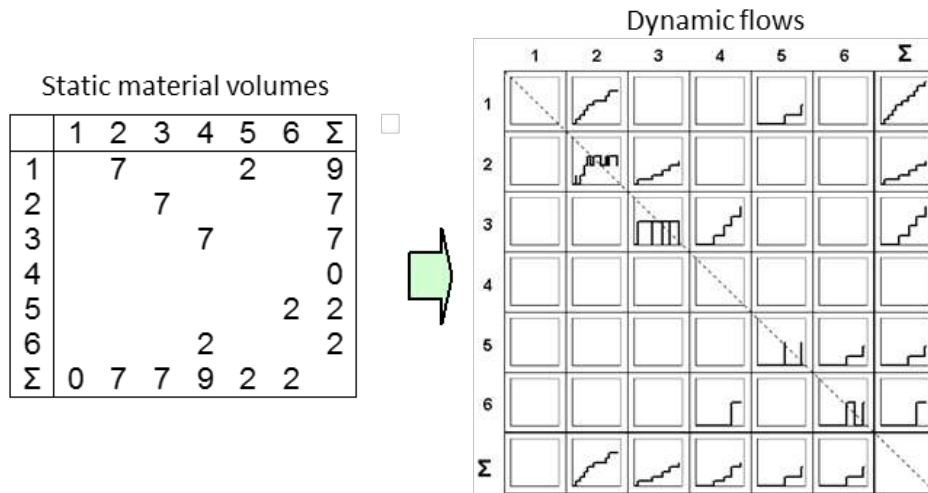


Figure 5 – Static and dynamic representation of material flows

For the elements of the «Dynamic flows» matrix, the name Quantity-Time Diagram (QTD) is used. As follows from the examples discussed above, there are two types of QTDs, namely transitions $T(i,j)$ and processes in stocks $C(i)$. On the one hand, a QTD is the graphic form of a process representation and, on the other hand,

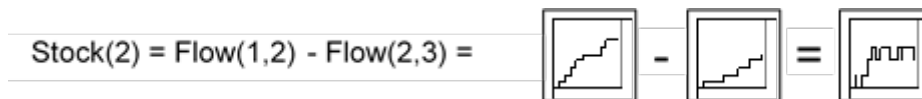
a well-structured information array. This aspect in particular makes QTD suitable for use as operands in arithmetic, algebraic and functional transformations (Tolujew, 2003).

For instance, if the total output flow of the source 1 (Figure 4) is to be calculated, processes in edges (1,2) and (1,5) must be totaled:

$$\text{Output}(1) = \text{Flow}(1,2) + \text{Flow}(1,5) = \text{[QTD]} + \text{[QTD]} = \text{[QTD]}$$

The dynamics of the current contents of node 2 can be calculated by subtracting

the output flow (2,3) from the input flow (1,2):



VBA and Excel were used to create a program prototype, which makes it possible to perform the following basic operations with QTD:

- *addition*: the addition of two processes; material volume or number of objects is totaled;
- *subtraction*: the subtraction of one process from another; the difference in material volume or number of objects is calculated;
- *a-multiplication*: multiplication of amplitude; material volume or number of objects is increased or decreased;
- *f-multiplication*: multiplication of frequency; number (frequency) of events is increased or decreased (this operation is used for discrete flows only);
- *t-displacement*: shift in time; all events are shifted in a given time interval;
- *t-compression*: compression of time; the time axis in the diagram of a flow is compressed or expanded.

Algebraic equations can be composed and solved on the bases of QTD. For instance, the current contents of the area (2+3+5+6) can be calculated as follows (see Figure 4):

$$C(2+3+5+6) = C(2) + C(3) + C(5) + C(6) = \\ = [T(1,2) + T(1,5)] - [T(3,4) + T(6,4)].$$

Since every QTD exists not only in the form of a graph but also in the form of an event protocol, QTD are well suited for the calculation of arbitrary performance indicators characterizing a process. These performance indicators can be both statistical and economic.

On the basis of QTD of type $T(i,j)$, statistical performance indicators can be calculated for transportation links of:

- the distribution of time interval between events (shipments),
- the distribution of cargo volume in a shipment,
- the total cargo volume during an observation period.

On the basis of QTD of type $C(i)$ statistical performance indicators can be calculated for the nodes of:

- stock level distribution,

- the distribution of time intervals between the moments of cargo arrival,
- the distribution of time intervals between the moments of cargo dispatch,
- the volume distribution of incoming cargo,
- the volume distribution of dispatched cargo,
- the total volume of incoming cargo during an observation period,
- the total volume of dispatched cargo during an observation period.

In each case, «distribution» is understood as the result of a statistical analysis comprised of:

- distribution density histogram,
- maximum and minimum values,
- mean value, estimation of mean square deviation and dispersion and
- the interval estimation of mean value.

Using appropriate normative factors makes it quite easy to calculate all kinds of costs for goods transportation or storage on the basis of event protocols and statistical performance indicators. The individual system of performance indicators, which considers events not only in material flows but also in the customer order flows, can be created on the basis of QTD for any specific supply network model.

QTD Application in a Supply Network Model

Figure 6 shows the example of a supply network model that illustrates the opportunities of applying QTD as an instrument for independent process modeling. In this supply chain, sources 1, 2 and 3 represent the goods suppliers of type A, B and C. Nodes 4, 5 and 6 represent corresponding transportation links, i.e. their current contents are equal to the volume of goods in transit. Node 12 is an abstract node introduced in the model only to estimate the total volume of goods in transit. It is assumed that there is one physical warehouse in the modeled supply chain. The stock level of this warehouse is considered by node 13. To this end, the stock levels of goods A, B and C set separately in nodes 7, 8 and 9 respectively are totaled. The output links of the structure are constructed on the assumption that customers 1 and 2, modeled as drains 10 and 11 respectively, are supplied with all three types of goods: A, B and C. In order to

simplify the structure of a demonstration model, only the output flows of the warehouse are shown in the model. The volume of goods in transportation

links connecting the warehouse with customers are not shown. One day has been chosen as a time unit in the QTD.

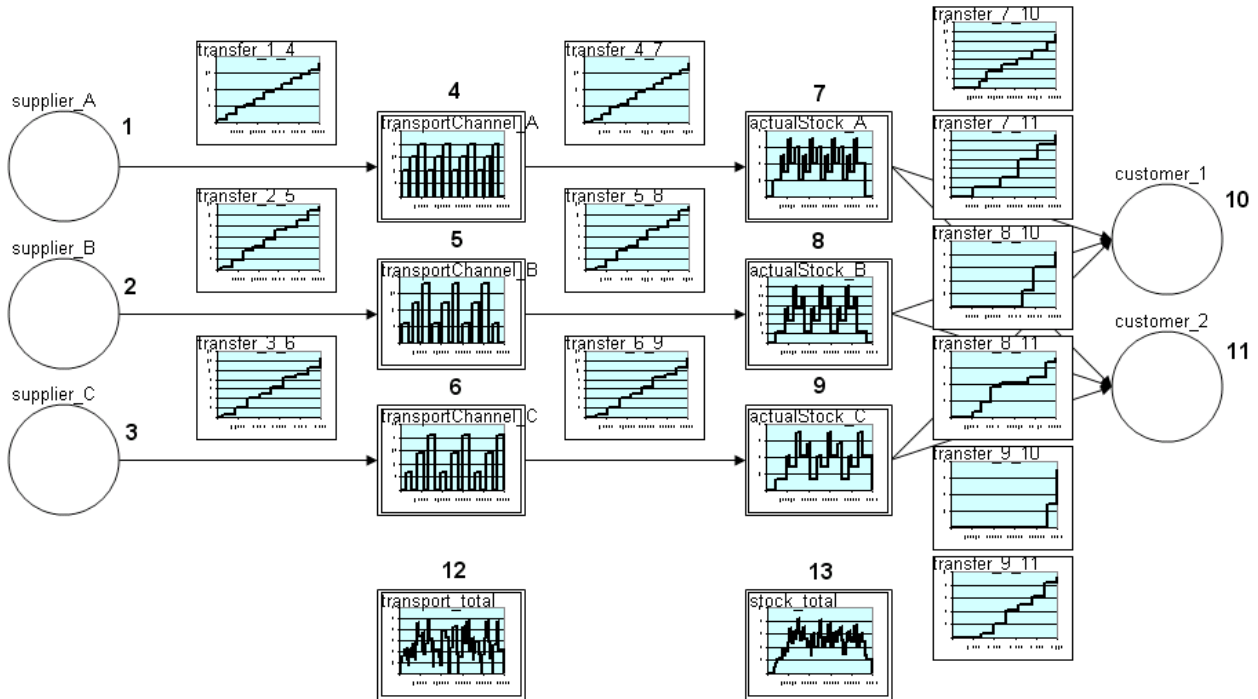


Figure 6 – Supply network structure containing the complete set of QTD

Figure 6 shows the QTD for all links (the flows of type $T(i,j)$) and all nodes (stock levels $C(i)$) of the supply network, i.e. there is no difference between the initial data and the results of modeling. In fact, the task of modeling has been formulated in the following way:

Given:

a) the assumed schedules of goods shipment to the customers is in the form of processes $T(7,10)$, $T(7,11)$, $T(8,10)$, $T(8,11)$, $T(9,10)$ and $T(9,11)$;

b) the assumed schedules of goods shipment by suppliers is in the form of processes $T(1,4)$, $T(2,5)$ and $T(3,6)$;

c) delay time in transportation links is 3 days;

d) the initial stock levels for all goods types is $A_0=0$, $B_0=0$ and $C_0=0$.

Then the following have to be defined:

a) the dynamics of a stock level at the warehouse for each type of goods (the current contents of nodes 7, 8 and 9);

b) the dynamics of a stock level at the warehouse in the form of the total goods volume (the current contents of node 13) and

c) the dynamics of the total volume of goods in transit (the current contents of node 12).

To solve the task posed, a sequence of operations automatically interpreted by «the calculator of processes» has been devised (Figure 7). This calculator was designed as a VBA macro. The duration of process modeling is 64 days. Using the operand value of 3, transportation time in transportation links (3 days) modeled in the form of nodes 4, 5 and 6 is incorporated in the model. Notation $M(1)$ relates to a memory cell in which the acquired result is stored temporarily. Figure 7 illustrates how, in order to calculate all basic and additional QTD for each of the three goods types, it is necessary to execute four operations. The last four operations shown in Figure 7 are used to calculate the current contents of nodes 12 and 13.

Thus, the process of solving the task of modeling a supply chain by directly interpreting QTD consists of two steps:

a) QTD for given processes are created and

b) the sequence of «algebraic» operations for calculating QTD, in which an analyst is interested, is formulated and satisfied.

Certainly, this procedure can be repeated repeatedly until the moment when an analyst is satisfied with all observed QTD. The formal sign of

an invalid variant of the organization of a material flow in a supply chain is the appearance of negative stock level values.

MaxTime	.=.	64		
T(4,7)	.=.	T(1,4)	t-displacement	3
C(4)	.=.	T(1,4)	subtraction	T(4,7)
M(1)	.=.	T(7,10)	addition	T(7,11)
C(7)	.=.	T(4,7)	subtraction	M(1)
T(5,8)	.=.	T(2,5)	t-displacement	3
C(5)	.=.	T(2,5)	subtraction	T(5,8)
M(1)	.=.	T(8,10)	addition	T(8,11)
C(8)	.=.	T(5,8)	subtraction	M(1)
T(6,9)	.=.	T(3,6)	t-displacement	3
C(6)	.=.	T(3,6)	subtraction	T(6,9)
M(1)	.=.	T(9,10)	addition	T(9,11)
C(9)	.=.	T(6,9)	subtraction	M(1)
C(12)	.=.	C(4)	addition	C(5)
C(12)	.=.	C(12)	addition	C(6)
C(13)	.=.	C(7)	addition	C(8)
C(13)	.=.	C(13)	addition	C(9)

Figure 7 – Sequence of operations for calculating the supply network

Conclusions

Processes in the form of QTDs can be designed in a variety of ways, for instance:

- as a result of the analytical thinking, i.e. «manually» as an intended or desirable scenario of the process;
- as a result of process observation in the real system;
- as a result of tracing functioning of the simulation model.

New, QTD-based models

- may be both discrete and continuous or hybrid;
- may be both non-stationary and stationary;
- are predominantly deterministic, but can be also probabilistic;
- use baseline data that is close to data on real processes;

– to provide give results that are far more accurate than those that may be obtained using static models;

- provide results based on which any statistical or logistic performance indicators (for example, shipping or storage costs) may be calculated;
- may be developed relatively faster than similar simulation models.

QTD can be utilized both for interpreting recorded processes and for modeling new processes. QTD-based models may take a place in the world of modeling right between analytical models applied for a rough assessment of system performance and detailed simulation models. Based on these models, qualitatively new methods for dynamic calculation of material flows may be developed, while classical models, such as queuing systems or inventory management models, will preserve their value as conceptual models.

References

- AnyLogistix supply chain software <http://www.anylogistix.com/> (accessed November 26, 2018)
- Bhaskar V., Lallement, P. (2010) Modeling a supply chain using a network of queues. *Applied Mathematical Modelling*, vol. 34, pp. 2074–2088.
- Gudehus T., Kotzab H. (2016) *Comprehensive Logistics*. Springer.
- Hennies T., Reggelin T., Tolujew J., Piccut P.A. (2014) Mesoscopic supply chain simulation. *Journal of computational science*, vol. 5, Issue 3, pp. 463-470.

- Hicks D. A. (1999) A Four Step Approach for Integrating Simulation and Optimization Technologies to Solve Strategic Supply Chain Planning Problems. Proceedings of the 1999 Winter Simulation Conference, pp. 1215-1220.
- Ivanov D. (2017) Supply Chain Simulation and Optimization with anyLogistix. Teaching notes. Berlin School of Economics and Law.
- Kumar S., and Nottestad D.A. (2013) Supply chain analysis methodology – Leveraging optimization and simulation software. OR Insight, vol. 26, issue 2, pp. 87-119.
- Law A. M., Kelton W. D. (2000) Simulation Modelling and Analysis, Third Edition. McGraw-Hill.
- Masek J., Camaj J., Nedeliakova E. (2015) Application the Queuing Theory in the Warehouse. International Journal of Industrial and Manufacturing Engineering, Vol. 9, No. 11, 2015, pp. 3744-3748.
- Shapiro J. F. (2001) Modeling the Supply Chain. Duxbury Press.
- Sterman J. (2000) Business Dynamics: Systems Thinking and Modeling for a Complex World. Irwin, McGraw-Hill.
- Tolujew J. (2003) **Prozessbilder als Grundlage für die Prozessanalyse in Materialflusssystemen.** Proceedings of the 17th Symposium Simulationstechnik ASIM 2003, R. Hohmann, (ed.), SCS Int., pp. 343-348.

Жиентаев С.¹, Досмухамедова З.²

¹Э.ғ.д., профессор, e-mail: kost.hor@mail.ru

²докторант, e-mail: kost.hor@mail.ru

А. Байтұрсынов атындағы Қостанай мемлекеттік университеті,
Қазақстан, Қостанай қ.

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ЖЕРГЕ МЕНШІК
ҚАТЫНАСТАРЫНЫҢ ДАМУЫ
(теориялық-практикалық аспектілері)**

Жерге меншік мәселесі теориялық тұрғыдан болсын, практикалық аспектіде де қоғамда мүліктік қатынастардың пайда болу дәуірінен бастап ең маңызды болды. Меншік мәселесіне Қазақстанның экономикалық дамуының әртүрлі кезеңдерінде маңызды назар бөлінді. Осы мәселе қазіргі уақытта та өзекті болып қалуда. Осы мақаланың негізгі бағыттары мен идеялары Қазақстан экономикасының кеңес дәуірінен кейінгі кезеңде даму жағдайында жерге меншік қатынастарының дамуымен байланысты. Кеңес дәуіріндегі меншік нысандарының эволюциясына ретроспективті талдау берілді. Әртүрлі уақыттағы отандық және шетел экономист ғалымдардың меншік мәселесіне деген экономикалық және заң тәсілдемелері қаралды. Мақала материалдары Қазақстанның аграрлық-индустриалды экономикасы жағдайларында жерге меншік қатынастарын одан әрі дамыту үшін ғылыми және практикалық мәнге ие, онда меншік қатынастарының дамуына басты орын берілуі тиіс. Жұмыстың практикалық маңыздылығы ауыл шаруашылық өндірісінің басты құралы – жерді тиімді, ұқыпты пайдалану тұрғысынан меншіктің осы не өзге нысанын негіздейтіндігінде. Осы мағынада, авторлар жерді ауыл шаруашылық тауар өндірушілеріне, тек қана Қазақстан азаматтарына, ұзақ уақытқа жалға берумен мемлекеттік меншік нысанында болуы меншіктің ең тиімді нысаны болып табылады деп айтып бағады. Бұл өз кезегінде, қоғамдағы әлеуметтік шиеленісті шешеді. Талдауда зерттеудің әртүрлі әдістері қолданылды, олардың құрамына меншік қатынастарының ретроспективті талдау, сонымен бірге жерге әртүрлі меншік нысандарының арақатынасы туралы практикалық мысалдар да енді. Зерттеудің негізгі нәтижесі – жерді ұзақ уақытқа жалға берумен оның мемлекеттік меншікте сақталуы туралы тезистері болып табылады. Жүргізілген талдау Қазақстанның зор ауыл шаруашылық алқаптары жағдайларында жерге жеке меншіктің рөлін қалыптан тыс ұлғайту жерді тиімді пайдалануды білдірмей, жер пайдаланудың латифундистік нысанына әкеп соғады. Жұмыс практикалық маңызға ие, онда бүгінгі таңда жерді жекешелендіру тиісті әсерді бермегені дәлелденіп, ал оны жалға берумен жерге мемлекеттік меншіктің сақталуы, мақалада пайымдалғандай, қоғамдағы әлеуметтік шиеленісті шешіп, жер пайдалану қатынастарында оң әсер береді.

Түйін сөздер: меншік, жер, өндіріс факторлары, ауыл шаруашылық, жалға алу.

Zhiyentayev S.¹, Dosmukhamedova Z.²

¹doctor of Economic sciences, e-mail: Professor, kost.hor@mail.ru

²doctoral student, e-mail: kost.hor@mail.ru

Kostanay State University named after A. Baitursynov, Kazakhstan, Kostanay

**Development of land ownership relations in Kazakhstan
(theoretical and practical aspects)**

The question of land ownership, both theoretical and practical aspects, has been the most important since the era of property relations in society. The problem of property received special attention in various periods of the development of Kazakhstan's economy. This question is especially topical at the present time. The main directions and ideas of this article are related to the development of land owner-

ship relations in the conditions of the development of Kazakhstan's economy in the post-Soviet period. A retrospective analysis of the evolution of forms of ownership in the Soviet era is given. The economic and legal approaches to the problem of property of domestic and foreign scientists by economists of different times are considered. The materials of the article have a scientific and practical significance for the further development of land ownership relations in the conditions of the agrarian and industrial economy of Kazakhstan, in which the development of property relations should be given the main place. The practical importance of the work lies in the fact that it justifies this or that form of property from the position of effective, careful use of the main means of agricultural-land production. In this sense, the authors argue that the most effective form of ownership will be state ownership with its lease for a long time to agricultural producers, exclusively to the citizens of Kazakhstan. This, in turn, will remove social tension in society. The analysis used a variety of research methods, which included both a retrospective analysis of property relations and practical examples of the relationship between different forms of ownership of land. The main result of the study is the idea of the authors about the preservation of state ownership of land with its lease for a long time. The analysis shows that the hypertrophy of the role of private ownership of land in the conditions of Kazakhstan's vast agricultural lands does not mean the effective use of land, but leads to a latifundist form of land use. The work has practical significance, which is that it proves that privatization of the land has not given the desired effect to date, and the preservation of state ownership of land with its lease, as proposed in the article, will remove social tension in society, will have a positive effect in land use relations.

Key words: Property, ownership, land, factors of production, agriculture, income, rent.

Жиентаев С.¹, Досмухамедова З.²

¹д.э.н., профессор, e-mail: kost.hor@mail.ru

²докторант, e-mail: kost.hor@mail.ru

Костанайский государственный университет имени А. Байтурсынова,
Казахстан, г. Костанай

Развитие отношений собственности на землю в Казахстане (теоретико-практический аспекты)

Вопрос о собственности на землю как в теоретическом, так и практическом аспектах был важнейшим с эпохи существования имущественных отношений в обществе. Проблеме собственности уделялось большое внимание в различные периоды экономического развития Казахстана. Особенно актуально этот вопрос стоит в настоящее время. Основные направления и идеи данной статьи связаны с развитием отношений собственности на землю в условиях развития экономики Казахстана в постсоветский период. В статье дан ретроспективный анализ эволюции форм собственности в советскую эпоху. Рассмотрены экономический и юридический подходы к проблеме собственности отечественными и зарубежными учеными-экономистами различных времен. Материалы статьи имеют научную и практическую значимость для дальнейшего развития отношений собственности на землю в условиях аграрно-индустриальной экономики Казахстана, в которой развитию отношений собственности должно отводиться главное место. Практическая значимость работы заключается в том, что она обосновывает ту или иную форму собственности с позиции эффективного, бережного использования главного средства производства сельского хозяйства-земли. В этом смысле, авторы утверждают, что наиболее эффективной формой собственности будет государственная собственность с ее арендой на продолжительное время сельхозтоваропроизводителям, исключительно гражданам Казахстана. Это в свою очередь снимет социальную напряженность в обществе. При анализе использовались различные методы исследования, которые включали в себя как ретроспективный анализ отношений собственности, так и практические примеры о соотношении различных форм собственности на землю. Основным результатом исследования является тезис авторов о сохранении государственной собственности на землю с ее арендой на длительное время. Проведенный анализ показывает, что гипертрофирование роли частной собственности на землю в условиях огромных сельскохозяйственных угодий Казахстана не означает эффективное использование земли, а ведет к латифундистской форме землепользования. Работа имеет практическую значимость, состоящую в том, что в ней доказано, что приватизация земли на сегодняшний день не дала должного эффекта, а сохранение государственной собственности на землю с ее арендой, как это предлагается в статье, снимет социальную напряженность в обществе, даст положительный эффект в отношениях землепользования.

Ключевые слова: собственность, земля, факторы производства, сельское хозяйство, аренда.

Кіріспе

Осы мақалада жерге меншік мәселесі қаралады. Жерге меншіктің ең тиімді меншік нысаны оны ауыл шаруашылық тауар өндірушілеріне, тек қана Қазақстан азаматтарына ұзақ уақытқа жалға беру арқылы мемлекеттік меншік болатыны туралы идея негізделіп жатыр. Осы мақалада К. Маркс, Ф. Энгельс, В.П. Шкредов сияқты экономист ғалымдардың меншік мәселесіне деген экономикалық және заңды тәсілдері салыстырылды. XIX ғасырдың француз экономисі П.-Ж. Прудонның меншік ұғымын және XX ғасырдың басындағы далалық көшпелі шаруашылық жағдайында меншікке деген көзқарасты салыстыру кезінде осы анықтама шын мәнінде ұқсас сипатқа ие екені айқындалды. Жұмыс пәнаралық сипатқа ие, экономикалық және заң ғылымының іргелесінде жазылды. Мақалада тәуелсіздік алғаннан бері Қазақстанда меншікке деген көзқарас өзгерісінің ерекшеліктері анықталды.

Ауыл шаруашылық жерлерге түрлі меншік нысандарына ерекше назар аударылды. Батыс елдерінің тәжірибесі және осы өңірдің аграрлық саласының ерекшеліктері талданды. Авторлар өндіріс факторы сияқты жер ерекшелігі және оған жеке меншік басқа да өндірістік ресурстарға жеке меншікке қарағанда, бірқатар жағдайларда оның тиімді пайдалануына ықпалын тигізбей, керісінше, оған кедергі келтіруі мүмкін деген қорытындыға келді. Осы мәселені шешудің жолдары ұсынылды. Қазақстанның заманауи жағдайында жеке меншіктің барлық артықшылықтары қиын іске асырылады.

Зерттеу объектісі болып жерге меншік қатынастары табылады. Мәні – Қазақстандағы жер қатынастары. Зерттеу мақсаты – Қазақстандағы жерге меншік қатынастарының дамуын талдау, ауыл шаруашылық өндірісінің басты құралы – жерді тиімді, ұқыпты пайдалану тұрғысынан меншіктің осы не өзге нысанын негіздеу.

Қазақстан аграрлық-индустриалды ел болып табылады. Сондықтан жерге меншік мәселесі, әсіресе ауыл шаруашылық мақсаттағы жерге меншік мәселесі айрықша өзекті болып табылады.

Жақын және алыс шетелдің экономикалық әдебиетінде меншік мәселесіне бірыңғай көзқарас жоқ. Әдетте, меншік екі аспектіде қаралады: заң және экономикалық (Антоненко, 2013:34-46; Фабре, 2002: 249-273; Аккерманс, 2014: 71-99).

Дегенмен, меншікті анықтау, оның нысандарын ажырату және олардың нақты мазмұнына

қатысты келіспеушіліктер пен пікірталастар заңгерлер арасында да, саяси экономистер арасында да болды. Бұл, бейнелеп айтқанда, ғылыми даудың «өз» ішкі аспектілері болды, алайда осы не басқа өрістерді жіктеу дәлелденген қағидат болып саналды. Дегенмен, кейбір авторлар меншік – экономикалық емес, нақ құқықты, заңды санат деп санады (осы ұстаным Батыстың заң, сонымен бірге экономикалық әдебиетіндегі меншік туралы ең таралған түсініктемеге сәйкес келді). Осы пікірді кеңес кезеңінің экономистерінің ішінен В.П. Шкредов ұстанды (Шкредов, 1967:187; Крассов, 2014: 156-173; Бондарев, 1999: 51-68).

Заң ғылымында меншік құқықтық актілерде, сондай-ақ мемлекеттің заңнамалық органдарында бекітілген қандай да бір материалдық игіліктерге ие болу, иелік ету, пайдалануға қатысты адамдардың қатынастары деп түсіндіріледі.

Экономикалық мағынада меншіктің алдымен экономикалық нысаны талданады. Мұнда меншік қоғамның экономикалық қатынастарының, яғни табыс әкелетін қатынастарының жиынтығы ретінде түсіндіріледі.

Материалдар мен әдістер

Жұмыста материалистік диалектика әдістері, салыстырмалы талдау әдісі, тарихи және логикалық әдістер, сондай-ақ жалпылау әдісі пайдаланылды.

Зерттеудің негізгі әдісі болып материалистік диалектика әдісі табылады, осы әдісті пайдаланған кезде басқа әдістер де қолданылды, атап айтқанда, меншік мәселесіне экономикалық және заң көзқарасын салыстырмалы талдау әдісі қолданылды.

Тарихи және логикалық әдіс Қазақстанда тәуелсіздікті алған кезеңнен бері меншікке деген қатынастардың өзгеру ерекшелігін талдау кезінде, сондай-ақ XIX ғасырдағы француз экономисі П.-Ж. Прудонның меншік анықтамасын және XX ғасырдың басындағы көшпелі дала шаруашылығы жағдайларындағы меншікке қатынасты салыстыру кезінде пайдаланылды.

Қорытындыда әртүрлі дереккөздерден алынған меншік нысандарының сипаттамаларын жалпылау әдісі қолданылды.

Зерттеудің нысаны ретінде авторлар Қазақстандағы жерге меншік қатынастары дамуының талдауының теориялық-практикалық аспектілерін тандады. Осы қатынастардың ретроспективті талдауы жасалды, сондай-ақ нарықтық экономикаға сәйкес келетін жер қатынастары жиынтығының даму үдерісі көрсетілді. Соны-

мен қатар, 01.11.2017 ж. арналған жеке және мемлекеттік меншіктегі жерлердің ауданы бойынша жаңа деректер келтірілді.

Авторлар табиғаттағы және қоғамдағы барлық құбылыстар мен қатынастар мәңгі және әрдайым болатын деректер болып табылмайтынына сүйенеді. Олар даму және өзгеру үдерісінде болуда. Осы мақалада авторлармен жүзеге асырылған Қазақстандағы жерге меншік қатынастарының ретроспективті талдауы осы әдістің дұрыстығын көрсетеді.

Әдебиеттерге шолу

Әуелде рим заңгерлері затты адам оларға қатысты ие болуы мүмкін кез келген заңмен кепіл берілген экономикалық мүдделермен, кез келген құқықтармен немесе ақшалай құны бар құқықтармен байланыстырды (Моусоуракис, 2012: 119-182).

Е.М. Йейтс (Йейтс, 1992: 265-275), Х. Холлвитц (Холлвитц, 2018: 127-210) еңбектерінде әртүрлі ойшылдар Платон, Аристотель, Локк, Руссо, Прудон айтқан жерге иелік етумен байланысты түсініктер талқыланады. Қисыншылардың жоғары моральды сарынына қарамастан, іс жүзінде жер ұрлықпен алынды, ұрлық, мүмкін, заңдылыққа қол жеткізудің кейбір ретроспективті талпыныспен үйлесті. Жер сонымен бірге мемлекет ішінде күшті топтар арасындағы күресте есептегіш ретінде пайдалану үшін кең ауқымда экспроприацияланды. Руссо өзінің адамдар арасындағы теңсіздіктің түбі мен негізі туралы тезисінде дүниежүзілік жанжалдардың көбісі аз адамдардың басқа көпшілік есебінен жердің зор көлемін жинақтайтындығынан болады деп мәлімдеді. Осы мәселе бойынша замандастардың жұмыстары оның осы күні де өзекті екенін көрсетеді. Осымен, А. Афиногентованың «Ресейдегі жерге меншік: тарих және осы заман» атты кітабында жерге иелік ету және жер пайдалану жүзеге асырылатын меншік институттарының жүйесі аграрлық секторды дамытудың негізі болып табылатыны (Афиногентова 2002), сондай-ақ ұлттық азық-түлік егемендікте маңызды рөл ойнайтыны дәлелденген. Словак заңгерлері азық-түлікке қол жеткізуге қатысты мәселені ағымдағы заңнамалық қызмет барысында шешуге тырысып бағуда (Диргасова, 2017: 367-388).

З. Мэнг (Мэнг, 2017: 37-75), Д.Бу (Бу, 2009: 39-46), Л. Ванг (Ванг, 2006: 311-328) А. Штази (Штази, 2016: 183-219) жұмыстарында Қытай Халық Республикасында жер инсти-

туттарын реттейтін құқықтық шектер мен іске асырылған құқықтарға құқықтардың эволюциясы қарастырылған, онда реформаға дейін (1978 жылға дейін) және реформадан кейінгі дәуірдегі (1978 жылдан кейін) жер мен ауылдық жердегі өзгерістердің дамуы қаралады. Талдау ашықтық мен нарықтық экономикаға бағдарланудың отыз жылынан кейін де қалалық және ауылдық жер иелену арасындағы құқықтар арасында үлкен айырманың барын көрсетеді. Жерге ауыл меншігіне қатысты құқық субъектісінің жоқтығы, дұрыс сапасын анықтаудың екі ұштылығы және алу жүйесінің жетілмегендігі сияқты көптеген проблемалар бар.

Жұмыста К. Маркс, Ф. Энгельс (Маркс, 1946: 153-154) сияқты экономист-ғалымдардың еңбектері пайдаланылды, оларда меншіктің заң және экономикалық жағын анықтау саяси экономиканың сыни талдауы көмегімен жүзеге асырылды.

КСРО Конституциясы (1990), ҚР Конституциясы (1993), ҚР Конституциясы (1995) сияқты нормативтік-құқықтық актілерді зерделей келе, Қазақстанда меншікке деген қатынастың өзгеру ерекшеліктері айқындалды.

Жақын және алыс шетелдің заң және экономикалық әдебиетінде меншіктің құқықтық және экономикалық ұғымының айырмашылығы мен арақатынасы осы және басқа ғылымда ба-сым көпшілік болып танылады.

Меншіктің заң және экономикалық жағының анықтамасын К. Маркс «меншіктің осы қатынастарын ерікті қатынастар ретінде заңды көрінісінде емес, олардың шынайы нысанында, яғни өндірістік қатынастар ретінде осы қатынастардың жиынтығын құшатын» саяси экономияның сыни талдауы көмегімен жүзеге асырды (Маркс, 1946а: 153-154). Экономикалық аспектідегі меншік ұғымын К. Маркс қоғамның экономикалық қатынастарының жиынтығы ретінде түсіндіреді. «Буржуазиялық меншікті анықтау – буржуазиялық өндірістің барлық қоғамдық қатынастарына сипаттама беруді білдіреді» (Маркс, 1946b: 168). К. Маркс меншікке дара экономикалық санат ретінде анықтама бермей, оны қоғамның көптеген объективті не субъективті экономикалық құбылыстарының біріне жатқызбайтындығы кездейсоқ емес. «Меншік – ұрлық» деп мәлімдеген П.-Ж. Прудонның меншік туралы ұғымын сынға ұшырата отырып, К. Маркс «меншікті тәуелсіз қатынас деп анықтай отырып, П.-Ж. Прудон әдіснамалықтан да жарамсыз қате жасайды: ол буржуазиялық өндірістің барлық нысанда-

рын біріктіретін байланысты түсінбейтіндігін көрсетеді» деп ескертті (Маркс, 1947с: 27). Осыған ұқсас ойды К. Маркс «Философия кедейлігі» еңбегінде де айтты. «Меншікке ерекше санат ретінде, абстрактілі және мәңгі идея ретінде анықтама беруге тырысу метафизикалық немесе заң қиялға түсу дегенді білдіреді» (Маркс, 1946b: 168). Осылайша, саяси экономикалық аспектіде меншік адамдар материалдық игіліктерді өндіру, айырбастау, бөлу және тұтыну бойынша түсетін өндірістік қатынастар жүйесі болып табылады...» «... Меншікті анықтау – өндірістің барлық қоғамдық қатынастарға сипаттама беру дегенді білдіреді...» (Маркс, 1946b: 168).

Меншік мәселесі 1917 жылғы төңкеріске дейін Қазақстанда феодалдық-патриархальды қатынастардың үстемдігі жағдайларында қаралды. Көшпелі дала шаруашылығы жағдайларындағы меншікке қатынас француз экономист-зерттеушісі П.Ж. Прудонның анықтамасына ұқсас. Даладағы меншік көбінесе материалдық байлықпен (көп малдың болуымен) байланыстырылуына орай, оның түсінігі мына түрде тұжырымдалды: «Байлықтың (мүліктің) түбі – ұрлық». Мәні бойынша бұл П.Ж. Прудонның меншік түсінігінен еш айырмасы жоқ.

Дегенмен, Маркстің меншік экономикалық қатынастардың жиынтығы деген тезисі меншіктің өзіне белгілі бір жайттарды бөлуге болмайды дегенді білдірмейді. Меншік қатынастарын сипаттай отырып, К. Маркс, ең алдымен, өндіріс құралдарына меншік нысанының қоғамның барлық экономикалық құрылымын анықтайтын жайт ретінде назар аударады. Сәйкесінше, меншік экономикалық қатынастардың барлық жиынтығын қамтып, құрамына өндіріс құралдарына меншікті жекелеген экономикалық қатынас ретінде енгізеді. Жекелеген экономикалық қатынас ретінде өндіріс құралдарына меншік нысаны қоғам мүшелері арасында өндіріс құралдарын бөлудің осы не басқа нысаны ретінде шығады. Өндіріс құралдарына меншікке оның әлеуметтік-экономикалық нысанына тәуелсіз экономикалық қатынастар жүйесінде айқындаушы орын тиесілі. Тұтыну заттарына меншік туынды сипатқа ие және толығымен өндіріс құралдарына меншікпен анықталады.

Нәтижелер және талқылау

Жер ресурстарын басқару ұлттық егемен билік саласында маңызды орын алып, «кез келген мемлекеттік ішкі құзыретіне жататын»

мәселе ретінде сипаттала алады (Брунори, 2017: 255-292).

Қазақстанда меншік қатынастары айтарлықтай өзгерді. Ең алдымен, олар анағұрлым серпінді бола бастады, осымен адамдар, ауыл шаруашылық өндірісінің, сонымен бірге жалпы қоғам ұжымдары арасындағы қатынастардың көп қырлы жүйесін қосты.

Қазақстанда 90 жылдардың басы мен ортасында меншікті жекешелендіру Батыс азаматтық құқығы рухында меншікті түсінуге заң монополиясы идеологиясын күшейтті. Демократиялық құқықтық мемлекетке көшу дәрежесімен Батыс кодекстерінен алу жолымен заң ұғымдарын біріздендіру қажеттілігі туралы ой барынша енгізілді. Оның КСРО Конституциясына (1990, наурыз), кейін Қазақстан Конституциясына (1993) ықпалы, әлеуметтік-экономикалық сипаттамаларсыз, осы негізгі заңдардың көмегімен КСРО билігінде болған заңгерлердің, кейін либералдық-капиталистік реформация идеологтарының басшылығымен Қазақстанда меншік қатынастарында «қарапайым», бірақ істегі төңкеріс жүзеге асырылуына әкеп соқты.

Осымен, мемлекеттік, ұжымшар-кооператив меншігін жекешелендіру арқылы осы қатынастардағы экономикалық төңкеріске жол ашылды. Егер ҚР Конституциясында (1993, 23 қаңтар) 46 бапта «Жер, оның қойнауы, су, өсімдік және жануарлар әлемі, басқа табиғи ресурстар тек қана мемлекеттік меншікте болады» деп ескертілсе (Қазақстан Республикасының Конституциясы, 1993: 11), қазір әртүрлі әлеуметтік-экономикалық жағдайлардың әсерінен жерге жеке меншік рөлін ұлғайту жағына қарай өзгерістер анықталды. Қазіргі уақытта жаңа ҚР Конституциясының 6 бабы 3-тармағына сәйкес (республикалық референдумда 1995 ж. 30 тамызда қабылданды) «Жер және оның қойнауы, су көздері, өсімдіктер мен жануарлар дүниесі, басқа да табиғи ресурстар мемлекет меншігінде болады. Жер, сондай-ақ заңда белгіленген негіздерде, шарттар мен шектерде жеке меншікте де болуы мүмкін» (Қазақстан Республикасының Конституциясы, 1995: 75).

Қазақстанда меншік қатынастарын әлеуметтік-экономикалық талдау қажеттілігін жоймайтын және әлсіретпейтін «меншік құқықтарының экономикалық теориясы» жеткілікті түрде танымал. Дегенмен, оны ұстана отырып, меншікті экономикалық түсіндірудің жалпы міндетін «жіктеу» және «бөлу» идеясына келтіруге белгілі бір талпыныстар бар. Меншік құқығын саралау теориясы «қажетті жерінде»

жарамды, ал меншік құқығын тәптіштеу мына сұрақты алып тастай алмайды: өндірістің негізгі құралдары кімге тиесілі? Қоғамда, фирмада, салада экономикалық билікті кім монополияны орнатады? Халықтың қай топтары ең байларға жатады?

Сәйкесінше, байлардың бар болу фактісі, халықтың кедей бөлігі барын дәлелдейді. Меншік құқықтары экономикалық теориясы практикалық мәнге ие екені түсінікті, яғни

ол меншіктің әртүрлі нысаны кезінде құқықты тиімді экономикалық іске асырудың ең оңтайлы жолдарын іздеуге, сәйкесінше, әртүрлі меншік иелері арасында осы құқықтардың оңтайлы схемасын іріктеуге қызмет ете алады. Осы мағынада Қазақстанның транзитті экономикасы үшін, біздің ойымызша, меншік нысандарының алуантүрлілігі ең қолайлы болып табылады. 1-кестеде меншіктің әртүрлі нысандарындағы жерлердің алаңдары көрсетілген.

1-кесте – 2017 жылғы 1 қарашаға арналған жер санаттары бөлінісінде жерлерді меншік нысаны бойынша бөлу, мың га

Жер санаттары	Ауданы, барлығы	Олардың	
		Жеке меншікте	Мемлекеттік меншікте
1. Ауыл шаруашылық мақсаттағы жерлер	104 050,6	1 476,7	102 573,9
2. Елді мекендердің жерлері (мемлекеттік емес заңды тұлғалардың меншігіндегі жерлер)	23 805,6	1 363,6	22 442,0
3. Өнеркәсіп, көлік, байланыс, қорғаныс және басқа да ауыл шаруашылық емес мақсаттағы жерлер	2 877,2	89,7	2 787,5
4. Ерекше қорғалатын табиғи аумақтардың жерлері, сауықтыру, рекреациялық және тарихи-мәдени мақсаттағы жерлер	7 134,3	-	7 134,3
5. Орман қорының жерлері	22 880,8	-	22 880,8
6. Су қорының жерлері	4 140,0	-	4 140,0
7. Босалқы жерлер	97 037,3	-	97 037,3
Барлығы жерлер	261 925,8	2 930,0	258 995,8

Қазақстанның жалпы ауданы 2 725,9 мың ш. км. құрайды. Ауыл шаруашылық мақсаттағы жерлердің құрамында азаматтардың және мемлекеттік емес заңды тұлғалардың меншігінде 1 476,7 мың га бар, не бары осы санаттың 1,4 % га құрайды. Жеке меншіктегі жерлердің жалпы ауданының ауыл шаруашылық мақсаттағы жерлеріне 50,4 %, елді мекендердің жерлеріне – 46,5 %, өнеркәсіп, көлік, байланыс, қорғаныс және басқа да ауыл шаруашылық емес мақсаттағы жерлерге – 3,1 % келеді.

Республикада жер қатынастарын реттейтін бір қатар заңнамалық актілер бар. Дегенмен, туындаған проблемаларға байланысты, жерге жеке меншікке мораторий жарияланды.

Меншік құқықтарының мазмұнын меншік иесіне тиесілі жерге ие болу, иелік ету, пайдалану бойынша құзырет құрайтындықтан, аталған құзыреттер, жеке және субъективті меншік құқығы меншік иесінің мінез-құлқының заңмен камтамасыз етілген мүмкіндіктерін анықтайды.

Сәйкесінше, осы құзыреттер оған ол Қазақстан Республикасының заңнамасы бойынша меншік құқығына ие болғанға дейін, яғни меншік иесі болып қалғанша тиесілі.

Нарықтық экономикаға адекватты жер қатынастары жүйесін қалыптастыру өзекті элемент болып табылады, онсыз аграрлық саланы қайта құру мүмкін емес.

Осыған орай, жерге меншіктің әртүрлі нысандарының арақатынасы туралы мәселе пайда болады. Осы проблеманы шешуде, бір қатар жағдайларда, біздің ойымызша, жеке меншікке басым рөл әрдайым орынды бөлінбейді және шаруашылық жүргізудің нарықтық тетіктерімен әбден үйлесетін жерге басқа баламалы меншік нысандарының маңызы мен ролі төмендетіледі (Жиентаев, 1996: 64).

Ауыл шаруашылықта бәсекелестік-нарықтық қатынастарды дамыту процесінде жеке меншік ролін асыра ұлғайтудың логикалық салдары болып жерді жылдам жекешелендіруге

тырысу табылады, оның нәтижесінде жаңа жеке меншік иелері оны сатып алу-сату құқығын алады. Осы жолды фермерлік шаруашылық жүргізуді жақтаушылар қолдайды. Фермерлікті біздің жағдайлардағы ең тиімді, сондықтан ең қалаулы нысан ретінде қарастыра келе, олар жекешелендіру арқылы жерге жеке меншік қатынастарын дамытуды жалғыз ғана мүмкін немесе, ең дегенде, мақсатқа апаратын жол ретінде көреді.

Мұнда, осы көзқарасқа күмән келтіретін екі пайымдауды келтіруге болады. Біріншіден, оның бүгінде танымалдығына қарамастан, жалғыз шаруашылық нысанына ұтыс тігу, дамудың баламалы мүмкіндіктерінен, шаруашылық нысандарының алуан-түрлілігінің және олар арасында бәсекелестіктің пайда болуынан бас тарту, аграрлық реформаның табысқа жету мүмкіншіліктерін азайтуы мүмкін деп ойлаймыз.

Екіншіден, жерге жеке меншік құқығы, оны жақтаушылардың пікірінше, жерде шаруашылық жүргізудің және ауыл шаруашылық тауар өндірушісінің экономикалық күйінің тұрақтылығының жалғыз мүмкін еркіндік кепілі болып табылады. Дәлел ретінде өнеркәсібі дамыған елдердің тәжірибесін келтіреді, оларда жерге жеке меншік қатынастары, соның ішінде оны сатып алу-сату қатынастары кең таралған.

Алайда, Батыс елдерінің тәжірибесін, әсіресе осы өңірдің аграрлық саласының бүгінгі жағдайын талдай келе, жерге жеке меншіктің басым болуы аграрлық сектордың және әлеуметтік-экономикалық қатынастардың барлық жүйесіне оң жайттардан гөрі, теріс жайттарды көбірек әкелетінін атап өткен жөн. Бұл ретте, осы өңірдегі аграрлық қатынастар жүйесі, соның ішінде жерге меншік қатынастары, бірте-бірте, уақыттың ұзақ кезеңі ішінде қалыптастырылды. Оның даму процесінде жерге меншікке және онда шаруашылық жүргізуге қатысты қатынастардың әртүрлі аспектілерін үздіксіз түзету жүрді, оның мақсаты бір жағынан жерді ең оңтайлы пайдалануға, екінші жағынан паразиттік табыстарды азайтуға қол жеткізу болды. Осы мақсаттарда паразиттік қатынастардың өсуіне әкеп соғатын жерге шектелмеген жеке меншіктің екі негізгі теріс салдарын бейтараптандыру жолдарын іздеуге аса көңіл бөлінді: жер телімдерінің алып-сатарлығы және жер меншігін аясы тар мақсатта өнімсіз жинақтау. Қазіргі жағдайларда осы құбылыстардың таралғандығы, біріншіден, ұлттың тіршілік әрекетінің жалпы негізі ретінде жердің объективті маңыздылығымен, сонымен бірге, екіншіден, тиімді ауыл шаруашылығы

өндірісіне қарама-қайшылыққа түседі (Брион, 1999: 317-325; Оули, 2018: 339-357; Роидер, 2016: 75-94).

Жердің өндіріс факторы ретінде ерекшелігіне орай, жерге жеке меншіктің басқа өндірістік ресурстарға жеке меншіктен ерекшелігі бір қатар жағдайларда, оның тиімді пайдаланылуына ықпал етпей, керісінше, кедергі келтіруі мүмкін. Жерді алып-сатарлық немесе өндірістік емес мақсаттарда жерді жинақтау жағдайларында осылай болады.

Жерлерді оңтайлы пайдалану ауыл шаруашылық аумақтарын жерге орналастырудың арнайы әзірленген жобаларына және осы жерлерді пайдалану кезінде оларды қатаң сақтауға сүйенуі тиіс (Ибришев, 2017: 112-113).

Жерды алып-сатарлыққа қарсы іс-қимыл шарасы ретінде жер бағасының ұлғаюына арнайы салықты енгізу кең таралған. Осындай салық, сөзсіз, анағұрлым жоғары баға бойынша жерлерді қайта сату үшін пәрменді антистимул болып табылады. Алайда осы шараның кері жағы болып өнімді пайдаланылмайтын жер телімдерін жинақтаудың өсуі табылады. Бұл жағдайда, алдында жерді осы не басқа себептермен сатуға ниеті бар меншік иесінде сатуға ынтасы жоғалады, өйткені бағаның өсуіне салық мәміленің тиімділігін төмендетеді. Нәтижесінде, меншік иелері оны өнімді пайдалана алмайтын немесе қаламайтын жер телімдерінің саны ұлғаяды. Көптеген батыс елдерінің тәжірибесі жер жиі меншік иелерімен пайдаланылмай, басқа тұлғаларға пайдалану үшін табыстала-тынын көрсетеді. Бұл халқы тығыз орналасқан аудандар үшін тән. Шаруашылық айналымда жер алаңдарының күрт азаюы нәтижесінде жер алып-сатарлығының жаңа айналымы жүріп, өнімді емес жинақтаудың қосымша стимулдары жасалады (Скленика, 2008: 299-311).

Біріншіден, Қазақстанда жерді кең ауқымды жекешелендіруді жүргізген жағдайда, осы процестің жоғарыда талданған теріс салдарлары асыра пайдалануға белсенді бөгет бола алатын күшті құқықтық мемлекетке және дамыған институционалды құрылымға ие батыс елдеріне қарағанда өлшеусіз үлкен ауқымға ие болатыны күмән тудырмайды. Екіншіден, батыс елдерінің көпшілігінде жерге меншік иелерінің дамыған тобы ұзақтарихи генезис процесінде қалыптасып, қазіргі жағдайларда болмыс, шындық болып табылады, жер пайдалану қатынастары да одан шыға отырып құрылады. Қазақстанда, сонымен бірге ТМД елдерінде, мемлекеттік меншік қатынастарының ұзақ үстемдігіне, сонымен

бірге, патриархалды-феодалды жер иеленудің тарихи дәстүріне орай, мұндай топ жоқ.

Осы мән-жайларға орай, осы елдерде нарықтық экономикаға адекватты жаңа жер пайдалану жүйесін қалыптастыру кезінде, біздің ойымызша, жерге дамыған жеке меншік қатынастарының басым болуы тән классикалық батыс үлгісінен шықпай, осында тарихи қалыптасқан бұрыннан орын алып келген мәртебесіне бағдарланудың мәні бар.

Экономикалық болсын, әлеуметтік көзқарас тұрғысынан болсын, жерге шектелмеген жеке меншік, жалпы айтқанда, теріс құбылыс. Жерге меншік иесі мәні бойынша барлығының игілігі болып табылатын табиғи факторға ие болудың монополиялық құқығын, яғни экономикалық негізделмеген басымдықтарды алады. Шаруашылық салада бұл қоғамдық көзқарас тұрғысынан тиімсіз ресурстарды пайдалануға әкеледі. Басқа жағынан, жердегі тиімді шаруашылық қызмет оны шаруашылық жүргізетін субъектілерге бекітусіз мүмкін емес.

Осы теңдікті қамтамасыз етудің алғышарттарының бірі болып қазіргі қоғамға тән меншік қатынастарының көп субъектілігі табылады, яғни жерге меншік құқықтарының диффузиясы. Бұл ретте жер қатынастарын мемлекеттік және жергілікті реттеу маңызды рөл ойнайды. Осы реттеудің шектерін анықтауда макроэкономикалық оңтайлылық өлшемшарттарымен, сонымен бірге экономикалық теңсіздікті бақылаудан, халықтың кедейленуіне жол бермеуден тұратын әлеуметтік императивтерді де басшылыққа алу қажет.

Біздің ойымызша, батыс тәжірибесінің ең құнды құраушысы болып дамыған елдердің меншіктің алуан-түрлі және көп субъектілі қатынастарына бейілділігі болып табылады. Меншік нысандарының өркениетті плюрализмі сауатты мемлекеттік реттеумен үйлесе отырып, нысандардың әрқайсысына оны іске асыру әлеуметтік, сондай-ақ экономикалық аспектіде ең тиімді болатын орнын табуға мүмкіндік береді.

Шет елдерде шаруашылық жүргізу жүйесінде кең таралған жалдау нысаны ерекше орынға ие. Бірақ жалға алынатын жер жиі жекеше иелерде, яғни бастапқыда жер жеке меншікте, ал жалға алу – бұл жерді пайдалану процесі. Онда жер емес, оны пайдалану құқығы сатылады және жерді меншікке беру мәселесі тіпті туындаған емес (Абельдина, 2017: 169).

Осылайша, жердің иелері мен пайдаланушылары олардың өндірісті дамытуға қосқан жеке

үлесіне сәйкес келетін табыс алатын болады. Ал табиғат сыйы болып табылатын, жердің өнімді күшіне тәуелді ауыл шаруашылық қызметінен түсетін табыс бөлігі мемлекет қазынасына беріліп, қоғамның барлық мүшелерінің мүдделерінде пайдаланылуы тиіс.

Ауыл шаруашылық ең жоғары тиімділікті көрсететін елдерде, әдетте, ол жеке емес, жалға алынған жерде жүргізіледі (Ричардсон, 2018: 125-132). Бұдан жоғарыда айтылғаннан туындайтын тұжырым сұранып тұр: жерге меншік нысаны емес, оны іске асыру тетігі шешуші мәнге ие.

Жерді сатып алу-сату мәселесі күмән туғызады. Ресей мысалы жерді оны бір уақытта жекешелендірумен тауарға айналдыру нарықтық экономикаға апаратын жолдағы жер қатынастарының терең түрлендірудің ең түбегейлі шарасы ретінде түсіндіретінін көрсетеді. Әлеуметтік талдау, нақты жұмыс істейтін фермерді жерді жеке меншікке сатып алудың міндетті актісі емес, заңмен және мемлекетпен қорғалған жерге ие болу мазалайтынын көрсетті. Демекші, бір қатар елдердің (Польша, Германия) тәжірибесі жерді сатып алу-сату әрдайым еркін және рұқсат етілген болмайтынын көрсетті. Тіпті жердің мирасқоры да бір қатар қатаң талаптарды орындағанша, меншік құқығына ие болмайды.

Сондықтан біз елді азық-түлікпен және ауыл шаруашылық шикізатпен қамтамасыз ету тұрғысынан ең жарамды нұсқа болып ұжымдық-үлестік және жеке меншікті эволюциялық қалыптастырудың бастапқы пункті ретінде мемлекеттік меншікке сүйенетін жерге меншік нысандарының плюрализмі болып табылады деген көзқарасты қолдаймыз.

Жерге жеке меншік иесі оған қожайын ретінде қарап, оның өнімділігін арттыруға, оны ұзақ жылдар бойынша жақсы экологиялық күйінде сақтауға материалды мүдделі екені түсінікті. Жерді өндеудің оңтайлы мерзімі, өндірілген өнімнің жоғары сапасы, дақылдардың өнімділігін ұдайы ұлғайту осы меншік нысанының басымдығы болып табылады. Алайда, осы жерге жеке меншіктің осы барлық басымдықтарды Қазақстанның қазіргі жағдайында жүзеге асырылуы қиын. Ауылда қажетті техника мен шағын механикаландыру құралдары жеткізілмейді, өнеркәсіп және ауыл шаруашылық өнімі арасындағы бағалар диспаритеті, сондай-ақ ауыл шаруашылық техникасын шетелдік өнім берушілеріне тәуелділік әлі сақталуда.

Мұнда оның елеулі үлесі Ресейден жеткізілетінін атап өткен жөн. Ресей мен Қазақстан арасындағы тік және көлденең байланыстардың бұзылуына, өзара шарттың міндеттемелерді, төлемдерді елемеумен және бас тартумен байланысты және т.с.с. «қожайынның пайда болған сезімі» түріндегі жерге жеке меншік басымдықтары анық экономикалық романтизмге ие.

Қазақстанның мемлекеттік-құқықтық қондырмасы бар транзиттік экономикасы жағдайларында меншіктің экономикалық қатынастары заңды бекітілуін сөзсіз алады. Осы ереже, әдетте аталған қатынастарды реттейтін және меншік құқығы институтын құратын құқықтық нормалар жүйесінде де анықталған, сонымен бірге көлемі бойынша мәлім жер телімінің меншік иесі болып табылатын нақты тұлғаға заң билігінің белгілі бір шамасын бекітуде де көрінеді.

Меншік құқықтарын талдау, алдында көрсетілгендей, экономикалық мектептердің әртүрлі өкілдерімен жүзеге асырылды.

Меншік құқығының заңды мазмұнын қолда бар жер теліміне ие болу, пайдалану және иелік ету бойынша меншік иесіне тиесілі құзыреттіліктерден тұрады. Әдетте, Солтүстік Қазақстан жағдайларында бұл 300 га астам ауыл шаруашылық мақсаттағы жерлер.

Аталған құзыреттіліктер, соның ішінде субъективті меншік құқығы оған осы жерге иелік етуге мүмкіндік береді. Меншік иесі осы құзыреттіліктерді жүзеге асыра алмаған және жағдайы жоқ болған кезде, онда ол осы құзыреттіліктерден айрылады. Мысалы, оның мүлігін қарыздары үшін қамауға алған кезде немесе мүлікті басқа адам заңсыз иелік еткен кезде. Меншіктің заңды мазмұны жерге меншік иесінің шаруашылық үстемдігінің заңмен қамтамасыз етілген мүмкіндігін білдіреді. Затқа, соның ішінде жерге заңды ие болудан басқа, заңсыз ие болуда бар. Қандай да бір құқықтық негіздемеге сүйенген кезде, ие болу заңды болып табылады.

Пайдалану құзыреттілігі затты жеке немесе өндірістік тұтыну, сонымен бірге өндірістік мақсаттарда пайдалану процесінде одан пайдалы қасиеттерді алуды заңды қамтамасыз етілген мүмкіндігі болып табылады. Мысалы, жер телімін тек өз жанұясы үшін өнім алу үшін ғана емес, сонымен бірге осы телімде өсірілген

өнімді сату мақсатында да пайдалануға болады. Әдетте, пайдалану құзыреттілігі иелік ету құзыреттілігіне негізделеді. Жиі затты, соның ішінде жерді оған иелік етпей пайдалануға болады. Ауыл шаруашылық өндірісінде осы қатынастар жалдау түрінде ұсынылады.

Қорытынды

Қайта құрылыс жағдайында, сондай-ақ құқықтық демократиялық қоғамның құрылысы аясында, Батыс кодекстерінен алынған заңды түсініктерді сәйкестендіру қажеттілігі туралы пікір күшейді. Осыған сәйкес олардың КСРО Конституциясына (1990, наурыз), ал кейін Тәуелсіз Қазақстанның Конституциясына (1993) елеулі әсер тигізді. Белгілі дәрежеде бұл әсер жаңа Конституцияға да (1995) тиді.

Қазақстанда жерді жекешелендіру жерге меншік нысанының алуан-түрлілігіне әкелді. Біздің ойымызша, жерді ауыл шаруашылық тауар өндірушілеріне, тек қана Қазақстан азаматтарына, ұзақ уақытқа жалға берумен мемлекеттік меншік нысанында болуы меншіктің ең тиімді нысаны болып табылады. Бұл қоғамдағы әлеуметтік шиеленісті шешіп, тиісті қатаң мемлекеттік бақылау кезінде ауыл шаруашылық мақсаттағы жерлерді тиімді пайдалану үшін объективті жағдай жасайды.

Меншік қатынастарын талдаудың практикалық мәні меншіктің түрлі нысандары кезінде құқықты тиімді экономикалық іске асырудың ең ұтымды жолдарына әсерін тигізуде.

Біздің елдің ерекшелігі – егін шаруашылығын жүргізу, сонымен қатар халық тығыздығы төмен кезіндегі отарлы мал шаруашылығы үшін пайдалы, үлкен жер аудандарының бар болуы. Осымен бірге, халық тығыздығы жоғары, құнарлы, суармалы жер телімдерімен өңірлер бар. Сондықтан біз аграрлық өнеркәсіптен болатын жоғары тиімділікті оны ұйымдастыруға әр түрлі ойластырылған тәсілдер арқылы ала аламыз, ал жер қатынастарына меншік бүкіл ел бойынша бірыңғай болуы тиіс.

Жер Қазақстан халқының жалпы ұлттық игілігі, оның ұлттық байлығы болып табылады, жер үшін біздің ата-бабаларымыз қанын төккен, сондықтан да ол ұлттық абырой ретінде саудасаттық мәні бола алмайды.

Әдебиеттер

- Антоненко Л. В. Становление права собственности на землю и другие природные ресурсы в современной России: Монография. – М.: Альфа-М, 2013. – 190 с.
- Fabre C. *Law and Philosophy*, 2002. – p. 249.
- Akkermans B. *Property Law* // Springer, Cham, 2014
- Шкрядов В.П. Экономика и право. О принципах исследования производственных отношений в связи с юридической формой их выражения. – М.: Экономика, 1967. – 189 с.
- Крассов О. И. Право собственности на землю в странах Европы. – М.: Норма: ИНФРА-М, 2014. – 399 с.
- Бондарев В. Ф. Формы реализации собственности на землю в сельском хозяйстве. – Владимир: Маркарт, 1999. – 111 с.
- Mousourakis G. *The Law of Property* // Springer, Berlin, Heidelberg, 2012. – pp.119-182.
- Yates E.M. *GeoJournal*, 1992. – vol. 26. – pp. 265-275.
- Hollwitz H., Yang S. *Land Resources Law / Handbook of Agri-Food Law in China* // Springer, Germany, European Union, 2018. – pp. 127-210.
- Анфиногентова А. А. Собственность на землю в России: История и современность. – М.: РОССПЭН, 2002. – 590 с.
- Dirgasová K., Lazíková J. *Agricultural Land Ownership as Food Sovereignty: The Case of Slovakia* // *Agricultural Law. LITES – Legal Issues in Transdisciplinary Environmental Studies*, 2017. – vol 1. – pp. 367-388
- Meng Z. «Dual Ownership» Versus «Absolute Ownership»: A Comparative Analysis // *Perspectives in Law, Business and Innovation*. Springer, Singapore, 2017. – pp. 37-75.
- Wu J. *Front. Law China*, 2009. – vol. 4. – pp. 39-46.
- Wang L. *Front. Law China*, 2006. – vol. 1. – pp. 311-328.
- Stasi A. *Property Law*. In: *General Principles of Thai Private Law* // Springer, Singapore, 2016. – pp.183-219.
- Маркс К., Энгельс Ф. Избранные письма. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1946. – С.153-154
- Конституция Республики Казахстан. – Алматы: «КІТАП», 1993. – С. 11.
- Конституция Республики Казахстан. – Алматы: «ЖЕТІ ЖАРҒЫ», 2007. – С. 75.
- Маркс К., Энгельс Ф. Избранные письма. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1947. – С. 27
- Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. – М.: Государственное издательство политической литературы, 1956. – т. 4. – С. 168.
- Brunori M. Access to Land and Security of Tenure in the Resolutions of the United Nations General Assembly // *Agricultural Law. LITES – Legal Issues in Transdisciplinary Environmental Studies*, 2017. – vol 1. – pp. 255-292
- Сводный отчет <http://mgov.kz/ru/zher-resurstary/22.04.2017>
- Жиентаев С. М. Формирование рыночных отношений в сельском хозяйстве Казахстана / Монография. – Москва: «ВЫСШАЯ ШКОЛА», 1996. – 64 с.
- Brion D.J. *International Journal for the Semiotics of Law*, 1999. – vol. 12. – pp. 317-325.
- Owley J. *The Use of Property Law Tools for Soil Protection* // *International Yearbook of Soil Law and Policy*. Springer, Cham, 2017. – pp. 339-357.
- Roeder R.W. Mine or Not? The Question of Ownership of Minerals and Mineral Rights // *Foreign Mining Investment Law*. Springer, Cham, 2016. – pp. 75-94.
- Ибришев Н.Н. Специфика земельной реформы в Республике Казахстан // *Проблемы агрорынка*, 2017. – №4. – С. 112-113.
- Sklenicka P., Salek M. *Landscape Ecol*, 2008. – vol. 23. – pp. 299-311.
- Абельдина Р.К. Тенденции рационального использования земель сельскохозяйственного назначения в Казахстане // *Проблемы агрорынка*, 2017. – №4. – С. 169.
- Richardson J.J. Uncertainty of Land Tenure and the Effects of Sustainability if Agriculture in the United States // *International Yearbook of Soil Law and Policy*. Springer, Cham, 2018. – pp. 125-132.

References

- Abeldina R.K. (2017) Tendencii racionalnogo ispolzovaniya zemel selskokozyaistvennogo naznacheniya v Kazahstane [Trends in the rational use of agricultural land in Kazakhstan]. *Problemy agrorynka*, vol. 4, p.169.
- Akkermans B. (2014) *Property Law*. Introduction to Law. Springer, Cham.
- Anfinogentova A.A. (2002) *Sobstvennost na zemlju v Rossii: istoriya i sovremennost'* [Property on land in Russia: History and modernity]. М.: ROSSPEN, 590 p.
- Antonenko L.V. (2013) *Stanovlenie prava sobstvennosti na zemlju i drugie prirodnie resursi v sovremennoi Rossii* [Becoming property rights to land and other natural resources in modern Russia]. Monograph. Moscow: Alpha-M, 190 p.
- Bondarev V.F. (1999) *Formi realizacii sobstvennost na zemlju v selskom hozyaistve* [Forms of realizing land ownership in agriculture]. Vladimir: Markarth, 111 p.
- Brion D.J. (1999) *International Journal for the Semiotics of Law*, vol. 12, pp. 317-325.
- Brunori M. (2017) Access to Land and Security of Tenure in the Resolutions of the United Nations General Assembly. *Agricultural Law. LITES – Legal Issues in Transdisciplinary Environmental Studies*, Springer, Cham, vol. 1, pp. 255-292.
- Dirgasová K., Lazíková J. (2017) *Agricultural Land Ownership as Food Sovereignty: The Case of Slovakia*. *Agricultural Law. LITES – Legal Issues in Transdisciplinary Environmental Studies*, Springer, Cham, vol. 1, pp. 367-388.

- Fabre C. (2002) *Law and Philosophy*, vol. 21, p.249.
- Hollwitz H., Yang S. (2018) *Land Resources Law. Handbook of Agri-Food Law in China, Germany, European Union*. Springer, Cham, pp.127-210.
- Ibrishev N.N. (2017) *Specifika zemelnoi reformy v Kazahstane [Specificity of land reform in the Republic of Kazakhstan]*. *Problems of the agromarket*, vol. 4, p. 112-113.
- Konstituciya Respubliki Kazahstan [The Constitution of the Republic of Kazakhstan] (1993) Almaty: «KITAP», p. 11.
- Konstituciya Respubliki Kazahstan [The Constitution of the Republic of Kazakhstan] (2007) Almaty: «Zhety zhargy», p. 75.
- Krassov O.I. (2014) *Pravo sobstvennosti na zemlyu v stranah Evropy [The right of ownership of land in European countries]*. Moscow: Norm: INFRA-M, 399 p.
- Marks K., Engel's F. (1956) *Sochineniya [Compositions]*. Moskva: Gosudarstvennoye izdatel'stvo politicheskoy literatury, vol. 4, p.168.
- Marks K., Engel's F. (1946) *Izbrannyye pis'ma [Selected letters]*. Moskva: Gosudarstvennoye izdatel'stvo politicheskoy literatury, vol. 4, pp. 153-154.
- Marks K., Engel's F. (1947). *Izbrannyye pis'ma [Selected letters]*. Moskva: Gosudarstvennoye izdatel'stvo politicheskoy literatury, p.27
- Meng Z. (2017) «Dual Ownership» Versus «Absolute Ownership»: A Comparative Analysis. *Perspectives in Law, Business and Innovation*. Springer, Singapore, pp. 37-75.
- Mousourakis G. (2012) *The Law of Property. Fundamentals of Roman Private Law*. Springer, Berlin, Heidelberg, pp. 119-182.
- Owley J. (2018) *The Use of Property Law Tools for Soil Protection*. *International Yearbook of Soil Law and Policy*. Springer, Cham.
- Richardson J.J. (2018) *Uncertainty of Land Tenure and the Effects of Sustainability if Agriculture in the United States*. *International Yearbook of Soil Law and Policy*. Springer, Cham, pp. 125-132.
- Roeder R.W. (2016) *Mine or Not? The Question of Ownership of Minerals and Mineral Rights*. *Foreign Mining Investment Law*. Springer, Cham, pp. 75-94.
- Shkredov V.P. (1967) *Ekonomika i pravo. O principah issledovaniya proizvodstvennyh otnoshenii v svyazi s iyuridicheskoi formoi ih vyrazheniya [Economics and law. On the principles of research of production relations in connection with the legal form of their expression]*. Moscow: Economics, 189 p.
- Sklenicka P., Salek M. (2008) *Landscape Ecol*, vol. 23, pp. 299-311.
- Stasi A. (2016) *Property Law. General Principles of Thai Private Law*. Springer, Singapore, pp. 183-219.
- Svodnyi otchet [Consolidated report] <http://mgov.kz/ru/zher-resurstary/22.04.2017>
- Wang L. (2006) *Front. Law China*, vol. 1, pp. 311-328.
- Wu J. (2009) *Front. Law China*, vol. 4, pp. 39-46
- Yates E.M. (1992) *GeoJournal*, vol. 26, pp. 265-275.
- Zhientaev S.M. (1996) *Formirovanie rynochnykh otnoshenii v selskom hozyaistve Kazahstana [Formation of market relations in agriculture in Kazakhstan]*. Monograph. Moscow: «HIGHER SCHOOL», 64 p.

Аубакирова Ж.Я.¹, Айтбембетова А.Б.², Сидоренко Е.Н.³

¹доктор экономических наук, e-mail: aubakyrova.zh@gmail.com

²доктор экономических наук, доцент, e-mail: aitbembetova2010@mail.ru

Казахский национальный университет им. аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

³кандидат экономических наук, доцент, Ростовский государственный университет,
Россия, г. Ростов-на-Дону

КОНКУРЕНТОСПОСОБНОСТЬ ТУРИСТСКОЙ ОТРАСЛИ КАЗАХСТАНА В УСЛОВИЯХ ТЕХНОЛОГИЧЕСКОЙ МОДЕРНИЗАЦИИ

Туризм является одной из ведущих и наиболее динамичных отраслей мировой экономики. Демонстрируя быстрые темпы роста, высокую конкурентоспособность, туризм оказывает огромное влияние на ключевые отрасли экономики, выступая катализатором социально-экономического роста и развития. Трансформация отрасли туризма Казахстана, переход на новые инновационные технологии выступает ключевым фактором диверсификации национальной экономики, ее конкурентоспособности. На туризм возложены амбициозные задачи – увеличение его доли в структуре ВВП Казахстана с 1,6 до 8% к 2023 году. В динамично меняющемся мире переход экономики на цифровые технологические платформы способствует дальнейшему росту производительности и интеллектуализации труда, ускоренному высвобождению рутинного труда во всех сегментах экономики. В статье анализируется отечественный и зарубежный опыт применения цифровых технологий в сфере туризма. Изучая зарубежный опыт, необходимо активнее использовать и адаптировать в Казахстане наиболее успешные бизнес-модели, технологии, процессы как действенный инструмент цифровизации отрасли. Целью исследования является анализ существующих барьеров экономического и институционального характера в области продвижения IT-технологий в отрасли туризма. В целом предложения в статье направлены на формирование единой маркетинговой стратегии, обеспечение высококачественной инфраструктуры, диверсификацию отрасли и перевод на цифровые платформы с целью роста конкурентных преимуществ и интеграцию в мировые туристические потоки.

Ключевые слова: конкурентоспособность, туризм, диверсификация туризма, цифровая экономика, цифровизация, информационно-коммуникационные технологии, инновационная статистическая платформа, онлайн-услуги.

Aubakirova Zh.Y.¹, Aitbembetova A.B.², Sidorenko E.N.³

¹doctor of Economic Sciences, Professor, e-mail: aubakyrova.zh@gmail.com

²doctor of Economic Sciences, Associate Professor, e-mail: aitbembetova2010@mail.ru
al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

³candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Rostov State University, Russia, Rostov-on-Don

Competitiveness of tourism industry of Kazakhstan in terms of technological modernization

Tourism is one of the leading and most dynamic sectors of the world economy. Demonstrating rapid growth and high competitiveness, tourism has a huge impact on key sectors of the economy, acting as a catalyst for socio-economic growth and development. The transformation of the tourism industry in Kazakhstan, the transition to new innovative technologies is a key factor in the diversification of the national economy, its competitiveness. Tourism has ambitious goals-to increase its share in the GDP structure of Kazakhstan from 1 to 8% by 2023. In a dynamically changing world, the transition of the economy to digital technology platforms contributes to the further growth of productivity and intellec-

tualization of labor, accelerated release of routine labor in all segments of the economy. The article analyzes the domestic and foreign experience of digital technologies in the field of tourism. Studying foreign experience, it is necessary to actively use and adapt in Kazakhstan the most successful business models, technologies, processes as an effective tool for digitalization of the industry. The aim of the study is to analyze the existing barriers of economic and institutional nature in the field of promotion of IT technologies in the tourism industry. In General, proposals in the article are aimed at the formation of a unified marketing strategy, providing high-quality infrastructure, diversification of the industry and transfer to digital platforms in order to increase competitive advantages and integration into global tourist flows.

Key words: competitiveness, tourism, diversification of tourism, digital economy, digitalization, information and communication technologies, innovative statistical platform, online services.

Аубакирова Ж.Я.¹, Айтбембетова А.Б.², Сидоренко Е.Н.³

¹экономика ғылымдарының докторы, e-mail: aubakirova.zh@gmail.com

²экономика ғылымдарының докторы, доцент, e-mail: aitbembetova2010@mail.ru

әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

³экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Ростов мемлекеттік университеті, Ресей, Ростов-на-Дону қ.

Технологиялық жаңғырту жағдайындағы Қазақстанның туристік саласының бәсекеге қабілеттілігі

Туризм әлемдік экономиканың жетекші және неғұрлым серпінді салаларының бірі болып табылады. Жылдам өсу қарқынын, жоғары бәсекеге қабілеттілікті көрсете отырып, туризм әлеуметтік-экономикалық өсу мен дамудың катализаторы ретінде экономиканың негізгі салаларына үлкен әсер етеді. Қазақстанның туризм саласын трансформациялау, жаңа инновациялық технологияларға көшу ұлттық экономиканы әртараптандырудың және оның бәсекеге қабілеттілігінің негізгі факторы болып табылады. Туризмге Қазақстанның ЖІӨ құрылымындағы үлесін 2023 жылға қарай 1-ден 8% – ға дейін ұлғайту сияқты өршіл міндеттер жүктелген. Серпінді өзгермелі әлемде экономиканың сандық технологиялық платформаларға ауысуы еңбек өнімділігінің одан әрі өсуіне және еңбекті интеллектуалдандыруға, экономиканың барлық сегменттеріндегі рутинді еңбектің жедел босатылуына ықпал етеді. Мақалада туризм саласында цифрлық технологияларды қолданудың отандық және шетелдік тәжірибелері талданады. Шетелдік тәжірибені зерттей отырып, Қазақстанда саланы цифрландырудың белсенді құралы ретінде неғұрлым табысты бизнес-модельдерді, технологияларды, процестерді пайдалану және бейімдеу қажет. Зерттеудің мақсаты туризм саласында ІТ технологияларын ілгерілету саласында кездесетін экономикалық және институционалдық сипаттағы кедергілерді талдау болып табылады. Тұтастай алғанда, мақаладағы ұсыныстар бірыңғай маркетингтік стратегияны қалыптастыруға, жоғары сапалы инфрақұрылымды қамтамасыз етуге, саланы әртараптандыру мен бәсекелі артықшылықтарды арттыру мақсатында цифрлық платформаларға аударуға және әлемдік туристік ағындарға интеграциялауға бағытталған.

Түйін сөздер: бәсекеге қабілеттілік, туризм, туризмді әртараптандыру, цифрлық экономика, цифрландыру, ақпараттық-коммуникациялық технологиялар, инновациялық статистикалық платформа, онлайн қызметтер.

Введение

Казakhstan в современном мире позиционируют себя как самостоятельное независимое государство, имеющее не только большую территорию с богатейшими природными ресурсами, но и свою уникальную историю, культурное наследие, обычаи. Сведения о стране, ее достижениях расширяются благодаря неограниченным возможностям информационного обмена, показа исторических, религиозных, культурных традиций, особенностей экономики и политики. Положительный имидж повышает инвестиционную привлекательность государства, региона, отрасли, способствует развитию туризма в стране.

Туризм является не только видом экономической деятельности, но и фактором роста экономической деятельности, качества жизни населения, основным драйвером экономического развития. Вместе с тем следует отметить, что повышение конкурентоспособности экономики и туристической сферы, в частности, не может обойтись без соответствующего развития информационных технологий. Переход к цифровой трансформации экономики Казахстана и ее отраслей способствует становлению информационного общества, росту доступности информационной инфраструктуры для всех граждан страны, новым возможностям для ведения бизнеса, серьезным экономическим и социальным выгодам в условиях технологической модернизации.

Материалы и методы

Материалы проведенного исследования включают ряд программных документов, как Стратегия «Казахстан – 2030», Государственная Программа «Цифровой Казахстан – 2020», «Концепция развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года». Для достижения поставленных целей исследование начинается с поиска и библиографического обзора материалов, привлечения статей и журналов зарубежных и отечественных изданий, а также официальных документов.

В рамках исследования приведены в качестве информационных ресурсов национальные доклады, глобальные данные в области развития новых технологий в сфере туризма, оценка конкурентоспособности индустрии туризма отдельных стран, проводимой Всемирным советом по путешествиям и туризму (оценки WTTC). Даются ссылки на фундаментальные и прикладные исследования отечественных и зарубежных авторов в области использования новых технологий в условиях модернизации и перехода сферы туризма на цифровые технологии. Это потребовало привлечения теоретического и экспертного анализа в качестве метода исследования. В работе дается обоснование системного спроса на новые технологии с учетом развития мировых трендов в сфере туризма, способности национальной экономики к их освоению и максимизации эффектов от их использования.

Обзор литературы

За последнее десятилетие мир быстро движется к экономике нового типа, основным инструментом ее формирования являются цифровые технологии. В современных условиях информационные технологии и цифровая трансформация являются основными факторами и условием обеспечения конкурентоспособности как на уровне отдельных предприятий, так и на уровне стран и наднациональных объединений, приводя к преобразованию всех экономических и производственных процессов, кардинальному повышению производительности, повышению качества и снижению себестоимости товаров и услуг (Henriksson, 2005).

Расширение роли информационных технологий в работе частного и государственного секторов является основой для перехода к цифровому государству. По прогнозам ведущих мировых экспертов, к 2020 году 25% мировой экономики

будет цифровой и внедрение технологий цифровизации экономики, позволяющих государству, бизнесу и обществу эффективно взаимодействовать, становится все более масштабным и динамичным процессом (Кевеш и др., 2017).

Ключом к сохранению конкурентоспособности экономики является развитие цифровой составляющей совместно с усилиями государства и бизнеса, в таких сферах как индустриальная, транспортно-логистическая инфраструктура, сельское хозяйство, недропользование, энергетика, туризм, образование и здравоохранение. Поэтому внимание государства на развитие цифровых технологий рассматривается как один из путей диверсификации национальной экономики, ее переориентации из сырьевой в индустриально-сервисную модель с использованием новых возможностей для рынка труда.

Как показывает мировой опыт, туризм в современной экономике занимает положение крупнейшей отрасли, мировой оборот которой сопоставим с мировым оборотом торговли нефтью. Так, именно туризм содействовал быстрому развитию таких крупных регионов, как Египет, Турция, Испания, способствовал созданию там современной инфраструктуры и рабочих мест (Price et al., 2006).

С появлением интернет-технологий развивались новые возможности для охвата рыночных ниш. Цифровой маркетинг стал неотъемлемой частью каждого бизнеса независимо от его размера и типа. Потребность в цифровом маркетинге стала неотъемлемой частью в индустрии туризма, когда клиенты имеют мгновенный доступ ко всем видам информации о тур-предложениях и лучших ценах. Сегодня цифровой маркетинг играет определяющую роль в достижениях и росте эффективности индустрии туризма ([https://www.researchgate.net/publication/The importance...](https://www.researchgate.net/publication/The_importance...)).

На наш взгляд, можно согласиться с трактовкой категории «электронный туризм» как комплексного понятия, объединяющего анализ, проектирование, внедрение и применение решений в области ИТ- и электронной коммерции в индустрии путешествий и туризма. А также анализ соответствующих экономических процессов, структуры рынка и управления взаимоотношениями с клиентами (Egger et al., 2008).

В других контекстах термин «технология путешествий» может относиться к технологии, предназначенной для использования путешественниками, например, легким портативным компьютерам с универсальными источниками

питания или спутниковым интернет-соединениям (Cantoni et al., 2013).

Международная туристская организация даёт оптимистичный прогноз по развитию туризма в мире, в пределах 3-4 % в год. За рубежом специалисты в сфере туризма разделяют систему туризма на две части: туристскую индустрию и индустрию гостеприимства, каждая из которых включает специфические виды обслуживания.

Что касается диверсификации туристской деятельности, то это есть одновременное развитие многих, не связанных друг с другом видов производства, расширение дополнительных услуг сервиса. Мировой опыт стратегии диверсификации обобщен в работах Ансоффа И., Кунца Р., Котлера Ф., Гринли Г., Минцберга Г., Портера М. и др. Во всем мире диверсификация связана с переходом на новые технологии, отрасли, рынки, разнообразие применяемых продуктов, которые выпускает компания. Кроме того, продукция или услуги предприятия должны быть абсолютно новыми, требующими новых финансовых инвестиций. Во-вторых, диверсификация связана с разнообразием применения продуктов, которые выпускает компания, которая делает эффективность ее функционирования независимой от жизненного цикла отдельного продукта, при этом решая в большей степени не столько задачи по выживанию компании, сколько задачи по обеспечению ее стабильного поступательного роста. Притом если продукты, выпускаемые компанией, имеют узкое применение, то она не является специализированной, но если они находят многообразное применение, то это диверсифицированная компания (Еремина, 2006).

Результаты и обсуждение

Основной целью развития туризма является создание современного высокоэффективного, конкурентоспособного комплекса, способного интегрироваться в систему мирового туристского рынка.

Государственная поддержка туристической отрасли находится в фокусе внимания Президента страны и правительства. Об этом свидетельствует принятие новой «Концепции развития туристской отрасли Республики Казахстан до 2023 года» (Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 июня 2017 года №406). Концепция ставит ряд важных, фундаментальных вопросов экономического, социального и технологического характера.

В ежегодных обращениях Президента страны Н. Назарбаева народу Казахстана – Послании «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность», Послании «Рост благосостояния казахстанцев: повышение доходов и качества жизни» – говорится об историческом вызове, который ставит перед Казахстаном, – Четвертая промышленная революция, выдвигая на повестку дня актуальных вопросов технологической модернизации, касающейся всех отраслей экономики и туристической сферы, в частности, перехода к цифровой экономике.

В современном мире эффект от цифровизации в сфере туризма бесспорно способствует росту производительности труда, увеличению рабочих мест в базовых и смежных отраслях производства, получению полной, достоверной и своевременной информации, качеству менеджмента. Согласно прогнозам UNWTO, вклад индустрии туризма в мировом ВВП к 2020 году увеличится ориентировочно до 10% (9,2 трлн. долл.), непосредственно в отрасли будет создано более 21 млн. рабочих мест, 325 млн человек будут работать по туристскому направлению, что составляет 10 процентов от общей мировой занятости (https://пекреационной_spravochnick.ru/однакотуризм/инновации...). **Всемирная туристская организация призывает правительства всех стран мира раскрыть потенциал туризма в области создания рабочих мест путем совершенствования информационных сетей и использования его человеческого капитала путем внедрения инновационных и инвестиционных ноу-хау. Путешествия и туризм в настоящее время являются крупнейшими источниками рабочих мест, на которые приходится около 11% мировой рабочей силы. Экономическое воздействие туризма наглядно подтверждается его относительным вкладом в ВВП, валютными поступлениями и возможностями трудоустройства.**

Глобальная конвергенция технологий проникает в индустрию туризма и поддерживает ее с помощью целого ряда крупных технологий. Рост потребительского спроса на туристическую продукцию стал одной из главных движущих сил в развитии широкого спектра технологий, в частности развития цифровой экономики, через внедрение цифровых платформ. Цифровые технологии существенно облегчают те или иные операции, для выполнения которых раньше пришлось бы затратить много времени и ресурсов.

У цифровой экономики множество определений. На наш взгляд, наиболее точным опреде-

лением цифровой экономики следует понимать систему экономических отношений, основанных на использовании цифровых информационно-коммуникационных технологий.

Директор «Sabre Travel Network Central Asia» Алексей Яншин, отвечая на вопрос об объеме туристического рынка Казахстана и опираясь на данные WTTC, приводит следующие показатели. Внутренние туристские расходы в 2017 г. составили 3,4 млрд. USD (для сравнения, в 2016 г. – 3,0 млрд USD). Данный показатель включает расходы резидентов на поездки внутри Казахстана как в деловых целях, так и с целью отдыха и характеризует потребление, относящееся к внутреннему туризму.

Для характеристики международных туристских расходов используется показатель «Расходы зарубежных посетителей» (Visitor Exports), представляющий собой расходы, производимые в стране зарубежными посетителями для поездок как в деловых, так и в личных целях, включая расходы на транспорт, и характеризующие потребление, относящиеся к въездному туризму. В Казахстане этот показатель по данным WTTC, в 2017 г. был равен 1,94 млрд. USD (1,7 млрд. – 2016 г.).

Расходы на отдых в 2017 г. (Leisure spending), согласно отчету WTTC, составили 4,57 млрд. USD (2016 г. – 4,0 млрд USD). В эту цифру входят расходы на отдых внутри Казахстана граждан страны и иностранных гостей. Кроме того, основным показателем, характеризующим воздействие туристского сектора на экономику страны, принято считать его вклад в создание ВВП. Данные, публикуемые WTTC, содержат две категории, первая из которых – Прямой вклад туризма в ВВП (Travel and Tourism Direct contribution to GDP) – представляет собой ВВП, созданный в отраслях, непосредственно связанных с туризмом (таких, как средства размещения, деятельность туроператоров, услуги пассажирского транспорта, а также рестораны, услуги по организации досуга и т.д.). Основой для вычисления данного показателя является внутреннее туристское потребление за вычетом закупок импортной и промежуточной продукции, осуществляемых предприятиями индустрии туризма. То есть, этот показатель представляет собой оценку добавленной стоимости, созданной в экономике за счет туристского потребления, и характеризует прямое воздействие туризма. Так вот, прямой вклад туризма по оценке WTTC в ВВП Казахстана в 2017 воздушном году составил 2,8 млрд USD (в 2016 г. – 2,4 млрд.).

Вторая категория – Совокупный вклад туризма в ВВП (Travel and Tourism Total contribution to GDP) – характеризует вклад индустрии туризма в ВВП с учетом ее косвенного воздействия. Данный показатель, кроме прямого вклада туризма в ВВП, включает в себя косвенное воздействие за счет таких факторов, как инвестиции в сферу туризма и путешествий, государственные расходы на нерыночные услуги (поддержка и координация в области туризма, реклама и продвижение турпродукта, обеспечение деятельности туристских информационных центров и другие виды расходов, осуществляемых государством на всех уровнях для поддержки сферы туризма в целом), закупки товаров и услуг, произведенных в экономике страны, осуществляемые предприятиями туристского сектора и индустрии гостеприимства, а также индуцированное воздействие за счет дополнительных расходов тех отраслей, которые косвенно заняты обслуживанием в сфере туризма. Этот показатель в 2017 году в соответствии с данными WTTC по Казахстану составил 9,0 млрд USD (в 2016 г. – 7,9 млрд USD).

Что касается бизнес туризма, то в 2017 г. его объем оценивался в 782,4 млн USD (2016 г. – 700 млн USD). В эту цифру входят расходы на бизнес поездки граждан РК и иностранных визитеров ([http://horde.kazakhstanu me/SuccessMedia/kazakhstanu.gynok...](http://horde.kazakhstanu.me/SuccessMedia/kazakhstanu.gynok...)).

В Казахстане в 2017 году количество внутренних туристов выросло в сравнении с 2016 годом на 20,2% и достигло 5,6 млн человек, Въездных туристов в Казахстане побывало 7,7 млн, что на 18,3% больше в сравнении с 2016 годом. При этом за пределы страны выехало 10,2 млн человек, что на 5,2% больше, чем за 2016 год.

По данным комитета по статистике, казахстанские курорты за указанный период заработали 12,4 млрд тенге, увеличив выручку в сравнении аналогичным показателем 2016 года на 26,5%. За 12 месяцев 815 гостиниц, санаториев и домов отдыха приняли 979,5 тыс. посетителей (на 34% больше, чем в 2016 году). По данным комитета по статистике Казахстана, в 2016 году в отрасли по направлениям искусства, развлечения и отдыха было инвестировано 68,779 млн тенге. Объем инвестиций на услуги по проживанию и питанию в 2016 году составил 80,780 млн. тенге (в 2015 году 48,336 млн тенге).

Вместе с тем, несмотря на позитивные результаты развития внутреннего туризма страны, в целом, задача обеспечения эффективности государственных вложений в реализацию про-

грамм в сфере туризма продолжает оставаться актуальной.

В рамках опроса, проведенного кафедрой рекреационной географии и туризма КазНУ им. аль-Фараби, была проведена оценка текущего состояния (2016) туристской отрасли Казахстана, проблем и перспектив её развития. В исследовании приняли участие представители отечественных и иностранных компаний, туроператоры, государственные организации, ассоциации, гостиницы и др. Основным препятствием для развития туризма в Казахстане респонденты считают отсутствие должной инфраструктуры (34%), ограниченный выбор туруслуг (17%), низкая квалификация кадров (11%), слабая господдержка (18%), сложные визовые процедуры (4%) и высокая стоимость услуг (16%) (<http://www.investkz.com/articles...>).

Современный конкурентоспособный туризм должен иметь широкий формат, включая всю необходимую инфраструктуру: мобильный транспорт, развитый гостиничный бизнес, сеть ресторанов, кафе, предприятий общепита, комплекс развлекательных и культурных объектов, готовность в сфере ИКТ, сопровождаемый цифровизацией всего комплекса.

Важным направлением в туристическом бизнесе наряду с цифровизацией должна быть безопасность, это отсутствие преступности, насилия и терроризма, надежность полицейских служб.

Безопасность претерпела значительные изменения: от более или менее пассивного фактора она перешла в активный и значимый фактор туризма, локализованный во времени и пространстве. Безопасность поездки стала глобальной проблемой, которую мы не можем игнорировать. В мире растет количество мест, ситуаций и туристов, пострадавших от отсутствия безопасности, что серьезным образом может влиять на имидж города или страны.

Сейчас в рамках рассматриваемых элементов безопасности выделяют общественную безопасность, а также безопасность в сфере здравоохранения, гигиены – чистую питьевую воду, необходимость вакцинации, чистоту туалетов. К сожалению, существующие риски и проблемы, связанные с поездками, не поднимаются на международном уровне (István Kóvári et al.).

Цифровизация и безопасность в качестве ключевых конкурентных факторов состоит в том, чтобы преодолеть трудности и препятствия, с которыми сталкивается индустрия туризма при инвестировании в новые продукты, услуги и помещения.

Смысл диверсификации туризма – повышение эффективности отрасли на длительную перспективу. Конкуренция мирового и внутреннего рынка диктует туристическим фирмам быть более технологичными и максимально соответствующими динамично меняющимся запросам современного потребителя. Диверсификация туризма – это открытие новых туристических продуктов и услуг. К перспективным видам туризма, набирающим оборот и в нашей стране, на сегодняшний день можно отнести МІСЕ-туризм. Это деловые поездки в виде семинаров, конференций, переговоров, выставок, бизнес-туров. Культурный, археологический и сакральный туризм – это путешествия по местам исторических и культурных памятников, участие в археологических раскопках. Отдых на природе – от летних лагерей и наблюдения за птицами и животными в их естественной среде обитания до экстремальных – скалолазания и спуска по горным рекам, экологический туризм, отдых в горах и на озерах, пляжный туризм. Развивается широко медицинский, спортивный и этнотуризм. Результатами диверсификации туристической отрасли являются снижение рисков, повышение эффективности, освоение новых сфер деятельности. Диверсификация предполагает расширение спектра экономических видов деятельности и усиление их конкурентных преимуществ. Необходимо выходить на те рынки, которые близки к их профилирующей деятельности, выравнять диспропорции экономического развития, что повышает общую конкурентоспособность туроператоров и отрасли в целом.

Туристы все чаще используют современные технологии организации путешествий. Развитие технологий привело к тому, что люди обращаются к технологиям, чтобы найти необходимую информацию и полезные рекомендации. Например, с помощью смартфона можно будет найти краткий путь к главным достопримечательностям города, воспользоваться услугами аудиогuida, определить время работы музеев, заказать такси, ужин и многое другое. Приложения на смартфонах отличаются не только функциональностью, но и становятся неотъемлемой частью туристических запросов и маршрутов.

Технологии путешествий (также называемые технологиями туризма и автоматизации гостеприимства) – это применение информационных технологий (ИТ) или информационно-коммуникационных технологий (ИКТ) в индустрии путешествий, туризма и гостеприимства. Одной из

форм технологии путешествия является отслеживание рейсов.

Поскольку путешествие подразумевает перемещение на дальние расстояния, технология путешествий была первоначально связана с системой резервирования (CRS) в отрасли авиакомпаний, но теперь используется более активно, включая более широкий сектор туризма, а также его подмножество индустрии. Хотя технология путешествий включает в себя систему компьютерного резервирования, она также представляет собой гораздо более широкий спектр приложений. Технологии путешествий включают виртуальный туризм в форме виртуальных туристических технологий. Технология путешествий также может упоминаться как электронная поездка / этравель или электронный туризм / этуризм (eTourism) (Benckendorff et al., 2014).

В условиях цифровизации стремительно увеличивается число пользователей Facebook, YouTube, Twitter, Инстаграм, TripAdvisor, где широко рекламируется деятельность туристических компаний. Растет количество on-line турагентств, приходя на место классических турагентских фирм. Если раньше Интернет был местом для поиска информации, то сейчас это место для бронирования и совершения покупок. Такие сервисы, как Booking.com, Expedia.com, Airbnb или Aviasales и другие, набирают все большую популярность. В сегодняшнюю цифровую эпоху, когда заказы подтверждаются в течение минуты и целая поездка может быть запланирована несколькими нажатиями кнопки компьютера, путешествия стали более доступными, простыми и удобными, чем когда-либо прежде.

Во многих развитых странах мира наблюдается значительный рост спроса на многофункциональные мобильные тревел-приложения, такие как Sabre Travel Network Central Asia, TripCase и др. Распространение мобильных тревел-технологий набирает популярность и в Казахстане, что связано с ростом общего числа пользователей мобильных приложений, а также с фактором оптимизации денежных, информационных и временных затрат.

Однако о широком развитии данного вида туристических онлайн-услуг говорить пока рано. К сожалению, в сегменте онлайн-туризма Казахстана практически нет других востребованных услуг, кроме бронирования и оплаты отелей и авиабилетов.

Есть и другие проблемы: слабая информатизация туристических объектов и неразвитость

соответствующих онлайн-сервисов в Казахстане, дефицит предложений и т.д. Конечно, с развитием информационных технологий, ростом числа пользователей, доверия к онлайн-продажам и уровня интернет-грамотности ситуация будет меняться. Однако в целом онлайн-туризм в Казахстане будет развиваться активно только тогда, когда будет расти доля населения, способная позволить себе путешествовать.

Рассматривая зарубежный контент, можно отметить, что 74% путешественников планируют своё путешествие онлайн. Турция, например, объявила курс на развитие «туризма 4.0», – страна намерена вложить значительные средства в цифровой маркетинг для своей туристической отрасли.

Азиатские страны, в экономику которых туризм вносит существенный вклад, приступили к цифровой трансформации на правительственном уровне. В июне Шри Ланка объявила о запуске масштабного цифрового промо страны как привлекательного туристического направления, благодаря которому власти планируют привлечь 2,5 млн туристов уже в этом году.

В Индонезии в качестве ответа на международную экспансию Airbnb при поддержке правительства запустили собственную сеть бронирования гестхаусов и вилл Indonesia Travel Exchange (ITX), в ее базе уже насчитывается 2000 различных домовладений, сдаваемых в аренду.

В мире работают десятки технологических стартапов в сфере туризма, которые стремятся привнести в отрасль свои оригинальные идеи. Так, например, недавно получившая очередной грант камбоджийская платформа CamboTicket по электронной почте даёт возможность зарезервировать место в автобусах, на пароммах и в частных службах такси одновременно в Камбодже, Лаосе, Вьетнаме и Тайланде. (<https://firstlinesoftware.ru/news/blog/tsifrovoy-turizm...>).

Несмотря на кризисную экономическую ситуацию в мире, туризм демонстрирует устойчивую тенденцию к росту. Быстро появляются новые туристические маршруты и страны, конкурирующие с традиционными мировыми лидерами. Однако разный уровень социально-экономического развития стран и регионов сказывается на неравномерной динамике международных туристских потоков.

Современные подходы к оценке конкурентных позиций разных стран отличаются количеством и составом показателей эффективности, которые необходимо использовать для опреде-

ления уровня конкурентоспособности. Выбор тех или иных показателей зависит, в первую очередь, от используемой методологии, способов получения информации, а также уровня затрат для получения данной информации. В современной практике, как правило, используются общедоступные статистические данные, а также экспертные оценки. Наиболее популярной является оценка конкурентоспособности туристической страны, проводимая Всемирным советом по путешествиям и туризму (WTTC).

В своем отчете *Travel and Tourism Competitiveness Report*, публикуемом в рамках Всемирного экономического форума (World Economic Forum, WEF), рассматривается индекс конкурентоспособности туристической страны, в которых учитываются факторы, влияющие на

привлекательность туристической индустрии для развития и инвестиций.

Так, 5 апреля 2017 года Всемирный экономический форум (WEF) опубликовал свой доклад «Конкурентоспособность туризма и путешествий». Доклад, проводимый раз в два года, описывает совокупность факторов и политики, обеспечивающие устойчивое развитие сектора путешествий и туризма, что, в свою очередь, способствует развитию и конкурентоспособности страны. В докладе все эти факторы описываются одним индексом – индекс конкурентоспособности туризма и путешествий, который подсчитан для 136 стран мира. Индекс конкурентоспособности рассчитывается на основе 14 отдельных компонентов, представленных в таблице 1 (*The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017*):

Таблица 1 – Показатели индекса конкурентоспособности туризма за 2017 год

Ключевые показатели	Место	Ключевые показатели	Место
Готовность в сфере ИКТ	52	Человеческие ресурсы и рынок труда	47
Здравоохранение и гигиена	6	Безопасность	58
Бизнес-среда	36	Ценовая конкурентоспособность	8
Экологическая устойчивость	99	Инфраструктура воздушного транспорта	71
Наземная и портовая инфраструктура	91	Инфраструктура туристических услуг	97
Природные ресурсы	92	Культурные ресурсы и деловые поездки	75
Примечание – таблица составлена на основе (<i>The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017</i>)			

Казахстан в мировом индексе конкурентоспособности в сфере туризма занял 81-е место, улучшив свою позицию на 4 пункта по сравнению с 2015 годом.

Наиболее сильные позиции в рейтинге Казахстана занимает по здравоохранению и гигиене (6 место), ценовой конкурентоспособности (8 место), бизнес-среде (36 место), человеческим ресурсам (47 место), информационно-коммуникационным технологиям (52 место), безопасности (58 место). По инфраструктуре туристических услуг (гостиницы, курорты, заведения общепита) наша страна занимает 97 место среди 136 стран.

Низко оценили эксперты и открытость страны для международных путешественников (113 место). Среди критериев, по которым оценивалась открытость, – визовые требования. По этому показателю Казахстан на 114 месте из 136

стран. По заключенным двусторонним соглашениям о воздушном сообщении наша страна заняла 121 место.

Эксперты ВЭФ также оценивали размер государственных расходов на развитие туризма (Казахстан занял 46 место), эффективность маркетинга и брендинга в продвижении страны как туристического направления (102 место).

По экологической устойчивости страна заняла 99 место, включая строгость природоохранных норм (85) и соблюдение природоохранных норм (80).

Низкие показатели по наземной и портовой инфраструктуре (91 место), по эффективности наземного транспорта Казахстан на 49 месте, качество и плотность дорог – 106 и 132 места, соответственно, авиатранспортная инфраструктура – 71, качество инфраструктуры воздушного транспорта – 89 место. Существенно

отстает и инфраструктура туристических услуг – 97 место, качество инфраструктуры туризма – 121 место, гостиничные номера – 82 место.

По оценке природных ресурсов – Казахстан на 92 месте, по привлекательности природных ресурсов страна – 97 место, а по цифровому спросу на природный туризм страна занимает

118 позицию среди 136 стран мира (<http://www.nv.kz/2017/04/10/152877>).

Сопоставляя Казахстан с некоторыми странами мира по доле туризма в ВВП, количеству туристов за год и другим критериям можно видеть, что оборот в туристической сфере не очень велик и может иметь хороший потенциал роста, см. таблицу 2 (<http://stattur.ru/statistics.php>).

Таблица 2 – Мировая статистика в сфере туризма (2017 г.)

Страна	Площадь, кв.км	Доля туризма в ВВП, %	Туристов за год, тыс. чел.	Оборот в туристической сфере за год в млн \$	Число архитектурных и природных объектов ЮНЕСКО
Россия	17075200	5.7	29848	11759	1610
Казахстан	2717300	5.3	4560	1467	32
Грузия	69700	23.5	2229	1787	30
США	9826630	8.2	75022	191325	1113
Узбекистан	447400	3.2	975	121	41
Франция	547030	9.1	83701	58150	394
Швеция	449964	9.6	10522	12856	142
Южная Корея	98480	5.1	14202	17836	111
Япония	377835	7.9	13413	18853	164

Примечание – таблица составлена на основе источника (http://stattur.ru/mipa_statistics.php)

Данные мировой статистики в сфере туризма (2017) показывают следующую картину: по объему оборота в туристической сфере за год (млн. долл) Казахстан находится среди таких стран, как Ангола, Гватемала, Маврикий. По доле туристов в ВВП мы на одном уровне с Украиной, Македонией, Монголией. По количеству туристов за год мы находимся на уровне таких стран, как Камбоджа, Филиппины, Албания (<http://stattur.ru/statistics.php>).

Проблем, тормозящих развитие туристической отрасли в Казахстане, еще много. В их числе: низкая плотность населения, разобщенность участников рынка, недостаточно развитая нормативно-правовая база, а также неадекватно высокие цены на размещение, при довольно низком уровне развития инфраструктуры, нехватка квалифицированных кадров. Сегодня по доступности и уровню сервиса отечественный турпродукт неконкурентоспособен на мировом рынке и уступает зарубежным аналогам (<http://travelbank.kz/novosti/kak-za-odin-god...>).

Следует отдельно сказать о данных официальной статистики и системе статистических показателей сферы туризма. Имеющиеся показатели не отражают величину вклада предприятий в удовлетворение туристского спроса. Нет механизма статистического учета, отражающего показатель туристской добавленной стоимости, туристской доли потребления продукции. Наличие объективной статистической информации имеет ключевое значение для всех лиц, принимающих решения. Статистические знания и информация усиливают прозрачность и открытость политических решений. Они представляют собой общественное благо, на котором базируется функционирование современного общества (Радилов, 2018).

Статистика Казахстана как базовый элемент цифровой экономики должна отражать реальные процессы и проблемы туристической отрасли. Она должна идти в ногу со временем и переходить на современные цифровые технологии обработки и хранения данных, ее высокую

скорость, возможность децентрализованного хранения больших данных, работу с неструктурированными данными. Сегодня мы имеем, к сожалению, иную картину. Данные официальной статистики не соответствуют количественным и качественным показателям отрасли, отсутствуют четкие, понятные и точные цифры в динамике, запаздывают и устаревают показатели во временном анализе, нет ясной методологии и общего тренда развития за ряд лет. Инновационная статистическая платформа «Талдау» не обновляется, показывая диаграммы по развитию туризма лишь до 2011 года.

На уровне туристских регионов в последнее время стало происходить усиление конкуренции за счет увеличения товарного предложения, падения общего уровня цен на услуги, совершенствования методов продвижения туристских услуг. Однако для повышения уровня конкурентоспособности туристского региона необходимо, чтобы был сбалансирован между собой уровень развития туристских предприятий и уровень развития туристской индустрии в регионе в целом. То есть если в регионе имеются привлекательные туристские ресурсы и есть места для непосредственного размещения объектов туристской индустрии, но слабо функционирует, например, транспортная инфраструктура, то такой регион не будет являться конкурентоспособным, а значит, из его туристского потенциала невозможно будет извлечь желаемую выгоду.

В качестве основных причин, усиливающих конкуренцию на мировом туристском рынке на всех уровнях развития, можно выделить:

– мировой финансово-экономический кризис, который способствовал снижению мировых туристских потоков, а, следовательно, ужесточению конкуренции между предприятиями туристской индустрии;

– выявление новых участников туристской индустрии – туристские регионы, которые активно продвигают себя как наиболее привлекательные для туристов, перетягивая на себя существенную долю туристских потоков (страны Азии, Африки);

– появление нетрадиционных, привлекательных видов туризма;

– рост количества однотипных туристских продуктов, туризма, что привело к насыщению предложения на туристском рынке.

Мощный импульс развитию туризма дала Международная выставка ЭКСПО-2017. Для специалистов туристской индустрии ЦА региона ежегодно проходит Международная казахстанская

выставка «Туризм и Путешествия» – KITF. Выставка KITF – платформа демонстрации новых продуктов, направлений, заключения договоров, формирования тенденций в туризме, установления долгосрочных партнерских отношений между поставщиками туруслуг и рынком Казахстана и Центральной Азии. Как показывает опыт, именно на выставке подтверждаются условия действующего партнерства и открываются новые возможности.

Заключение

Туризм сегодня является прибыльным видом бизнеса во всем мире. В связи с этим, повышение конкурентоспособности и эффективного управления туристской сферой Казахстана становится одной из приоритетных и значимых задач развития экономики и ее регионов. В целом комплексная стратегия совершенствования сферы туризма нацелена на разработку и внедрение специальных критериев и стандартов качества, формирование единой маркетинговой стратегии, обеспечение высококачественной инфраструктурой и высокого сервиса по мировым образцам. Также необходимо формирование и проработка новых видов туристских предложений, включая культурный, спортивный, медицинский, образовательный, экологический, этнографический, аграрный и другие.

Чтобы занять достойное место в мировой туристической индустрии в условиях жесткой конкуренции, Казахстану необходимо двигаться в направлении ускоренного внедрения продуктовых и технологических инновационных процессов. Продуктовые инновационные процессы выражаются в разработке новых, ранее неизвестных на рынке туров. Необходимо шире использовать востребованные в современном мире виды путешествий, в том числе экстремальные, экзотические, самобытные, отражающие культуру и быт местного, коренного населения с древнейших времен до настоящего времени.

В рамках технологических инноваций – шире привлекать новые формы материально-технического обеспечения туристической сферы с использованием IT-технологий, внедрение компьютерных технологий в систему бронирования и резервирования гостиниц, авиабилетов, использование инновационных технологий в сфере безопасности туристских маршрутов, а также мобильности, безопасности транспортного обслуживания.

Используя мировой опыт, современные инновационные технологии, активно применяя сетевые технологические платформы, а также собственные разработки в цифровизации отрас-

ли, Казахстан сможет достойно конкурировать с ведущими странами мира в индустрии туризма, продвигая национальный туризм на международных рынках под единым туристским брендом.

Литература

- Henriksson R. Semantic web and e-tourism», working paper. – Helsinki University. – 2005. Available at: https://www.researchgate.net/publication/251714067_Digital_economy_and_tourism_impacts_influences_and_challenges
- Кевеш М. А., Абдрахманова Г.И., Гохберг Л.М. Индикаторы цифровой экономики 2017: стат. сборник / Нац. исслед. ун-т «Высшая школа экономики». – М.: НИУ ВШЭ, 2017. – 320 с.
- Price J., Starkov M. Building a blog strategy in hospitality: grow customer relationships and direct online revenue. – 2006. Available at <http://www.hospitalitynet.org/news/4026867.htm>
- The importance of digital marketing issues. Available from: https://www.researchgate.net/publication/318360774_the_importance_of_digital_marketing_issues [accessed Oct 11 2018].
- Egger R., Buhalis D. Etourism Case Studies: Management and Marketing Issues. – Amsterdam: Butterworth-Heinemann. – 2008. ISBN 978-0-7506-8667-9.
- Cantoni L., Xiang Z. Information and Communication Technologies in Tourism 2013. – Berlin – Heidelberg: Springer. – 2013. ISBN 978-3-642-36309-2.
- Еремина Е.В. Диверсификация как стратегия развития предприятия. – 2006. <https://cyberleninka.ru/article/n/diversifikatsiya-kak-strategiya-razvitiya-predpriyatiya>
- Интернет-источник: https://spravochnik.ru/amp/turizm/innovacii_v_turizme/neobhodimost_sozdaniya_novyh_form_turizma
- Рынок туризма Казахстана <http://horde.me/SuccessMedia/rynok-turizma-kazahstana.html>
- Перспективы развития туризма в Казахстане: мнение участников выставки «Туризм и Путешествия» KITF 2016 <http://www.investkz.com/articles/9285.html>
- István K., Krisztina Z. Safety and security in the age of global tourism (The changing role and conception of Safety and Security in Tourism). http://ageconsearch.umn.edu/record/104672/files/10_Kovari_Safety_Apstract.pdf
- Benckendorff P., Sheldon P.J., Fesenmaier D.R. Tourism Information Technology (Second Edition). – Wallingford, UK: CABI. – 2014. ISBN 978-1-7806-4185-0.
- Цифровой туризм: какие сегменты рынка организованных путешествий оцифровываются прежде всего? <https://first-linesoftware.ru/news/blog/345-tsifrovoy-turizm-kakie-segmenty-rynka-organizovannykh-puteshestvij-otsifrovuyutsya-prezhdevsego>
- The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017 <http://reports.weforum.org/travel-and-tourism-competitiveness-report-2017/>
- Казахстан занял 81-е место в рейтинге конкурентоспособности в сфере туризма <http://www.nv.kz/2017/04/10/152877>
- Статистика по странам мира <http://stattru.ru/statistics.php>
- Как за один год Казахстану стать туристической страной? <http://travelbank.kz/novosti/kak-za-odin-god-kazahstanu-stat-turisticheskoy-stranoy/>
- Радилов Д. С. Цифровая экономика в официальной статистике. <https://elibrary.ru/item.asp?id=32532449>

References

- Benckendorff P., Sheldon P.J., Fesenmaier D.R. (2014) Tourism Information Technology (Second Edition). Wallingford, UK: CABI. ISBN 978-1-7806-4185-0.
- Cantoni L., Xiang Z. (2013) Information and Communication Technologies in Tourism 2013. Berlin – Heidelberg: Springer. ISBN 978-3-642-36309-2.
- Egger R., Buhalis D. (2008) Etourism Case Studies: Management and Marketing Issues. Amsterdam: Butterworth-Heinemann. ISBN 978-0-7506-8667-9.
- Henriksson R. (2005) Semantic web and e-tourism. Working paper. Helsinki University. Available at https://www.researchgate.net/publication/251714067_Digital_economy_and_tourism_impacts_influences_and_challenges
- Internet-source: https://spravochnik.ru/amp/turizm/innovacii_v_turizme/neobhodimost_sozdaniya_novyh_form_turizma/
- István K., Krisztina Z. Safety and security in the age of global tourism (The changing role and conception of Safety and Security in Tourism). http://ageconsearch.umn.edu/record/104672/files/10_Kovari_Safety_Apstract.pdf
- Kak za odin god Kazakhstanu stat' turisticheskoy stranoy? [How can Kazakhstan become a tourist country in one year?] <http://travelbank.kz/novosti/kak-za-odin-god-kazahstanu-stat-turisticheskoy-stranoy/>
- Kazakhstan zanyal 81-ye mesto v reytinge konkurentosposobnosti v sfere turizma [Kazakhstan ranked 81st in the competitiveness ranking in tourism] <http://www.nv.kz/2017/04/10/152877>
- Kevesh M. A., Abdrakhmanova G.I., Gokhberg L.M. (2017) Indikatory tsifrovoy ekonomiki 2017: stat. sbornik [Indicators of the digital economy 2017: stat. compilation]. Nats. issled. un-t «Vysshaya shkola ekonomiki». M.: NIU VSHE, 320 p.

Perspektivy razvitiya turizma v Kazakhstane: mneniye uchastnikov vystavki «Turizm i Puteshestviya» KITF 2016 [Prospects for the development of tourism in Kazakhstan: the opinion of the participants of the «Tourism and Travel» exhibition KITF 2016] <http://www.investkz.com/articles/9285.html>

Price J., Starkov M. (2006) Building a blog strategy in hospitality: grow customer relationships and direct online revenue. Available at <http://www.hospitalitynet.org/news/4026867.htm>

Radilov D. S. Tsifrovaya ekonomika v ofitsial'noy statistike [The digital economy in official statistics]. <https://elibrary.ru/item.asp?id=32532449>

Rynok turizma Kazakhstana [Kazakhstan tourism market] <http://horde.me/SuccessMedia/rynok-turizma-kazahstana.html>

Statistika po stranam mira [Country statistics] <http://statur.ru/statistics.php>

The importance of digital marketing issues. Available from: https://www.researchgate.net/publication/318360774_the_importance_of_digital_marketing_in_the_tourism_industry [accessed Oct 11 2018].

The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017 http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf

Tsifrovoy turizm: kakiye segmenty rynka organizovannykh puteshestviy otsifrovyvayutsya prezhde vsego? [Digital tourism: which segments of the organized travel market are digitized first?] <https://firstlinesoftware.ru/news/blog/345-tsifrovoj-turizm-kakie-segmenty-rynka-organizovannykh-puteshestvij-otsifrovyvayutsya-prezhde-vsego>

Yeremina E.V. (2006) Diversifikatsiya kak strategiya razvitiya predpriyatiya [Diversification as an enterprise development strategy]. <https://cyberleninka.ru/article/n/diversifikatsiya-kak-strategiya-razvitiya-predpriyatiya>

Арын Ә.А.

PhD докторант, УО «Алматы Менеджмент Университет»,
Казахстан, г. Алматы, e-mail: aryn_assel@mail.ru

АНАЛИЗ ФИНАНСИРОВАНИЯ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ В МИРЕ

В статье проведен сравнительный анализ систем финансирования высшего образования в разных странах, определена степень участия различных субъектов, участвующих в финансировании образования. Основная цель исследования состоит в том, чтобы определить долю участия государства, частного сектора и других субъектов в финансировании сферы высшего образования в различных странах мира. При проведении исследования автором были использованы общенаучные методы и приемы, как анализ, синтез, сравнение, обобщение с соответствующими выводами.

Согласно результатам исследования, отмечается, что субъекты финансирования высшего образования в каждой стране отличаются друг от друга и что в некоторых странах существуют различные финансовые системы высшего образования. Например, в США, Великобритании и Южной Корее по сравнению с государственным сектором преобладает участие частного сектора. Однако в большинстве европейских стран доминирует роль государственного сектора. В большинстве стран на финансирование высшего образования выделяется более 1,5% ВВП, в некоторых странах, таких как Канада, Корея и США, этот показатель превышает 2,3% ВВП. При этом такие страны как Бельгия, Италия и Германия на финансирование высшего образования выделяют менее 1,5% ВВП. В большинстве стран-членов ОЭСР более 22% всех расходов государственного бюджета составляет государственное финансирование высшего образования.

Практическая значимость проведенного исследования состоит в том, что результаты исследования могут быть применены при подготовке аналитической части программ по развитию высшего образования в Казахстане.

Ключевые слова: образование, высшее образование, финансирование, правительство, частный сектор, бюджет.

Aryn A.A.

PhD student, EI «Almaty Management University»,
Kazakhstan, Almaty, e-mail: aryn_assel@mail.ru

Analysis of funding for higher education in the world

The current study discusses the different applications of higher education financing systems and analyze the contribution of different actors participating in higher education financing.

The main objective of the study is to determine the share of participation of the state, private sector and other entities in financing higher education in different countries of the world. During the research, the author used general scientific methods and techniques, like analysis, synthesis, comparison, generalization with the corresponding conclusions.

According to the results of the study, the participants in higher education financing in every country are different from each other. Some countries have distinct finance systems in higher education. In some countries as the USA, the United Kingdom and Korea the participation of private sector is more important than public sector's participation, in most European countries public sector is more dominant. Most countries spend more than an average of 1.5% of GDP on higher education financing, this rate exceeds 2.3% of GDP in some countries such as Canada, Korea and the USA but some other countries such as Belgium, Italy and the Germany allocate less than 1.5% of GDP. Most OECD members support higher education and its actors by using public funds which is more or less 22% of their public budgets.

The practical significance of the study is that the results of the research can be applied in the preparation of the analytical part of programs for the development of higher education in Kazakhstan.

Key words: government, private sector, education, financing, budget, higher education.

Арын Ә.А.

PhD докторанты, ББМ «Алматы Менеджмент Университеті»,
Қазақстан, Алматы қ., e-mail: aryn_assel@mail.ru

Әлемде жоғары білімді қаржыландыруды талдау

Мақалада әртүрлі елдегі жоғары білім беру жүйесін қаржыландыру модельдері талданып, қаржыландыруды жүзеге асыратын субъектілерге салыстырмалы талдау жүргізілді. Зерттеудің басты мақсаты – әртүрлі елдердегі жоғары білім жүйесін қаржыландыратын мемлекет, жеке сектор және басқа да субъектілердің қажыландыру үлесін анықтау. Зерттеуді жүргізу барысында автор тарапынан талдау, синтез, салыстыру, қорытынды жасай отырып жалпылау сияқты жалпы ғылыми әдістер мен тәсілдер қолданылды.

Зерттеудің нәтижелері көрсетіп отырғандай, әр елдің жоғары білім беруді қаржыландыру көздері бір-бірінен ерекшеленеді және кейбір елдерде жоғары білім берудің әртүрлі қаржыландыру жүйелері бар. Мысалы, Америка Құрама Штаттарында, Ұлыбритания мен Оңтүстік Кореяда мемлекеттік сектормен салыстырғанда, жеке сектордың қатысуы басым. Алайда көптеген еуропалық елдерде мемлекеттік сектордың рөлі басым болып келеді. Көптеген елдерде жоғары білім беруді қаржыландыруға ЖІӨ-нің 1,5%-дан астамы, тіпті Канада, Корея және АҚШ сияқты елдерде бұл көрсеткіш ЖІӨ-нің 2,3%-нан асады. Сонымен қатар, Бельгия, Италия және Германия сияқты елдер жоғары білімді қаржыландыру үшін ЖІӨ-нің 1,5%-дан аз бөледі. ЭЫДҰ елдерінің көпшілігінде мемлекеттік бюджеттің барлық шығындарының 22%-дан астамы жоғары білім беруді мемлекеттік қаржыландыру үшін жұмсалады.

Жүргізілген зерттеудің тәжірибелік маңызы бар, осылайша зерттеу нәтижелері Қазақстандағы жоғары білім беру жүйесін дамыту бойынша бағдарламалардың аналитикалық бөлімін әзірлеу барысында қолданылуы мүмкін.

Түйін сөздер: білім, жоғары білім, қаржыландыру, мемлекет, жеке сектор, бюджет.

Введение

Во всем мире признано, что инвестиции в высшее образование приносят пользу как для экономики, так и для общества в целом. Инвестиции в развитие университетов повышают качество и количество высокообразованных выпускников. Инвестиции в исследование и науку повышают производительность и количество высококвалифицированных выпускников научно-педагогического направления (PhD). Выпускники используют свой опыт и знания в работе и становятся ключевыми игроками в обществе знаний и экономике. В обществе, в котором наблюдается высокий удельный вес выпускников университетов, отличается своей развитостью и гражданской активностью (O'Carroll, 2006: 4).

Чем больше придается значение развитию образованию в стране, тем больше развивается ее экономика и социально-культурная структура, также повышается качество обслуживания, которое правительство предоставляет своим гражданам. При этом, одним из самых важных уровней системы образования является высшее

образование. Система высшего образования вносит значительный вклад в улучшение человеческого капитала страны. Можно отметить, что увеличение числа студентов, обучающихся в университетах, приводит к повышению уровня государственного и национального дохода. Таким образом, можно с уверенностью предположить, что высшее образование влияет на повышение уровня благосостояния людей.

Высшее образование оказывает важное влияние отдельным людям, улучшая их жизненные шансы и возможности; экономике, благодаря инновациям и навыкам; и обществу, увеличивая наши знания, создавая научные открытия и расширяя социальную мобильность и сплоченность (Report of Universities UK, 2014: 2).

Финансирование системы высшего образования является одной из главных проблем этой отрасли. В основном финансирование высшего образования осуществляется государственным или частным сектором. За последние двадцать лет участие государственного сектора заметно снизилось. Однако стоит отметить, что во многих странах финансирование со стороны государственного сектора все еще доминирует.

Материалы и методы

В настоящем исследовании рассматриваются различные системы финансирования высшего образования в разных странах и анализируется вклад различных субъектов, участвующих в финансировании образования. Рассматриваются системы финансирования высшего образования в различных странах мира. В первой части этого исследования основное внимание уделяется обзору системы высшего образования в странах, а во второй части – сравнению субъектов, которые вносят вклад в финансирование высшего образования в соответствующих странах. Таким образом, в исследовании представляется сравнительный анализ системы финансирования высшего образования между странами.

Методологической основой исследования явились экономические закономерности и основные положения и концепции финансирования высшего образования. Основным инструментом исследования являлась методология системного и программно-целевого подхода к финансированию высшего образования. В процессе исследования использовались следующие методы: экономико-статистическое, абстрактно-логическое, экспертное, методы сравнительного анализа, анализ, классификации и др. Информационную базу исследования составили законодательные и нормативные правовые акты в области образования, а также регулирующие финансы высшего образования, данные, отчетно-аналитические материалы Всемирного банка, ОЭСР, ЮНЕСКО и т.д.

Обзор литературы

При проведении исследования для обоснования актуальности темы исследования и определения роли развития высшего образования в экономике и обществе использовались труды зарубежных авторов, таких как Valero A., J. Van Reepen, которые рассматривали вопросы экономического эффекта от деятельности университетов (Valero, 2018: 32), Varghese N.V., который исследовал вопросы влияния государственных реформ на развитие высшего образования (Varghese, 2016: 10). Аналитической основой исследования послужили годовые отчеты Организации экономического сотрудничества и развития Education At Glance 2013, 2015 и 2017 года, а также отчет «The economic and social impact of higher education» Ассоциации университетов Ирландии, «The impact of universities on the UK

economy» Ассоциации университетов Великобритании.

Развитие высшего образования оказывает положительное воздействие на экономическое развитие регионов. Таким образом, можно отметить, что чем больше количество университетов в стране, тем больше уровень ВВП на душу населения. По результатам исследования, в котором приняли участие университеты в почти 1500 регионах 78 стран мира с 1950 года, увеличение количества университетов в стране приводит к более быстрому последующему экономическому росту. Например, страны, в которых в 1960 году функционировало большое количество университетов, как правило, в течение следующих четырех десятилетий показывали более высокие темпы роста. В целом, результаты исследований показывают, что увеличение числа университетов на 10% приводит к увеличению ВВП на душу населения в регионе на 0,4% (Valero, 2018: 32).

В Великобритании в 2005 году расходы на высшее образование в среднем составляли 21 000 фунтов стерлингов в расчете на одного студента (Pricewaterhouse Coopers, 2005). При этом, в течение жизни каждого выпускника возврат для государства в виде налогов и государственного страхования составляет приблизительно 93 000 фунтов стерлингов. Это соответствует средней окупаемости в 12,1%.

Другие исследования показывают, что возвратность инвестиций в образование составляет от 6% до 8% в год для мужчин и 9-11% для женщин (Harmon, 2003; Heckman, 2003).

Оценки доходности инвестиций в образование показывают, что доходность высшего образования не только возрастает, но и превосходит доходы других уровней образования. Такие значительные изменения произошли, начиная с 1960-х и 1970-х годов (Всемирный банк, 2002), когда доходы от начального образования были выше, чем на других уровнях. Исследования показывают, что заработная плата мужчин, имеющих высшее образование по сравнению с теми, кто имеет лишь школьное образование, выше на 82 % в Индонезии, и почти на 300 % в Парагвае. Для женщин преимущество варьируется от 55 % в Индонезии до 179 % в Бразилии (UIS-OECD, 2003).

Исследования показывают, что в государственном и частном секторах знания и навыки более высокого уровня, которыми обладают рабочие, влияют на производительность как прямо, так и косвенно. Так, увеличение доли рабочей

силы с высшим образованием на 1% повышает уровень долгосрочной производительности на 0,2-0,5% (BIS research paper, 2013: 8).

Также стоит отметить, что страны с широко развитой системой высшего образования и с более высоким уровнем инвестиций в научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую деятельность имеют более высокий потенциал роста в условиях глобализации экономики знаний (Varghese, 2016: 10).

При этом охват обеспеченных высшим образованием в глобальном масштабе увеличился с 100 млн. до 177,7 млн. в период с 2000 по 2010 год (UIS, 2012), что отражает средний ежегодный прирост охвата более 7,7 млн. обучающихся. В 2010 году общий коэффициент охвата в мире (GER) составил 29 %.

Тем не менее, GER не только варьируется в разных регионах, но также в некоторых случаях значительно увеличился за последние годы. Например, GER варьируется от 7 % в Африке к югу от Сахары до 76 % в Северной Америке и Западной Европе. GER более чем удвоился в период с 1991 по 2010 год в арабском регионе (с 11% до 24 %), более чем в четыре раза в Восточной Азии и Тихоокеанском регионе (с 7% до 29 %), увеличился почти в три раза (с 6% до 17 %) в Южной и Западной Азии и более чем в два раза (с 17% до 41 %) в Латинской Америке. Это быстрое расширение сектора очень часто происходит при поддержке негосударственного финансирования.

В мире существует четыре различных метода финансирования высшего образования. В первом методе высшее образование финансируется только за счет использования государственных ресурсов. Во втором методе сфера высшего образования финансируется за счет платы за обучение. Третий метод финансирования высшего образования предполагает использование частных ресурсов. Четвертый метод финансирования высшего образования предполагает сотрудничество между университетами и отраслями (Soyler, 2011).

Результаты и обсуждение

По результатам анализа моделей финансирования высшего образования была рассмотрена классификация, применяемая Организацией экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), которая определяет четыре независи-

мые модели финансирования высшего образования. В первой модели, студенты не оплачивают обучение в высших учебных заведениях либо оплачивают незначительную сумму в связи с тем, что для студентов создана эффективная система государственной поддержки. Например, такие страны, как Дания, Финляндия, Исландия, Норвегия и Швеция относятся к этой модели. В этих странах установлены более прогрессивные налоговые ставки (OECD, 2013), что позволяет студентам не платить за обучение и получать хорошую поддержку со стороны государства. В этих странах установлены высокие ставки подоходного налога. Средний показатель доступа к высшему образованию для этой группы составляет 75%, что намного выше среднего показателя ОЭСР, который составляет 60% (рисунок 1). Эти высокие показатели поступления могут также отражать привлекательность высокоразвитых систем финансовой поддержки студентов этих стран, а не только отсутствие платы за обучение. Так, в этих странах более 55% студентов получают государственные гранты, государственные займы или комбинацию из двух.

Вторая модель характеризуется высокой оплатой за обучение и хорошо развитой системой поддержки студентов. Ко второй модели относятся такие страны как Австралия, Канада, Нидерланды, Новая Зеландия, Соединенное Королевство и США. В этих странах установлены высокие цены на обучение в организациях высшего образования, но при этом государство оказывает значительную поддержку студентам. Средний показатель доступа к получению высшего образования категории А в этих странах составляет 76%, что значительно выше среднего показателя по ОЭСР и выше, чем в большинстве стран с низкой оплатой за обучение (за исключением стран Северной Европы). Нидерланды и, в меньшей степени, Великобритания, перешли от Модели 4 (страны с более низкой оплатой за обучение и менее развитые системы поддержки учащихся) к Модели 2 с 1995 года.

Страны, относящиеся к Модели 2, как правило, являются теми, где частные организации (например, частные предприятия и некоммерческие организации) вносят наибольший вклад в финансирование высших учебных заведений. Другими словами, в странах Модель 2 расходы на образование распределяются между правительством, домашними хозяйствами и частными компаниями (таблица 1).

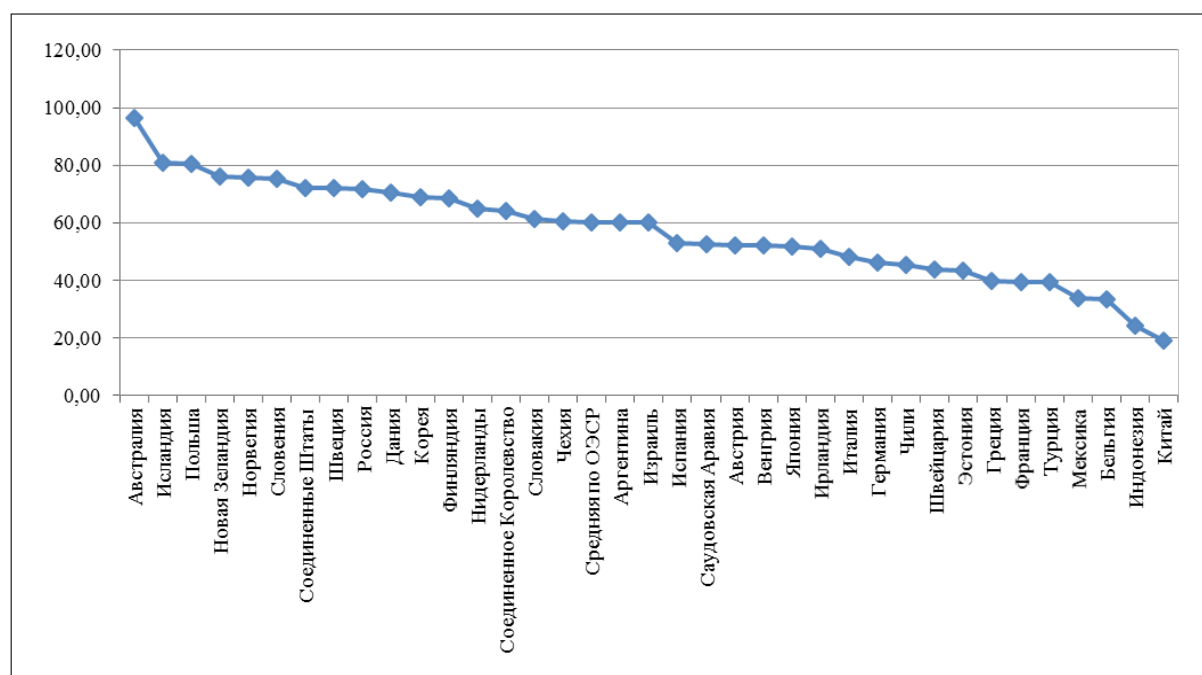


Рисунок 1 – Процент поступления в высшие учебные заведения по странам ОЭСР (2011)

По данным, представленным в таблице 1, к странам с наибольшим объемом государственного финансирования относятся Финляндия и Норвегия – 96%, в которых частные расходы не превышают 4%. Высокий удельный вес финансирования государства наблюдается также в Люксембурге, Дании и Австрии. Эти страны относятся к первой модели.

Согласно данным, представленным в таблице 1, наименьший объем финансирования государства – 28%, а значит наибольший объем финансирования со стороны частного сектора – 72% наблюдается в Великобритании, где 48% расходов на образование несут сами домохозяйства. Такая же ситуация наблюдается в США, где финансирование частного сектора занимает 65%, Южной Кореи – 66% и Японии – 66%. Эти страны относятся ко второй модели. Более наглядно данные представлены на рисунке 2.

К третьей модели относятся страны, где плата за обучение высокая, но при этом система поддержки студентов слабая.

В Чили, Японии и Корее большинство студентов платят высокую плату за обучение (в среднем более 4 500 долларов США в ВУЗах), но системы поддержки обучающихся несколько менее развиты, чем в моделях 1 и 2. Этот подход налагает тяжелое финансовое бремя на студентов и членов их семей. Процент доступа к поступлению в университеты в этих странах ниже средне-

го показателя по ОЭСР в Чили (45%) и Японии (52%), но значительно выше в Корее (69%). В Японии и Корее некоторые обучающиеся, которые преуспевают в академическом плане, но испытывают трудности с финансированием своих исследований. Япония и Корея входят в число стран с самым низким уровнем государственных расходов, выделяемых на высшее образование, в процентах к ВВП (таблица 2). Это связано с небольшим удельным весом студентов, получающих государственные кредиты. Однако, следует отметить, что обе страны в последнее время внедрили реформы для улучшения своих систем поддержки обучающихся. В результате эти страны приближаются к Модели 2.

Согласно данным, представленным в таблице 2, четко показано, что общий объем расходов в большинстве стран составляет 1,6% от ВВП. В некоторых странах, таких как Канада, Корея и США, он превышает даже 2,3%; однако такие страны как Бельгия, Чехия, Германия, Венгрия, Италия и т.д. на финансирование образования в целом выделили в 2014 году менее 1,5% ВВП. В 2000 году темпы общих и частных расходов частного сектора были самыми высокими в ВВП. Глобальный экономический кризис сыграл значительную роль в мировой экономике после 2008 года. Таким образом, правительствам пришлось сократить государственные расходы на высшее образование.

Таблица 1 – Распределение государственных и частных расходов на образовательные учреждения (2014 год)

	Гос. финансирование ВУЗов	Расходы домохозяйств	Расходы других частных лиц	Все частные расходы
<i>1</i>	<i>2</i>	<i>3</i>	<i>4</i>	<i>5</i>
Финляндия	96	0	4	4
Норвегия	96	3	1	4
Люксембург	95	3	2	5
Дания	95			5
Австрия	94	3	3	6
Исландия	91	8	1	9
Швеция	89	1	10	11
Бельгия	88	6	6	12
Аргентина	86			14
Словения	86	12	2	14
Германия	86			14
Эстония	85	8	7	15
Польша	81	16	2	19
Франция	79	12	10	21
Латвия	79	20	1	21
ЕС средняя	78	15	7	22
Словакия	77	12	11	23
Литва	77	18	5	23
Чехия	76	10	14	24
Индонезия	76			24
Турция	75	13	12	25
Ирландия	74	21	5	26
Мексика	71	29	0	29
ОЭСР средняя	69,9	21,9	9,6	30,1
Нидерланды	70	16	14	30
Венгрия	70			30
Испания	68	28	3	32
Россия	66	23	11	34
Италия	65	27	8	35
Португалия	62	31	6	38
Израиль	52	27	21	48
Новая Зеландия	51	34	15	49
Канада	48	26	25	52
Колумбия	46			54
Австралия	39	48	14	61
Чили	36	55	9	64
США	35	46	19	65
Южная Корея	34	42	24	66
Япония	34	51	15	66
Великобритания	28	48	25	72

Примечание – составлено на основе источника (OECD, 2015)

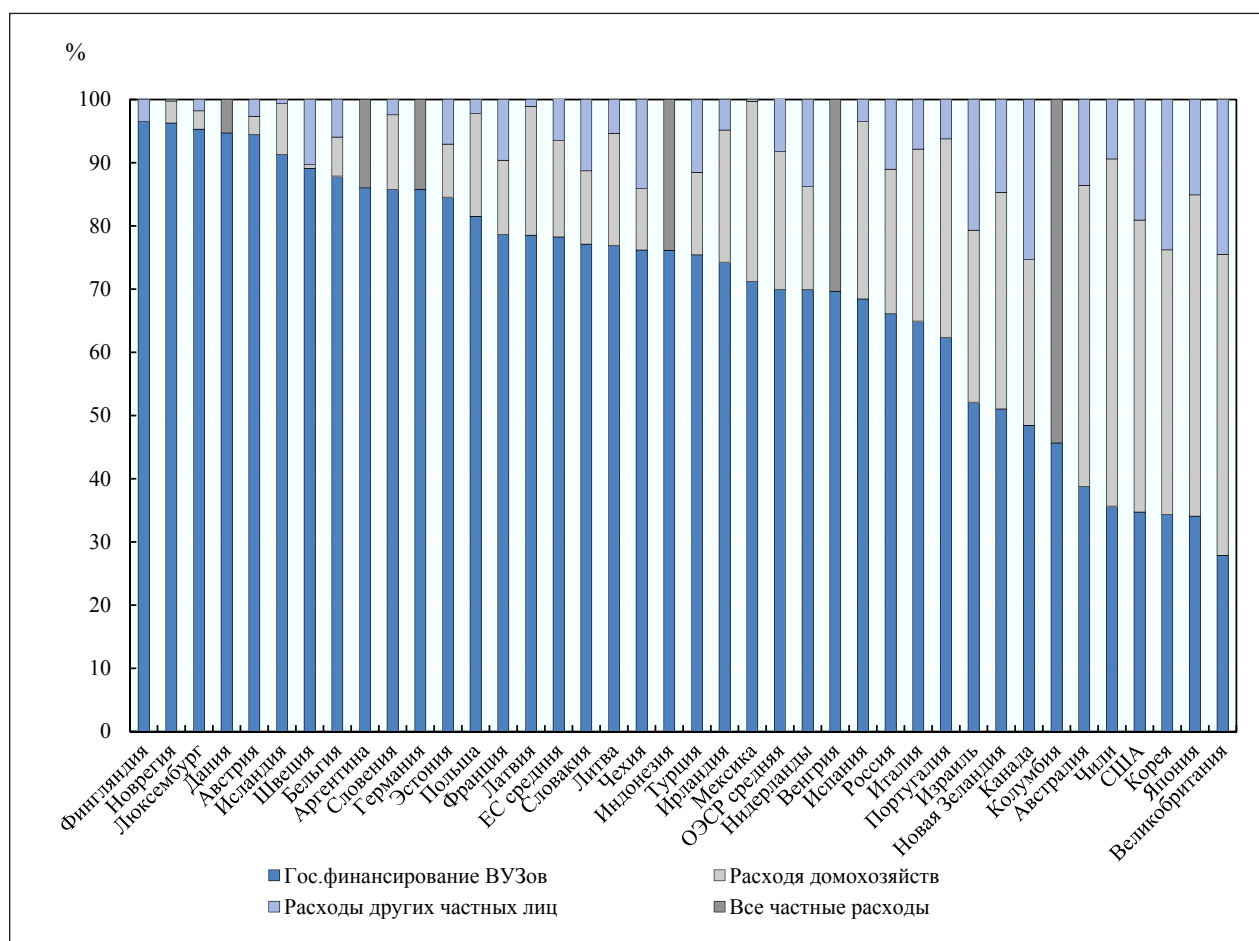


Рисунок 2 – Распределение государственных и частных расходов на образовательные учреждения (2014 год)

Таблица 2 – Процент государственных и частных расходов на высшие учебные заведения в % к ВВП (2014)

		Государственные	Частные	Всего
1	2	3	4	5
	Австралия	0,7	1,1	1,8
	Австрия	1,6	0,1	1,7
	Бельгия	1,3	0,1	1,4
	Канада	1,3	1,3	2,6
	Чили	0,8	1,3	2,0
	Чехия	1,0	0,2	1,2
	Дания	1,6	0,1	1,7
	Эстония	1,7	0,2	1,9
	Финляндия	1,7	0,1	1,8
	Франция	1,2	0,3	1,5
	Германия	1,1	0,2	1,2
	Греция	-	-	-
	Венгрия	0,7	0,3	0,9
	Исландия	1,2	0,1	1,3

1	2	Государственные	Частные	Всего
		3	4	5
	Ирландия	0,8	0,3	1,1
	Израиль	0,9	0,7	1,5
	Италия	0,7	0,2	1,0
	Япония	0,5	1,0	1,5
	Корея	1,0	1,2	2,3
	Латвия	1,1	0,3	1,4
	Люксембург	0,5	0,0	0,5
	Мексика	1,1	0,4	1,4
	Нидерланды	1,2	0,5	1,7
	Новая Зеландия	0,9	0,9	1,8
	Норвегия	1,6	0,1	1,7
	Польша	1,2	0,1	1,3
	Португалия	0,9	0,5	1,4
	Словакия	0,9	0,2	1,1
	Словения	1,0	0,1	1,1
	Испания	0,9	0,4	1,3
	Швеция	1,5	0,2	1,7
	Швейцария	1,3	-	-
	Турция	1,3	0,4	1,8
	Соединенное Королевство	0,6	1,3	1,8
	Соединенные Штаты	0,9	1,7	2,7
	Средняя по ОЭСР	1,1	0,5	1,6
	Средняя по ЕС	1,1	0,3	1,4
Примечание – составлено на основе источника (OECD, 2017)				

Согласно таблице 2, государственный сектор играет более важную роль в финансировании высшего образования, чем частный сектор в большинстве стран. При этом, расходы частного сектора на высшее образование играют более важную роль в Корее, Соединенных Штатах, Великобритании, Чили, Австралии и Японии. В период с 1998 по 2014 год общий показатель ОЭСР существенно не изменился.

Основные изменения в этот период произошли из-за экономического кризиса в 2008 году. Рост безработицы и ухудшение экономического положения оказали отрицательное влияние, в результате чего спрос на образование уменьшился. И правительствам пришлось сократить расходы на образование, чтобы свести к минимуму дефицит бюджета (EACEA, 2013).

В четвертой модели студенты должны платить низкую плату за обучение, а система под-

держки студентов недостаточно развита (OECD, 2013).

Четвертая группа включает все другие европейские страны, по которым имеются данные (Австрия, Бельгия, Чехия, Франция, Ирландия, Италия, Польша, Португалия, Швейцария и Испания) и Мексика. Все эти страны взимают умеренную плату за обучение по сравнению со странами Модели 2 и 3, хотя с 1995 года в некоторых из этих стран, особенно в Австрии и Италии, были проведены реформы для увеличения платы за обучение в государственных учреждениях. Страны-модели 4 имеют относительно низкие финансовые барьеры для поступления в ВУЗы (или нет платы за обучение, как в Ирландии и Мексике) в сочетании с относительно низким уровнем поддержки для студентов, которые в основном ориентированы на конкретные группы. Плата за обучение, взимаемая государствен-

ными учреждениями в этой группе, не превышает 2 000 долларов США.

В странах Модели 4 ВУЗы обычно в значительной степени зависят от государства в вопросах финансирования, а уровень доступа к поступлению в ВУЗы обычно ниже среднего уровня ОЭСР, в среднем 56%. В то время как высокая стоимость обучения может повысить потенциальные барьеры для поступления студентов в ВУЗы, Модель 4 предполагает, что более низкая плата за обучение, которая, как предполагается, облегчает доступ к образованию, не обязательно гарантирует более высокий доступ к качественному высшему образованию.

В этих странах учащимся и их семьям может быть предоставлена поддержка, предоставляемая другими источниками, помимо министерства образования (например, пособия на жилье, налоговые льготы и / или налоговые льготы для образования), но они не рассматриваются в этом анализе. Во Франции, например, из государ-

ственного финансирования, жилищные пособия составляют около 90% стипендий / грантов, и около трети студентов получают от них пользу.

В странах Модели 4 кредитные системы, такие как государственные займы или займы, гарантированные государством, недоступны или доступны только небольшой части студентов в этих странах. В то же время уровень государственных расходов и налоговая выгода от дохода в процентах от ВВП значительно различаются среди этой группы стран, чем в других группах.

На рисунке 3 представлены данные по средней стоимости за обучение, взимаемые государственными и частными учреждениями на уровне бакалавриата. Как видно из рисунка, наивысшая стоимость за обучение в США, в среднем более 21 189 долларов США за год. При этом в государственных ВУЗах США стоимость обучения составляет чуть больше 8 тысяч долларов США. На втором месте – Англия – 11 951 доллар США.

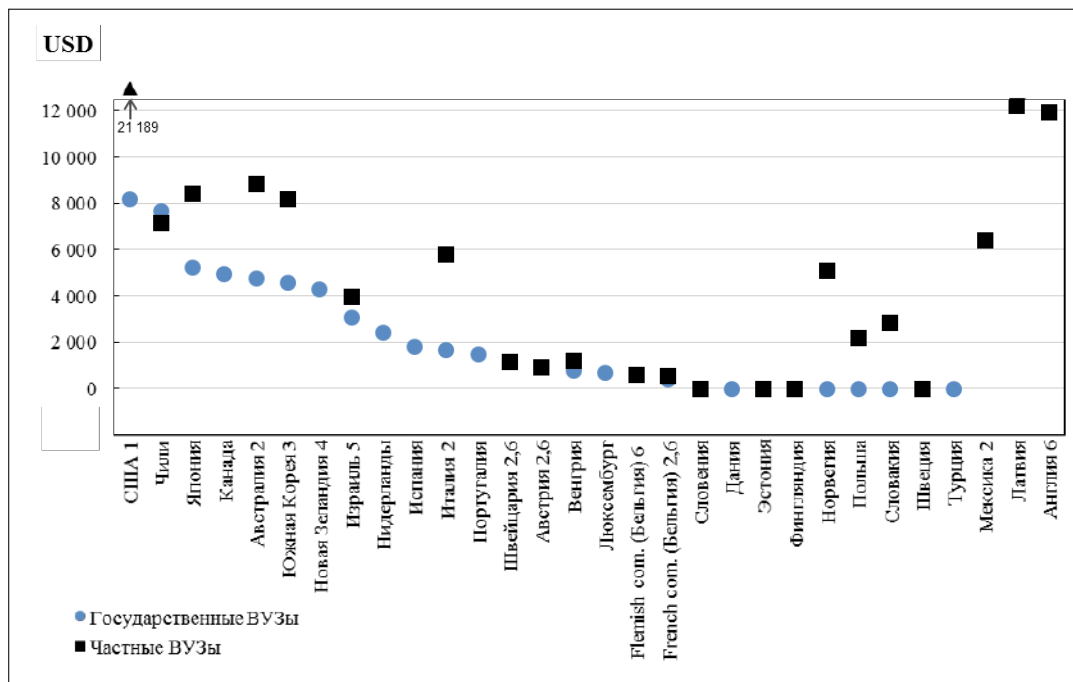


Рисунок 3 – Размер платы за обучение, взимаемой государственными и частными учреждениями на уровне бакалавриата (2015/16)

Примечание: Для стран и экономик, для которых доступен только диапазон, этот показатель показывает среднее значение между минимальным и максимальным уровнями платы за обучение: Flemish com.(Бельгия), Латвия, Люксембург и Португалия

1. Статистика представлена на 2011/12 учебный год
2. Статистика представлена на 2014/15 учебный год
3. Статистика представлена на 2016 год
4. Данные включают все виды обучения в университетах, кроме послевузовских программ. Стоимость включает налоги (15%)
5. Статистика представлена на 2013/14 учебный год
6. Частные учреждения охватывают только частные учреждения, зависящие от правительства

В 2014 году в странах ОЭСР доля общих государственных расходов на образование составила в среднем 11,3% от общего объема государственных расходов. В странах ОЭСР и странах-партнерах – Чехии, Венгрии, Италии и Российской Федерации в среднем доля

расходов на образование составляет менее 8%, а в Бразилии, Коста-Рике, Индонезии, Мексике, Новой Зеландии и Южной Африке расходы на образование составили более 16% от общего объема государственных расходов (таблица 3).

Таблица 3 – Общие государственные расходы на образование (2014 год)

Государственные расходы на образование в процентах от общих государственных расходов						
	Начальное	Среднее	Послесреднее (не высшее)	Высшее (включая научно-исследовательскую деят.-НИД)	Высшее (не включая НИД)	Всего на образование (включая НИД)
1	2	3	4	5	6	7
Страны ОЭСР						
Австралия	4,7	4,7	0,2	3,8	2,2	13,4
Австрия	1,7	4,2	0,0	3,4	2,5	9,3
Бельгия	2,8	5,0		2,6	1,9	10,4
Канада	5,2	3,6		4,6	3,4	13,4
Чили	5,0	5,7		5,0	4,6	15,8
Чехия	1,8	4,1	0,0	1,9	1,2	7,8
Дания	3,8	5,5		4,2		13,5
Эстония	3,5	3,7	0,6	3,7	2,4	11,6
Финляндия	2,4	4,6		3,4	2,4	10,4
Франция	2,0	4,2	0,0	2,2	1,5	8,4
Германия	1,4	4,7	0,4	3,0	2,0	9,4
Греция	m					
Венгрия	1,2	4,1	0,5	1,6	1,3	7,3
Исландия	5,1	4,9	0,1	3,3		13,4
Ирландия	4,8	4,4	1,0	2,7	2,0	12,9
Израиль	5,4	4,1	0,0	2,2		11,6
Италия	2,0	3,4	0,2	1,6	0,9	7,1
Япония	3,0	3,5		1,8		8,2
Корея	5,0	6,2		3,3	2,5	14,5
Латвия	4,2	4,4	0,2	3,0	2,4	11,8
Люксембург	3,0	4,0	0,0	1,2	0,8	8,2
Мексика	6,6	6,4		4,3	3,1	17,3
Нидерланды	2,7	4,8	0,0	3,7	2,6	11,2
Новая Зеландия	4,9	7,8	0,5	5,4	4,7	18,7
Норвегия	3,6	4,5	0,0	4,8	3,8	13,0
Польша	3,7	3,7	0,1	2,8	2,3	10,2
Португалия	3,0	4,2		1,8	0,8	8,9
Словакия	1,9	4,2	0,1	2,3	1,5	8,6
Словения	3,0	3,5		2,1	1,8	8,7
Испания	2,5	3,5		2,2	1,5	8,2
Швеция	3,4	4,1	0,1	3,8	2,4	11,3

Государственные расходы на образование в процентах от общих государственных расходов						
	Начальное	Среднее	Послесреднее (не высшее)	Высшее (включая научно-исследовательскую деят.-НИД)	Высшее (не включая НИД)	Всего на образование (включая НИД)
1	2	3	4	5	6	7
Швейцария	4,5	5,7		4,0	2,3	14,1
Турция	3,1	4,7		4,6	3,9	12,4
Великобритания	4,2	5,3		3,0	2,4	12,5
США	3,9	4,3	0,1	3,5	3,0	11,8
Средняя по ОЭСР	3,5	4,6	0,2	3,1	2,3	11,3
Средняя по ЕС	2,8	4,3		2,7	1,8	9,9
Страны-партнеры						
Аргентина	4,4	6,1		3,0		13,5
Бразилия	4,9	7,9		3,5		16,3
Колумбия	5,5	5,3		3,2		14,1
Коста Рика	7,6	7,0		4,5		19,1
Индия	3,6	5,3	0,0	3,6	3,6	12,6
Индонезия	8,8	5,6		3,3		17,6
Литва	2,0	4,9	0,5	3,8	3,2	11,1
Россия	х(3,4)	5,6		2,3	2,2	7,9
Южная Африка	7,4	5,9	0,7	2,3		16,3
В среднем	4,3	5,1		3,1		12,3
Примечание – составлено на основе источника (OECD, 2017)						

Если говорить о расходах по уровням образования, то в среднем по странам ОЭСР 28% общих государственных расходов на образование было выделено на финансирование высшего образования. Так, в Индонезии, Израиле, Португалии и Южной Африке расходы на высшее образование составили менее 20% всех расходов на образование, в Австрии, Норвегии и Турции – более 35%.

Проанализировав четыре модели финансирования высшего образования, можно отметить, что Казахстан относится к четвертой модели, согласно которой оплата за обучение в высших учебных заведениях не высокая, но при этом система поддержки студентов недостаточно развита.

По данным за 2014 год, доля госрасходов на образование в среднем по странам ОЭСР составила 5,5% от ВВП (в Казахстане в 2014 г. – 3,42%, в 2017 г. 3,57%). Больше всех в образование вкладывают Исландия (7,7%) и Дания (7,2%). В Казахстане уровень госрасходов на образование все еще ниже, чем в передовых странах мира. Стандарт ОЭСР (5-6% от ВВП)

Показатели госрасходов РК на третичное образование (ТиПО, бакалавриат, магистратура, докторантура) составляют 0,7% от ВВП и также ниже среднего уровня стран ОЭСР на 42% (средний показатель ОЭСР 1,2% от ВВП) (Национальный доклад, 2015).

Несмотря на то, что образование в РК остается второй сферой, получающей наибольшее государственное финансирование, впервые за последние пять лет ее доля опустилась ниже рекомендуемого уровня. С 2012 г. доля расходов на образование от всех государственных затрат не опускалась ниже планки 16%, однако при этом отражая тенденцию постепенного спада. В результате в 2017 г. впервые за пять лет доля расходов на образование находится ниже рекомендуемого международного порога, составив 14,8%. В номинальном выражении сумма госзатрат РК на образование продолжает расти, и они не пропорциональны росту общих затрат государства, соответственно, недостаточны для достижения рекомендуемого значения в 15%.

Таким образом, в Казахстане в 2017 году лишь 29% студентов обучались за счет средств госбюджета (рисунок 4).

Также стоит отметить, что с каждым годом снижается доля расходов населения на образование от общих затрат. За период 2012-2017 гг.

расходы населения на образование в номинальном выражении увеличились в 1,2 раза, в долевом соотношении – сократились. Если в 2012 г. доля расходов на образование от общих затрат населения составляла 3,88%, то к 2017 г. значение снизилась до 3,14% (Национальный доклад, 2017).

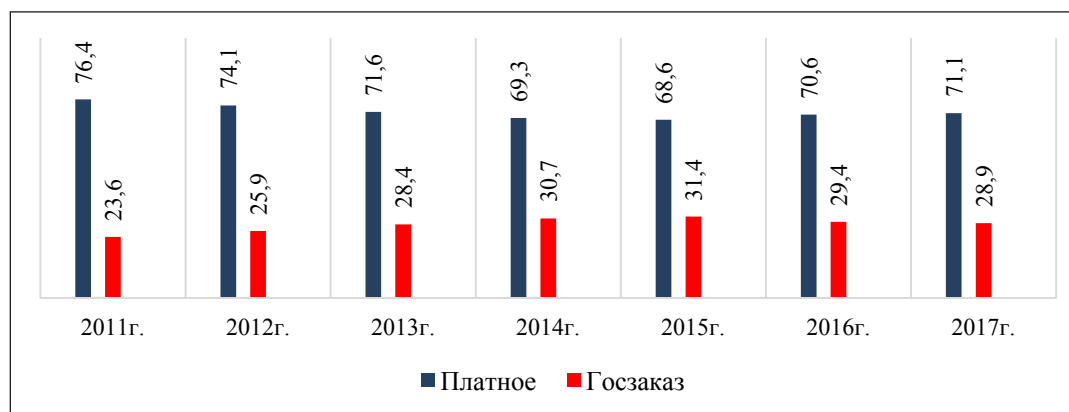


Рисунок 4 – Соотношение контингента обучающихся высшего и послевузовского образования на платной основе и за счет госзаказа, %

Согласно результатам исследований, в Казахстане только один из пяти студентов из семей с низким уровнем образования достигает степени высшего или среднего профессионального образования. Для сравнения в среднем по странам-членам ОЭСР две трети студентов, которые имеют по крайней мере одного из родителей с высшим образованием, являются выпускниками вузов.

В 2017 г. доля студентов, обучающихся по квоте приема, составила всего 13% от общего контингента (64 654 чел.). Эксперты ОЭСР отмечают, что фактическая потребность в льготном получении высшего образования у лиц с низким социально-экономическим статусом значительно больше. Существующая модель распределения грантов основана на принципе академических достижений (merit-based). В странах ОЭСР вузы, как правило, не практикуют «слепой» отбор по академическим достижениям. Всегда в зачислении присутствует компонент «окружающей среды»: образование родителей, местонахождение и качество средней школы, финансовые возможности родителей и другие факторы. Действующие на сегодня государственные механизмы расширения доступа населения к высшему образованию неэффективны для детей из семей с низким

уровнем доходов. Решению данного вопроса поможет введение всеобщей декларации доходов, запланированной на 2020 г. (Обзор ОЭСР по высшему образованию, 2017 г.).

Существующая модель распределения грантов, основанная на академических достижениях, несправедлива по отношению к детям из семей с низким уровнем доходов. В условиях автономии вузов с 2018 г. и введения всеобщей декларации доходов с 2020 г. необходимы дополнительные механизмы расширения доступа населения к высшему образованию, учитывающие социальные, экономические, культурные и другие факторы. Приоритетным направлением развития образования должно стать обеспечение доступности образования: гранты должны получать дети из социально не защищенных слоев населения. Считаем необходимым реформировать систему государственных грантов и государственных кредитов. Необходимо убедиться в эффективности механизмов поддержки студентов из семей с низким доходом и из сельской местности. Для оказания финансовой поддержки нуждающимся студентам должно быть выделено большее количество грантов, а студенческие займы должны быть более доступными для студентов, которые не получили гранта.

Заключение

Согласно результатам исследования можно отметить, что субъекты финансирования высшего образования в каждой стране отличаются друг от друга и что в некоторых странах существуют различные финансовые системы высшего образования. Хотя участие частного сектора в США, Великобритании и Корее более важно, чем участие государственного сектора, государственный сектор является более доминирующим

в большинстве европейских стран. Большинство стран тратят более 1,5% ВВП на финансирование высшего образования, этот показатель превышает 2,3% ВВП в некоторых странах, таких как Канада, Корея и США, тогда как другие страны (Бельгия, Италия, Германия) выделяют менее 1,5% ВВП. В большинстве стран-членов ОЭСР государство поддерживает высшее образование и его участников, выделяя государственные средства, которые составляют более 22% всех расходов государственного бюджета.

References

- Harmon C., Oosterbeek H., Walker I. (2003) The Returns to Education: Microeconomics. Journal of Economic Surveys, Blackwell Publishing, vol.17(2), pp. 115-156.
- Heckman J.J., Lochner L.J., Todd P.E. (2003) Fifty Years of Mincer Earnings Regressions. NBER Working Paper No. 9732, National Bureau of Economic Research, Inc.
- O'Carroll C., Harmon Colm, Farrell Lisa (2006) The economic and social impact of higher education. Irish Universities Association.
- Organization for Economic Co-operation and Development. Education At Glance 2013. France: OECD.
- Organization for Economic Co-operation and Development. Education At Glance 2015. France: OECD.
- Organization for Economic Co-operation and Development. Education At Glance 2017. France: OECD.
- PricewaterhouseCoopers (2005) The Economic Benefits of Higher Education Qualifications. A report by PricewaterhouseCoopers for the Royal Society of Chemistry and the Institute of Physics.
- Soyler I., Karatas S. (2011) Establishment and financing of private higher education institutions in Turkey. International Higher Education and Congress: New Trends and Issue, Istanbul.
- The relationship between graduates and economic growth across countries (2013) BIS research paper, №110
- UIS (UNESCO Institute for Statistics) (2012) Global Education Digest. Montreal: UIS.
- UIS (UNESCO Institute for Statistics); OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2003) Financing education – Investments and returns: Analysis of the World Education Indicators. Paris: UNESCO/OECD.
- Universities UK. The impact of universities on the UK economy (2014) Universities UK Facilities Unit.
- Valero A. and J. Van Reenen. (2018) The Economic Impact of Universities: Evidence from Across the Globe. Centre for Economic Performance of London School of Economics and Political Science.
- Varghese N.V. (2016) Governance reforms in higher education: a study of selected countries in Africa. International Institute for Educational Planning (IIEP). Paris, France.
- World Bank. Constructing knowledge societies: New challenges for tertiary education (2002) Washington, DC: World Bank
- Национальный доклад о состоянии и развитии системы образования Республики Казахстан за 2015 год.
- Национальный доклад о состоянии и развитии системы образования Республики Казахстан за 2017 год.
- Обзор ОЭСР по высшему образованию, 2017 г.

References

- Harmon C., Oosterbeek H., Walker I. (2003) The Returns to Education: Microeconomics. Journal of Economic Surveys, Blackwell Publishing, vol.17(2), pp. 115-156.
- Heckman J.J., Lochner L.J., Todd P.E. (2003) Fifty Years of Mincer Earnings Regressions. NBER Working Paper No. 9732, National Bureau of Economic Research, Inc.
- O'Carroll C., Harmon Colm, Farrell Lisa (2006) The economic and social impact of higher education. Irish Universities Association.
- Organization for Economic Co-operation and Development. Education At Glance 2013. France: OECD.
- Organization for Economic Co-operation and Development. Education At Glance 2015. France: OECD.
- Organization for Economic Co-operation and Development. Education At Glance 2017. France: OECD.
- PricewaterhouseCoopers (2005) The Economic Benefits of Higher Education Qualifications. A report by PricewaterhouseCoopers for the Royal Society of Chemistry and the Institute of Physics.
- Soyler I., Karatas S. (2011) Establishment and financing of private higher education institutions in Turkey. International Higher Education and Congress: New Trends and Issue, Istanbul.
- The relationship between graduates and economic growth across countries (2013) BIS research paper, №110
- UIS (UNESCO Institute for Statistics) (2012) Global Education Digest. Montreal: UIS.

UIS (UNESCO Institute for Statistics); OECD (Organisation for Economic Co-operation and Development) (2003) Financing education – Investments and returns: Analysis of the World Education Indicators. Paris: UNESCO/OECD.

Universities UK. The impact of universities on the UK economy (2014) Universities UK Facilities Unit.

Valero A. and J. Van Reenen. (2018) The Economic Impact of Universities: Evidence from Across the Globe. Centre for Economic Performance of London School of Economics and Political Science.

Varghese N.V. (2016) Governance reforms in higher education: a study of selected countries in Africa. International Institute for Educational Planning (IIEP). Paris, France.

World Bank. Constructing knowledge societies: New challenges for tertiary education (2002) Washington, DC: World Bank

Nacional'nyj doklad o sostojanii i razvitii sistemy obrazovanija Respubliki Kazahstan za 2015 god

Nacional'nyj doklad o sostojanii i razvitii sistemy obrazovanija Respubliki Kazahstan za 2017 god

Obzor OJeSR po vysshemu obrazovaniju, 2017 g.

Сактаганова Г.С.¹, Ювица Н.В.², Вольфрам Шарфф³

¹докторант кафедры «Менеджмент», e-mail: saktaganova_gs@mail.ru

²д.э.н, профессор кафедры «Менеджмент», e-mail: juwmet@yandex.ru

Евразийский национальный университет имени Л.Н. Гумилева, Казахстан, г. Астана

³профессор, генеральный директор Института анализа окружающей среды и организации «ITS инновационные технологии», Германия, г. Дрезден, e-mail: wsc@ifu.de

**РАЗВИТИЕ И ПОВЫШЕНИЕ ЭФФЕКТИВНОСТИ
ТРАНСПОРТНО-ЛОГИСТИЧЕСКОЙ ИНФРАСТРУКТУРЫ**

В Послании Президент Республики Казахстан отметил семь ключевых кластеров, определяющих долгосрочную специализацию экономики в несырьевых отраслях. Среди них было отмечено развитие и повышение эффективности транспортной и логистической инфраструктуры. Целью исследования является развитие транспортной логистики, развитие транспортно-логистических центров в Казахстане, предоставление целого ряда логистических услуг на основе аутсорсинга. А также изучение перспектив развития нововведений в сфере транспорта и логистики, внедрение компонентов интеллектуальной транспортной системы, которая позволит эффективно управлять транспортными потоками и определять потребности дальнейшего развития инфраструктуры. Теоретико-методологической основой исследования послужили труды отечественных и зарубежных ученых, материалы научно-практических конференций, информационные ресурсы сети Интернет. Методической базой исследования являются методы системного и экономического анализа, статистическая обработка данных. Авторами рассмотрен состав транспортной инфраструктуры применительно к Республике Казахстан. Приводятся признаки, присущие транспортно-логистической инфраструктуре в современных условиях развития страны. Приведены логистические услуги так называемых логистических посредников (провайдеров). Представлен опыт транспортно-логистических центров зарубежных стран. В статье рассматривается необходимость функционирования и создания современных логистических центров в Республики Казахстан. Предложены цифровые технологии в сфере транспорта и логистики, которые увеличат в стране объемы транзитных перевозок, увеличат транспортный поток страны, снизят число пострадавших в результате дорожно-транспортных происшествий, увеличат государственный бюджет, за счет которого будут построены и отремонтированы автодороги Казахстана.

Ключевые слова: транспорт, управление транспортно-логистической инфраструктурой, транспортно-логистическая система, транспортно-логистический центр, логистические провайдеры, цифровые технологии, аутсорсинг.

Saktaganova G.S.¹, Yuvica N.V.², Wolfram Scharff³

¹doctoral student of the department of management, e-mail: saktaganova_gs@mail.ru

²d.e.s., professor of the Department of «Management», e-mail: juwmet@yandex.ru

Eurasian National University named after L.N. Gumilyov, Kazakhstan, Astana

³Professor, director of the Institute of Environment and the organization

«ITS innovative technologies», Germany, Dresden, e-mail:wsc@ifu.de

**Development and increase of efficiency
of transport and logistic infrastructure**

In the Address, the President of the Republic of Kazakhstan noted seven key clusters determining the long-term specialization of the economy in non-resource sectors. Among them, the development and increase of the efficiency of transport and logistics infrastructure was noted. The purpose of the study is to develop transport logistics, the development of transport and logistics centers in Kazakhstan, the provision of a range of logistics services based on outsourcing. To develop and apply innovations in the field

of transport and logistics. Introducing the components of an intelligent transport system that will effectively manage the transport flows and determine the needs for further development of the infrastructure. The theoretical and methodological basis of the study was the works of domestic and foreign scientists, materials of scientific and practical conferences, information resources of the Internet. The methodological basis of the research is – methods of system and economic analysis, statistical data processing. The authors consider the composition of the transport infrastructure of the Republic of Kazakhstan. The signs inherent in the transport and logistics infrastructure in the current conditions of the country's development are given. Logistic services are provided, so-called logistic intermediaries. Are given experience of transport and logistics centers of foreign countries. The article considers the necessity of functioning and creation of modern logistics centers in the Republic of Kazakhstan. Digital technologies are proposed in the field of transport and logistics, which will increase the volume of transit traffic in the country, increase the transport flow of the country, reduce the number of injured as a result of road accidents, increase the state budget through which of Kazakhstan

Key words: transport, management, transport and logistics infrastructure, transport-logistic system, transport-logistic center, logistic providers, digital technologies, outsourcing

Сактаганова Г.С.¹, Ювица Н.В.², Вольфрам Шарфф³

¹«Менеджмент» кафедрасының докторанты, e-mail: saktaganova_gs@mail.ru

²Э.ғ.д., «Менеджмент» кафедрасының профессоры, e-mail: juwmet@yandex.ru
Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қазақстан, Астана қ.

³профессор, Қоршаған ортаға талдау және жаңа технологиялар институтының бас директоры, Германия, Дрезден қ., e-mail: wsc@ifu.de

Көліктік-логистикалық инфрақұрылымды дамыту және оның тиімділігін арттыру

Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында экономиканың шикізаттық емес секторларында ұзақ мерзімді мамандандыруды анықтайтын жеті кластер белгіленді. Олардың ішінде көліктік-логистикалық инфрақұрылымның дамуы мен тиімділігін арттыруы байқалды. Зерттеудің мақсаты – көліктік логистиканы дамыту, Қазақстанның көліктік-логистикалық орталықтарын дамыту, аутсорсинг негізінде логистикалық қызметтердің барлық түрлерін ұсыну. Көлік және логистика саласындағы инновацияларды дамыту және енгізу жоспарлануда. Көлік ағынын тиімді басқаратын және инфрақұрылымды одан әрі дамыту қажеттілігін анықтайтын интеллектуалды көлік жүйесінің компоненттері енгізіліп жатыр. Зерттеудің теориялық және әдістемелік негізі отандық және шетелдік ғалымдардың, ғылыми-практикалық конференциялардың материалдары, Интернеттің ақпараттық ресурстары болып табылады. Зерттеудің әдіснамалық негізі жүйелік және экономикалық талдау әдістері, статистикалық деректерді өңдеу болып табылады. Авторлар көлік инфрақұрылымының құрамын Қазақстан Республикасына сілтеме жасай отырып қарастырады. Елдің дамуының қазіргі жағдайында көлік-логистикалық инфрақұрылымға тән белгілер берілген. Логистикалық қызметтер, яғни логистикалық делдалдар (провайдерлер) енгізілген. Шет елдердің көлік-логистикалық орталықтарының тәжірибесі де бар. Аталған мақалада Қазақстан Республикасында қазіргі заманғы логистикалық орталықтардың жұмыс істеуі мен құрылу қажеттіліктері қарастырылған. Елде транзиттік тасымалдар көлемін арттыруға, елдің көлік ағымын ұлғайтуға, жол-көлік апаттарының салдарынан зардап шеккендердің санын азайтуға, Қазақстанның жолдары салынатын және жөнделетін мемлекеттік бюджетті ұлғайтуға мүмкіндік беретін көлік және логистика саласындағы сандық технологиялар ұсынылған.

Түйін сөздер: көлік, менеджмент, көліктік-логистикалық инфрақұрылым, көліктік-логистикалық жүйе, көлік-логистикалық орталығы, логистикалық провайдерлер, сандық технологиялар, аутсорсинг.

Введение

Одним из важнейших факторов экономического роста страны является динамичное развитие и совершенствование транспортно-логистической инфраструктуры. На сегодняшний день транспорт и транспортная инфраструктура в чистом виде не смогут обеспечить эффективность доставки грузов от грузоотправителя к потребителю. Поэтому, транспортная инфраструктура

не сможет эффективно функционировать, если она не взаимодействует с логистической инфраструктурой. Соответственно, логистическая инфраструктура – это комплекс условий, создающих благоприятные предпосылки для развития товародвижения в отраслях, удовлетворяющих потребности населения (Rostow, 1960). Это совокупность материально-технических средств, обеспечивающих нормальные условия деятельности хозяйствующих субъектов. При условии

рационального распределения соответствующих ресурсов эти средства обеспечивают полную интеграцию субъектов рынка и высокий уровень хозяйственной деятельности. Логистическая инфраструктура – совокупность отраслей услуг, перечень которых варьируется в зависимости от объекта и операционного состава деятельности субъектов обслуживания (Greenwald et al., 1973).

На наш взгляд, транспортная и логистическая инфраструктуры, могут работать раздельно, что и происходило в советское время. Однако, в условиях рыночной экономики между транспортной инфраструктурой и логистической инфраструктурой должно быть что-то общее. Составной частью и элементом всей инфраструктуры рынка является транспортная инфраструктура. Задачами транспортной инфраструктуры является объединение в единую цепочку сферы производства, распределения, обращения и потребления, обеспечение ускоренного оборота материальных, финансовых и информационных потоков в региональной экономике. Как одна из систем региональной экономики транспортная инфраструктура призвана обеспечить необходимые условия развития рыночных отношений.

Материалы и методы

Теоретической и методологической основой исследования явились труды отечественных и зарубежных ученых в области теории и практики функционирования и развития транспортной и логистической инфраструктуры, законодательные и нормативные акты, регламентирующие функционирование инфраструктуры.

Внедрение методов интегрированного логистического менеджмента в практику бизнеса позволяет фирмам значительно сократить товарно-материальные запасы, ускорить оборачиваемость оборотного капитала, снизить логистические издержки, обеспечить наиболее полное удовлетворение потребителей в качестве товаров и сопутствующего сервиса. В процессе применялись методы сравнительного и структурного анализа, экспертных оценок, комплексного, системного и программно-целевого подходов, метода построения статистических группировок. При написании статьи были использованы официальные документы – Послание Президента Республики Казахстан Н. Назарбаева народу Казахстана, Стратегия развития «Казахстан – 2050», Государственная программа Цифровой Казахстан, Цифровой Казахстан: транспорт и логистика, определяющий вклад в развитие те-

оретических аспектов развития инфраструктуры внесли труды зарубежных ученых. Использованы публикации периодической печати, материалы научно-практических конференций, материалы государственной, ведомственной и корпоративной отчетности и статистики, нормативные акты, также официальные информационные веб-сайты по транспорту и логистике.

Обзор литературы

Теоретическими и методологическими проблемами развития транспорта и логистики, их инфраструктурой занимались казахстанские ученые, такие как: С.А. Алпысбаев, Е.Д. Атамкулов, Т.Б. Баяхметов, М. Бекмагамбетов, Б.К. Есекина, Н.К. Исингарин, Е. Карсыбаев, Ж.С. Раимбеков, О. Сабден, Р.К. Сатова, А.Сабетов, Л.Ф. Сухова, А.Н. Тулембаева, Ж.М. Шакина, Б.У. Сыздыкбаева и др. В работах названных авторов содержится глубокая проработка методологических подходов к изучению проблем международной интеграции, обобщен большой опыт формирования транспортной системы, ее роли в экономическом развитии страны. Вместе с тем, следует отметить, что многие теоретические, методологические и методические вопросы исследований транспортной и логистической инфраструктуры недостаточно изучены и требуют дальнейшего научного осмысления и развития. Возрастающая роль транспорта в подъеме экономики страны обуславливает необходимость расширения масштабов научных исследований, определяющих пути решения задач, стоящих перед транспортной и логистической инфраструктурой в масштабе страны, так и конкретного региона.

В российской историографии целый ряд авторов посвятили свои работы изучению транспортно-логистической системы. Российские экономисты в области исследования транспортной системы Евразийского пространства, такие как В.М. Богатырев, В.Ф. Галабурда, Б.Е. Иванова, В.В. Поляков, А.И. Семенов, В.И. Сергеев, О.М. Лопаткии и др., внесли вклад в изучение транспортно-логистического комплекса стран СНГ. Проблемы развития транспортной инфраструктуры различных отраслей на региональном уровне исследовались в работах российских ученых: Л.И. Абалкина, А.Л. Гапоненко, А.Г. Гранберга, Ю.С. Лукинско, Л.Б. Миротина, Р.М. Орешина, Т.А. Прокофьева.

Определяющий вклад в развитие теоретических аспектов развития инфраструктуры внесли зарубежные ученые, такие как Д. Бен-

сон, Н. Везник, К. Виксель, Х. Зинтер, П. Розенштейн-Родан, Д. Уайтхед, Д. Уотерс, Cooley Alexander, Доналд Дж., Дейвид Дж. Бауэрсокс Клосс, W. Robert и др. Однако следует отметить, что в работах вышеназванных авторов не нашли отражения вопросы оценки потенциала транспортной системы Казахстана в обеспечении экспортной деятельности страны и транзитных перевозок на современном этапе.

Результаты и обсуждение

Транспортно-логистическая система представляет собой систему элементов управления, инфраструктуры, транспортных средств, транспортно-логистических компаний и правил государственного регулирования, которая обеспечивает эффективное перемещение пассажиров и грузов и направлена на повышение конкурентоспособности и ускорение экономического разви-

тия страны. Качественная транспортная и логистическая инфраструктура дает мощный толчок развитию экономики за счет повышения связности территории и снижения расходов на доставку товаров до места назначения (Государственная программа «Цифровой Казахстан», 2017). Например, в странах СНГ главную роль играет транспортная инфраструктура и туда же включают с второстепенной ролью логистические составляющие инфраструктуры, а в европейских странах транспортную и логистическую инфраструктуру рассматривают на равных условиях.

В состав транспортной инфраструктуры, можно включить техническую сторону: дороги, внутренние водные пути, порты, различные коммуникации, аэропорты и другие точки соединения разных видов транспорта и пр., а в состав логистической инфраструктуры: склады, тары и упаковка, складские и манипуляционные оборудования (рисунок 1).

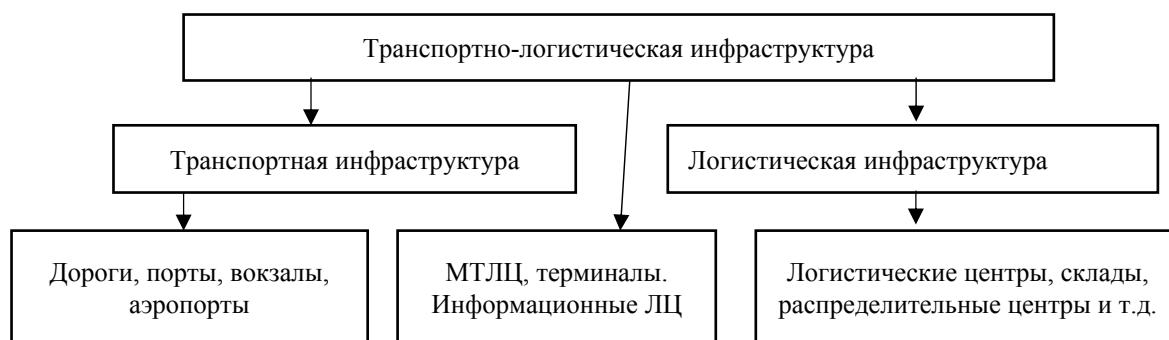


Рисунок 1 – Состав транспортно-логистической инфраструктуры
Примечание: составлен авторами

Те объекты инфраструктуры, которые с равной степенью можно отнести к транспортной и логистической инфраструктуре, можно включить в состав транспортно-логистической инфраструктуры: дороги, порты, вокзалы, аэропорты, ТЛЦ, информационные ЛЦ, распределительные центры, грузовые или пассажирские терминалы, склады и пр.

Транспортно-логистическую инфраструктуру можно объединить по признакам (рисунок 2).

На наш взгляд, с увеличением спектра логистических услуг выросло и количество предприятий по оказанию комплексных логистических услуг, так называемых логистических посредников (провайдеров). Логистические провайдеры – коммерческие организации, оказывающие комплекс логистических услуг на

основе аутсорсинга. Другое название сферы деятельности логистических провайдеров – это контрактная логистика. Поэтому использование услуг логистических провайдеров, обладающих необходимыми компетенциями и располагающих необходимыми ресурсами, такими как: кадры, оборудование, технология, инновации, приводит к качественному уровню обслуживания потребителей и снижению уровня логистических затрат. Аутсорсинг логистических функций и бизнес-процессов состоит в передаче частично или полностью комплексных логистических бизнес-процессов либо отдельных логистических функций внешней организации – аутсорсеру. Использование в организации аутсорсинга и инструментов логистики создает в условиях современного рын-

ка необходимые конкурентные преимущества. Для оптимизации управления цепями поставок многие компании мирового класса применяют современные логистические технологии. Так-

же, большинство грузовладельцев предпочитают покупать услуги по доставке своего товара потребителю на стороне (Классификация логистических провайдеров, 2013).

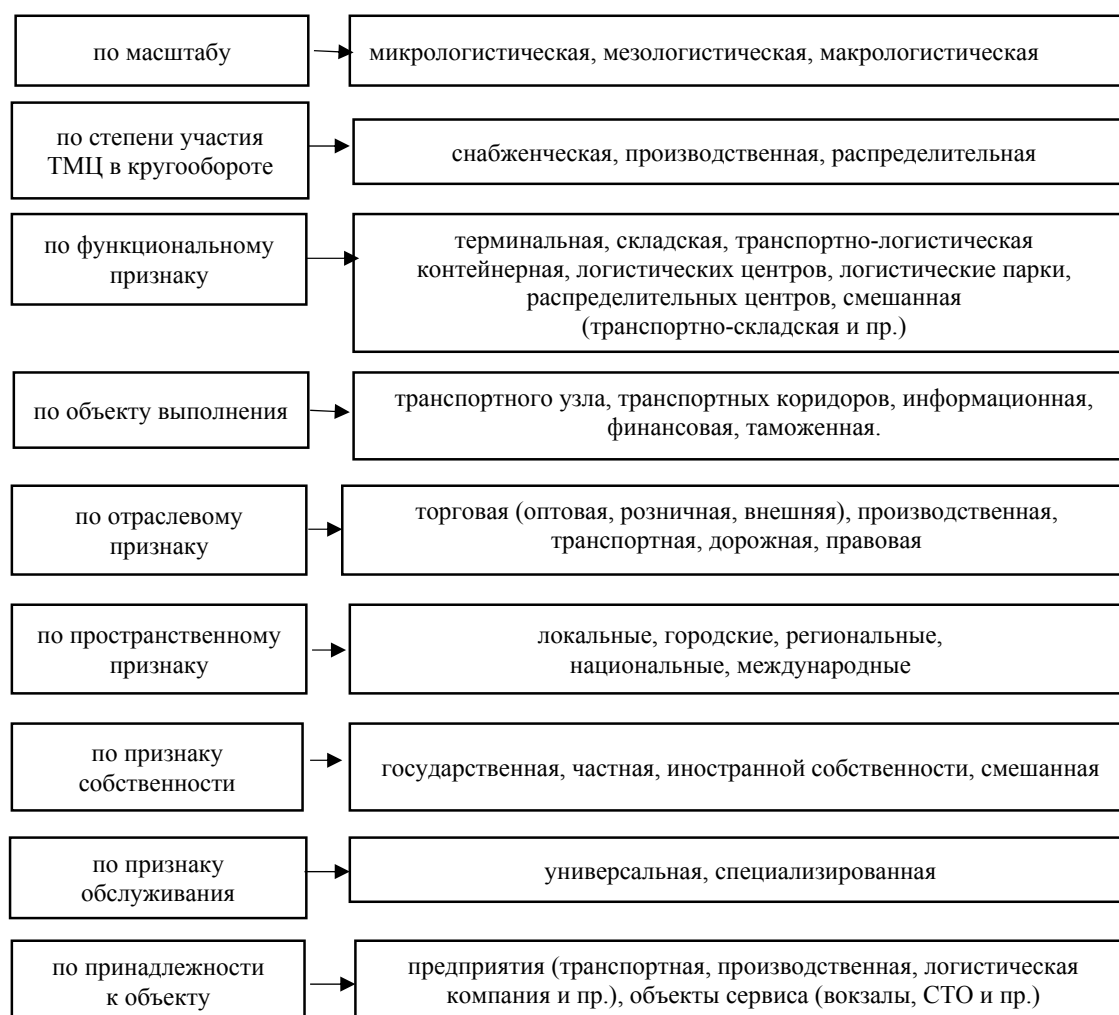


Рисунок 2 – Признаки транспортно-логистической инфраструктуры
Примечание: составлен авторами

Логистическую инфраструктуру в зависимости от предлагаемых компонентов и уровня оказываемых логистических услуг, которые обладают операторы, разделяют на следующие виды (Миротин, 2002):

– IPL (First Party Logistics) – внутренняя логистика, все операции выполняет сам грузовладелец;

– 2PL (Second Party Logistics) – внешняя логистика, когда одна или несколько компаний-провайдеров оказывает логистические услуги по транспортировке и управлению складскими помещениями для заказчика;

– 3PL (Third Party Logistics) – сторонняя логистика, является поставщиком аутсорсинговых услуг логистики. Предоставление логистических услуг или комплекса услуг – от доставки и адресного хранения до управления заказами и отслеживания движения товаров (складирование, перегрузка, обработка грузов, дополнительные услуги со значительной добавленной стоимостью), использование субподрядчиков;

– 4PL (Fourth Party Logistics) – интеграция всех компаний, вовлечённых в цепь поставок от регистрации заказов до выбора, распределения и контакта с клиентами, чтобы ваши клиенты по-

лучали свои поставки и обслуживание по согласованию;

– 5PL (Fifth Party Logistics) – управление всеми компонентами, составляющими единую цепь поставки грузов, с помощью электронных средств информации (Семененко, 2001).

К логистическим провайдерам, которые способны оказывать весь комплекс услуг в сегменте складских услуг, могут быть как отечественные, так и зарубежные компании. Доля логистических провайдеров возрастает в отличие от логистических операторов, в связи с тем, что ориентированы на интегрированный логистический сервис и способны выполнять отдельные логи-

стические операции, комплексные логистические функции, такие как: складирование, транспортировку, управление заказами и запасами, а также управление логистическими цепями клиента, включая оптимизацию бизнес-процессов в цепи поставок (таблица 1).

Во многих странах логистика считается доходным делом и приносит немало прибыли в бюджет государства. Если брать в пример развитые страны, то там на долю транспортной логистики приходится до 14% от всего ВВП, например, в Германии этот показатель достигает 13%, а в Ирландии доходит до 14,2% (Cooley, 2012).

Таблица 1 – Характеристика основных субъектов складских сетей

Параметр	1 PL,2PL- логистические операторы	3PL-провайдер	4PL-провайдер, 5PL-провайдер
Оказание услуг	Выполнение одной или несколько функций	Выполнение множества функций	Совокупность всех услуг
Доступность к рынкам сбыта	Локальный, региональный доступ	Межрегиональный доступ	Международный доступ
Взаимодействие в цепи поставок	Сделки по контракту на год	Долговременные сделки (3-5 лет)	Стратегическое партнерство
Конкурентоспособность	Несо согласованность, разьединенность.	Обьединение логистических посредников	Несколько крупных обьединений на рынке
Компетентность компании	Много активов, выполнение отдельных операций	Переход от владения активами к владению информацией	Управление информацией, интеграция на основе информационных технологий
Привлекательность компании для клиента	Сокращение затрат за счет отдельных функций	Сокращение затрат за счет комплексной оптимизации всех бизнес-процессов	Сокращение затрат за счет обьединения цепи поставок и оптимизации всех бизнес-процессов
Примечание: составлена авторами			

В странах Европейского Союза, Японии, США, Китае созданы и эффективно функционируют логистические центры, осуществляющие комплексные 3PL (Third Party Logistics) услуги, связанные с транспортировкой, складированием и грузопереработкой, таможенным оформлением товаров, страхованием грузов, управлением складскими запасами, расчетно-платежными операциями, информационно-аналитическим обслуживанием грузоотправителей и грузополучателей. Также, в пакеты предоставляемых ими услуг могут входить логистические консалтинговые, инжиниринговые, маркетинговые, информационные услуги и ус-

луги 4PL (Fourth Party Logistics) уровня (Private Participation in Infrastructure Projects Database, 2008).

Термин **LogisticCentre (ЛЦ)** наиболее распространен в США, Японии, Китае. Во многих англоязычных странах используется термин **Terminal Village** (терминальная деревня) или **FreightVillage** (грузовая деревня), в Германии и Австрии – **Guter Verkehr Zentrum** (грузовой транспортный центр). В Италии применяется термин **Interporto** (перевалочный пункт), в Нидерландах – **Rail Service Center** (центр железнодорожных услуг), во Франции – **Platform de Fret** (грузовая или логистическая платформа),

Логистические центры, которые находятся на территории морских портов, называются **District port** (портовый распределительный центр) (**Best Practice Handbook for Logistics Centres in the Baltic Sea Region, 2003**).

Для вхождения казахстанской логистики в мировую логистическую сеть необходимо создать республиканский, региональные, местные (локальные) ТЛЦ, включая как транспортную инфраструктуру, так и складскую логистику.

Таким образом, изучив характеристику субъектов рынка складских сетей, можно выделить следующие виды складов: складской комплекс; логистический центр и логистический парк.

Складской комплекс представляет собой комплекс складских помещений для хранения товаров и грузов. На территории складского комплекса производятся операции по складской логистике, включающие содержание запасов, обеспечение их сохранности, рациональное размещение запасов по территории и площади склада, а также их учет и обновление. На сегодняшний день осуществляется интеграция транспортного и складского хозяйства. Транспорт и склад начинают приобретать тесные связи и связаны такими отдельными операциями, как погрузка и разгрузка.

Логистический центр (транспортно-логистический центр) представляет собой специализированное предприятие, осуществляющее координацию логистического (складского и транспортного) обслуживания и информационного обеспечения, а также их контроль. ТЛЦ класса «А» предусматривает строгие требования к архитектуре склада, ширине пролетов, высоте стеллажей хранения, к температурному режиму, расположению складов по принципу транспортной мультимодальности, строгие требования по безопасности. В данных центрах осуществляется обработка и хранение грузов, предоставление услуг по таможенному оформлению грузов, оказание информационных, брокерских услуг, услуг по техническому обслуживанию транспортных средств и иных видов услуг. Задачей логистического центра является организация доставки грузов от поставщика к конечному потребителю в кратчайшие сроки и с наименьшими финансовыми затратами.

В Казахстане функционируют следующие операторы складской логистики:

- компания ТОО «Даму логистик» на рынке г. Алматы и Алматинской области.

Набор услуг, предлагаемый складскими сетями в складских комплексах, включает следу-

ющие виды услуг: приёмка товара клиента по количеству и качеству, размещение в ячейках адресного хранения на складе; комплектация заказов для отправки контрагентам клиента и их упаковка; подготовка товарно-сопроводительных документов; маркировка грузов клиента; упаковка и переупаковка товаров клиента, подготовка продукции клиента к маркетинговым акциям; различные виды инвентаризации (выборочная, циклическая, полная); полный информационный сервис для клиента; организация утилизации бракованного товара по распоряжению клиента; пломбировка транспорта, осуществляющего доставку товаров клиента (Семененко, 1997);

- многофункциональный логистический центр класса «А», включающий холодильный и фармацевтический склады на рынке г. Алматы;

На складах используется современная система регулирования влажности, вентиляции и температуры. Еще одна уникальность комплекса – фармацевтический склад, оборудованный для хранения вакцин и антибиотиков, для хранения которых предъявляются особые санитарно-гигиенические нормы» (Многофункциональный логистический центр, 2015);

- транспортно-логистическая компания ТОО «Актобе-центр» на рынке г. Актобе.

Компания ТОО «Актобе-центр» состоит из трех терминалов (общ. площадь 12 781 м²). На территории предприятия предусмотрены места для парковки грузового автотранспорта, подъездные пути, функциональные зоны для выполнения технологических операций по приемке, размещению, хранению, отбору и отгрузке товара.

На сегодняшний день логистический центр «Astana Logistics», который находится в г. Астана, соответствует всем мировым стандартам качества постройки и оказания складских услуг. Компания «Astana Logistics» состоит из двух терминалов: терминал класса А (общ. площадь 15420 м²) и терминал класса Б (общ. площадь 3 878 м²). На своих складских комплексах предлагают следующий комплекс услуг: стеллажное, многоярусное, мелкоячеистое, напольное хранение грузов; услуги по грузообработке; услуги по организации доставки товара на местном, национальном и международном рынках.

- Транспортно-логистическая компания «Continental Logistics» класса «А» на рынке г. Астаны. ТЛЦ имеет контейнерный терминал с возможностью подключения и хранения контей-

неров-рефрижераторов. Рефрижераторный контейнер – контейнер, оборудованный холодильной установкой. Поддерживает температурный режим и обеспечивает полную сохранность качества перевозимого груза (Мультимодальные перевозки в рефрижераторных контейнерах, 2018). Данный склад имеет 22 камеры различного температурного режима. Для долгосрочного хранения фруктов оборудованы специальные газовые камеры. Смонтированы камеры-овощехранилища для хранения плодоовощной продукции в евро-контейнерах (Транспортно-логистический центр, 2014). На логистических складах применяется современная погрузочно-разгрузочная техника немецкой компании «Still», которая является мировым лидером и производителем складской техники.

– ТЛЦ класса «А» действует на рынке г. Караганды. ТРЦ использует современную автоматизированную WMS-систему управления складскими процессами. Данная система поддерживается высокими инновационными технологиями. Потребитель услуг имеет возможность в режиме «on-line» в любой момент посмотреть складской запас, баланс, исполнение заказа, проследить полный путь прохождения товара и место его нахождения в данный период времени.

Логистические центры позволяют сокращать длину цепи поставок, оптимизировать товарные потоки, повышать подвижность поставок.

На сегодняшний день в Казахстане функционируют и строятся крупные и средние транспортно-логистические центры класса «А» в городах Астане, Алматы, Актобе, Актау, Кызылорде, Таразе, Уральске, Шымкенте, Манкенте, на пограничных переходах «Бахты», «Достык», «Таскала – Озинки».

Логистический парк – это многофункциональное рыночное предприятие, объединяющее компании разных сфер деятельности и транспортные коммуникации, также оказывающие комплекс услуг по хранению и обработке контейнерных и прочих грузов, обеспечивающее перевалку грузов с одного вида транспорта на другой, а также включающее комплекс услуг, позволяющих координировать деятельность всех участников рыночной цепочки и обеспечивать перемещение материальных потоков от первичного источника до конечного потребителя (Бауэрсокс, 2001). В связи с этим логистический парк помимо услуг по доставке и хранению продукции включает в себя:

– прием заявок на доставку грузов и оказание дополнительных услуг;

– информирование клиентов о правилах и условиях доставки, о порядке оплаты стоимости доставки, о правилах расчетов с перевозчиками и санкциях при несоблюдении и невыполнении условий договора;

– оформление договоров и товарно-транспортной документации;

– консультации по вопросам, связанным с перевозками грузов и тарифами;

– разработку системы доставки для выполнения заказа, включая выбор перевозчиков, экспедиторов, складов и страховых организаций;

– информирование получателей о местах нахождения груза (отслеживание движения грузов);

– сбор, обработка и передача участникам процесса доставки сведений о дополнительных услугах, требуемых потребителям;

– изменение нормативных документов и технологии процесса доставки в целях ускорения выполнения услуг и повышения уровня их качества;

– информирование заказчика о необходимости изменения условий доставки по форс-мажорным обстоятельствам и принятие согласованных решений;

– формирование необходимой отчетности для потребителя.

Логистические парки имеют мощную инфраструктуру, включая таможенные посты и парки автомобильного транспорта, экспедиционные фирмы, экспертные и финансовые организации, торговые объекты, связанные с обслуживанием данного формата, объекты информационного обеспечения, охранные агентства, предприятия питания и гостиничного бизнеса. Обязательным условием функционирования такого парка является возможность организации производства на территории данного предприятия, а также наличие автономной системы жизнеобеспечения. Особенностью территориального расположения логистических парков является близость к транспортным развязкам, железнодорожным станциям, портам и аэропортам, что обеспечивает возможность интеграции всех видов транспорта.

В настоящее время индустриально-логистические парки сконцентрированы на территории Алматы и Алматинской области, Астаны и Актюбинска, что объясняется объемами грузопотоков, проходящих через территории данных областей (Прокофьева, 2003).

В соответствии с Посланием Президента РК, необходимо внедрение цифровых технологий,

для отслеживания движения грузов в онлайн-режиме. Для эффективного управления транспортными потоками и дальнейшего развития инфраструктуры необходимо внедрить Интеллектуальную транспортную систему. Главная цель ИТС-сокращение среднего времени передвижения на транспорте, повышение безопасности перевозок и доступности информации для населения. Также, важно увеличить финансирование ремонта и реконструкцию местной сети автодорог для улучшения внутрирегиональной мобильности (Послание Президента РК народу Казахстана, 2018).

Цифровизация сферы транспорта и логистики увеличит в стране объемы транзитных перевозок. Результат будет получен за счет перехода на электронный документооборот и внедрения интеллектуальной транспортной системы. Также цифровизация позволит увеличить объем автомобильных и грузовых перевозок за счет обеспечения качественной и безопасной дорожной инфраструктуры между регионами Казахстана и в рамках международного сообщения. В целях качественного содержания новых дорог и обеспечения комфортного и безопасного движения в стране планируется дальнейшее поэтапное внедрение системы платности на автодорогах республиканского значения. За счет внедрения платности дорог сократится количество нарушений правил дорожного движения, численность инспекторов на автодорогах, увеличится государственный бюджет страны и т.д. (Цифровой Казахстан: транспорт и логистика, 2018)

При внедрении платности дорог был изучен опыт зарубежных стран. В ряде зарубежных стран в тарифы за проезд по платной дороге включены не только затраты на содержание и ремонт автодорог, но и финансовые средства, затраченные на строительство автодороги.

Повысить уровень безопасности и качество жизни жителей области планируется за счет внедрения интеллектуальных технологий, которые уже есть в г. Астане. В Казахстане поэтапно внедряют компоненты интеллектуальной транспортной системы, которая позволит эффективно управлять транспортными потоками и определять потребности дальнейшего развития инфраструктуры. Это система фото- и видеオフィксаций, которая позволяет фиксировать нарушения транспортных средств скоростного режима, правил остановок и система мониторинга пассажирских перевозок и электронного билетирования. Система управления дорожным движением предназначена для повышения про-

пускной способности перекрестков с помощью динамического управления сигналами светофора. Система управления парковками состоит в оптимизации использования парковочного пространства больших городов для нормализации общей дорожно-транспортной ситуации.

Также, активно применяются современные технологии (инновационные и информационные) в целях обеспечения дорожной безопасности и выявления нарушений со стороны водителей, двигающихся по общественной полосе, а также проведения мониторинга за обстановкой на дорогах, который позволит с помощью видеокамер, установленных на автобусах и троллейбусах, в автоматическом режиме обеспечивать фиксацию нарушений правил дорожного движения. В Казахстане также запущен «пилотный проект» автоматизированной системы взвешивания транспорта в движении. На наш взгляд, принцип работы взвешивания заключается в следующем: в случае проезда перевозчика с превышением допустимых весовых параметров система автоматически фиксирует нарушение и выдает сведения о сумме штрафа, подлежащего взысканию с владельца автотранспорта. Опыт зарубежных стран показал, что данное нововведение позволит усилить контроль за перегруженным транспортом, исключит факты немотивированных остановок, контакты между сотрудниками инспекций и законопослушными перевозчиками и т.д. Также, в стране применяют такие инновационные технологии как передвижные автоматизированные дорожные лаборатории для исследования вновь построенной автомобильной дороги, которая позволяет оперативно выявлять дефекты дорожного покрытия и принимать решения по ремонту.

Заключение

Соответственно, транспортная инфраструктура включает всю транспортную систему со всеми составляющими их частями и звеньями, а также всеми другими обслуживающими частями инфраструктуры народного хозяйства, работающими в сфере перемещения продукции или товаров от поставщиков до потребителей. В настоящее время транспорт и транспортная инфраструктура в чистом виде не может эффективно доставлять грузы от грузоотправителя к конечному потребителю. Для этого транспортная система должна интегрироваться с логистической системой, что приводит к интеграции транспортной и логистической инфраструк-

туры и образованию транспортно-логистической инфраструктуры, которая обслуживается в рамках транспортно-логистической системы. В целом, современная логистика Казахстана должна представлять собой интегрированный комплекс, призванный предоставить необходимый объем количественных и качественных услуг, обеспечивать беспрепятственную транспортировку в любые направления, на любые расстояния, для любых товаров и услуг. Создание сети транспортно-логистической инфраструктуры по регионам Казахстана: терминалов, логистических центров и складских комплексов, объединенных в региональные транспортно-логистические системы на основе формирования единой системы организационно-экономического, информационного и нормативно-правового обеспечения управления системой груза и товародвижения, создает предпосылки для эффективного развития бизнеса в целом для региона, отрасли и страны. На базе крупных

транспортных узлов и специализированных терминальных комплексов, обеспечивающих взаимодействие всех видов транспорта, должно осуществляться строительство транспортно-логистических центров. В дальнейшем наличие в Казахстане разветвленной системы ТЛЦ повысит эффективность использования подвижного состава, качество перевозок, обеспечит скоординированное взаимодействие всех видов транспорта и снизит транспортно-логистические издержки. Таким образом, внедряя в стране цифровые нововведения, можно сказать, что повысится объем автоперевозок грузов, увеличится транспортный поток страны, уменьшится время в пути, снизится количество пострадавших в результате дорожно-транспортных происшествий, пополнится государственный бюджет, за счет которого будут построены и отремонтированы автодороги, повысится доступность к информации, сократятся вредные выбросы в атмосферу и т.д.

Литература

- Best Practice Handbook for Logistics Centres in the Baltic Sea Region. – 2003. Режим доступа: www.neloc.net/reports/Best_Practice_Handbook.pdf
- Greenwald Douglas. The McGraw-Hill Dictionary of Modern Economics // A Handbook of Terms and Organizations. – 1976. Режим доступа: <https://articlekz.com/article/1379>
- Cooley Alexander. Great Games, Local Rules: The New Great Power Contest in Central Asia. – London: Oxford University Press. – 2012. Режим доступа: <https://global.oup.com/academic/product/great-games-local-rules-9780199929825?cc=ru&lang=en>
- Private Participation in Infrastructure Projects Database // The World Bank Group – The Public-Private Infrastructure Advisory Faculty. – 2012. Режим доступа: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/world-bank-group>
- Rostow W. The stages of Economic Growth. – 1960. Режим доступа: <https://www.thoughtco.com/rostows-stages-of-growth-development-model-1434564>
- Бауэрсокс Доналд Дж., Клосс Дейвид Дж. Логистика: интегрированная цепь поставок: перевод с английского. – М.: ЗАО «Олимп – Бизнес», 2001. – 640 с.
- Государственная программа «Цифровой Казахстан». Постановление РК от 12 декабря 2017, № 827.
- Классификация логистических провайдеров. – 2013. Режим доступа: <http://stud24.ru/logistics/klassifikaciya-logisticheskikh-provajderov/492338-1905069-page1.html>
- Миротин Л.Б., Ташбаев Ы.Э., Касенов А.Г. Логистика: обслуживание потребителей: учебник. – М.: ИНФРА-М, 2002. – 190 с.
- Многофункциональный логистический центр. – 2015. Режим доступа: <https://www.inform.kz/rus/article/2778654>
- Мультимодальные перевозки в рефрижераторных контейнерах. – 2018. Режим доступа: <http://avroraref.ru/>
- Прокофьева Т. А., Лопаткии О.М. Логистика транспортно-распределительных систем: Региональный аспект. – М.: РосКонсульт. – 2003. – 400 с.
- Послание Президента Республики Казахстан. – 2018. Режим доступа: https://tengrinews.kz/kazakhstan_news/perviyiy-transportno-logisticheskij-tsentr-zapuschen-v-astane-277222/
- Цифровой Казахстан: транспорт и логистика. – 2018. Режим доступа: <http://24.kz/ru/news/social/item/219236-tsifrovoy-kazakhstan-transport-i-logistika>
- Семененко А.И., Сергеев В.И. Логистика: основы теории. – СПб.: Союз, 2001. – 544 с.
- Семененко А.И. Предпринимательская логистика. – СПб.: Политехника, 1997. – 349 с.
- Транспортно-логистический центр. – 2018. Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president-poslanie-prezidenta-respubliki-kazakhstan-n-nazarbaeva-narodu-kazakhstana-10-yanvarya-2018-g

References

- Best Practice Handbook for Logistics Centres in the Baltic Sea Region (2003) Access mode: www.neloc.net/reports/Best_Practice_Handbook.pdf
- Greenwald Douglas (1973) The McGraw-Hill Dictionary of Modern Economies // A Handbook of Terms and Organizations. Access mode: <https://articlekz.com/article/13795>
- Cooley Alexander (2012) Great Games, Local Rules: The New Great Power Contest in Central Asia. London: Oxford University Press. Access mode: <https://global.oup.com/academic/product/great-games-local-rules-9780199929825?cc=ru&lang=en>
- Private Participation in Infrastructure Projects Database (2008) The World Bank Group – The Public-Private Infrastructure Advisory Faculty. Access mode: <https://ppp.worldbank.org/public-private-partnership/overview/world-bank-group>
- Rostow W. (1960) The stages of Economic Growth. Access mode: <https://www.thoughtco.com/rostows-stages-of-growth-development-model-1434564>
- Bauehrsoks Donald J., Kloss Dejvid J. (2001) Logistika: integrirovannaya cep' postavok [Logistic: the integrated chain of deliveries]. Perevod s anglijskogo, M.: Olimp, 640 p.
- Gosudarstvennaya programma «Cifrovoj Kazahstan» [Government program «Digital Kazakhstan»] (2017) Postanovlenie RK ot 12 dekabrya № 827.
- Klassifikaciya logisticheskikh provajderov [Classification of logistic providers] (2013) Access mode: <http://stud24.ru/logistics/klassifikaciya-logisticheskikh-provajderov/492338-1905069-page1.html>
- Mirotin L.B., Tashbaev I.E., Kasenov A.G. (2002) Logistika: obsluzhivanie potrebitelej [Logistic: maintenance of consumers]. Uchebnik, M.: «INFRA.M», 190 p.
- Mnogofunkcional'nyj logisticheskij centr [Multifunction logistic center] (2015) Access mode: <https://www.inform.kz/rus/article/2778654>
- Mul'timodal'nye perevozki v refrizheratornyh kontejnerah. [Multimodal transportations are in refrigerator containers] (2018) Access mode: <http://avroraref.ru/>
- Prokofeva T. A., Lopatkii O.M. (2003) Logistika transportno-raspredelitel'nyh system [Logistic of the transport-distributive systems]. M.: RosKonsult, 400 p.
- Poslanie Prezidenta Respubliki Kazahstan [Message of President of Republic of Kazakhstan] (2018). Access mode: https://tengrinews.kz/kazahstan_news/pervyy-transportno-logisticheskij-tsentr-zapuschen-v-astane-277222/
- Cifrovoj Kazahstan: transport i logistika [Digital Kazakhstan: Transport and Logistics] (2018) Access mode: <http://24.kz/ru/news/social/item/219236-tsifrovoj-kazahstan-transport-i-logistika>
- Semenenko A.I., Sergeev V.I. (2001) Logistika: osnovy teorii [Logistic: bases of theory]. SPb.: Sor'yz, p. 544
- Semenenko A.I. (2001) Predprinimatel'skaya logistika [Enterprise logistic]. SPb.: Politehnika, p. 349.
- Transportno-logisticheskij centr [Transport-logistic center] (2018) Access mode: http://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-prezidenta-respubliki-kazahstan-n-nazarbaeva-narodu-kazahstana-10-yanvarya-2018-g

Ахметова А.Е.¹, Абдыкерова Г.Ж.²

¹докторант, e-mail: ahmetovan1978@gmail.com

²к.т.н., e-mail: gizat_ab@mail.ru

Казахский агротехнический университет им. С. Сейфуллина,
Казахстан, г. Астана

СОВЕРШЕНСТВОВАНИЕ МЕТОДИЧЕСКОГО ОБЕСПЕЧЕНИЯ СИСТЕМ УПРАВЛЕНЧЕСКОГО УЧЕТА И КОНТРОЛЯ ЗАТРАТ В МОЛОЧНОМ СКОТОВОДСТВЕ

Развитие рыночных отношений в агропромышленном комплексе Казахстана с его многоукладной экономикой должно быть обеспечено использованием новых методов управления сельскохозяйственным производством. Сельскохозяйственное производство – сложная система, которая требует соответствующей научной организации и полноценного управления. Специфика сельскохозяйственного производства и особенности управления предприятиями агропромышленного комплекса (АПК) в условиях реализации Государственной программы развития сельского хозяйства обуславливают необходимость совершенствования учета и контроля затрат для обеспечения финансовой устойчивости и инвестиционной привлекательности предприятий АПК.

Основная задача управленческого учета процесса сельскохозяйственного производства заключается в научном обоснованном формировании индивидуальных затрат сельскохозяйственной организации по конкретным объектам производства продукции и определении ее себестоимости. В связи с этим целью исследования является разработка предложений по совершенствованию учета формирования затрат и исчисления себестоимости молочной продукции. Методология исследования основывается на изучении методики ведения управленческого учета и контроля затрат в процессе калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции.

В данной статье была предложена методика исчисления себестоимости продукции молочного животноводства, в основе которой лежит группировка затрат по местам их возникновения. При этом, места возникновения затрат выделены в бизнес-процессы в соответствии с физиологическими группами животных. Данная методика позволяет снизить себестоимость производимой молочной продукции, так как она позволит учесть все факторы, влияющие на величину себестоимости продукции.

Научная значимость проведенного в статье исследования заключается в разработке комплекса теоретических и практических рекомендаций по организации и методике управленческого учета, анализа и контроля затрат в сельскохозяйственной организации. В частности, предложенная методика исчисления себестоимости продукции молочного животноводства позволяет проводить калькулирование себестоимости продукции на уровне переменных затрат по бизнес-процессам молочного животноводства, что создает релевантную информационную базу для менеджеров. Предлагаемая методика организации управленческого учета и анализа позволит каждой сельскохозяйственной организации выбрать стратегию развития планирования и координирования управленческих решений на длительный период, обеспечить собственников и менеджеров всех уровней управления полной, оперативной и достоверной информацией о деятельности сельскохозяйственной организации.

Ключевые слова: молоко, молочная промышленность, сельскохозяйственное производство, бизнес-процесс, система директ-костинг.

Akhmetova A.Ye¹, Abdykerova G.Zh²

¹doctoral student, e-mail: ahmetovan1978@gmail.com

²c.t.s., e-mail: gizat_ab@mail.ru

Kazakh Agrotechnical University named after S.Seifullin, Kazakhstan, Astana

Improving the methodological support of management accounting systems and control costs in dairy cattle

The development of market relations in the agro-industrial complex of Kazakhstan, with its multi-structure economy, should be ensured by the use of new methods of managing agricultural production. Agricultural production is a complex system that requires an appropriate scientific organization and full-fledged management. Specificity of agricultural production and management features of enterprises of the agro-industrial complex (AIC) in the context of the State program for the development of agriculture necessitate the improvement of accounting and control of costs to ensure financial stability and investment attractiveness of AIC's enterprises.

The main task of management accounting of the process of agricultural production is to scientifically substantiate the formation of individual costs of the agricultural organization for specific production facilities and determine its cost. In this regard, the purpose of the researching is to develop proposals to improve the accounting of cost formation and the calculation of the cost of dairy products. The methodology of the research is based on the studying of the methodology of management accounting and cost control in the process of calculating the cost of agricultural products.

In this work, methodology has proposed for calculating the cost of production of dairy cattle at cost centers which are highlighted in business-processes in accordance with the physiological groups of animals. This technique allows you to reduce the cost of dairy products, as it will allow you to take into account all factors affecting the value of production costs

The scientific significance of the research conducted in the article is to develop a set of theoretical and practical recommendations on the organization and methodology of management accounting, analysis and control of costs in the agricultural organization. In particular, the proposed methodology for calculating the cost of production of dairy farming in the cost centers, allows you to calculate the cost of production at the level of variable costs for business processes of dairy farming, which creates a relevant information base for managers. The proposed methodology for organization of management accounting and analysis will allow each agricultural organization to choose a strategy for the development of planning and coordination of management decisions for a long period, provide owners and managers of all levels of management with complete, prompt and reliable information on the activities of the agricultural organization.

Key words: milk, dairy industry, agricultural production, business process, direct-costing system.

Ахметова А.Е.¹, Абдыкерова Г.Ж.²

¹докторант, e-mail: ahmetovan1978@gmail.com

²т.ғ.к., e-mail: gizat_ab@mail.ru

С. Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті, Қазақстан, Астана қ.

Сүтті мал шаруашылығындағы басқару есебі мен шығындарды бақылау жүйесін әдістемелік қамтамасыз ету

Көпқұрылымды экономикасы бар Қазақстанның агроөнеркәсіп кешенінде нарықтық қатынастарды дамыту ауыл шаруашылығы өндірісін басқарудың жаңа әдістерін пайдаланумен қамтамасыз етілуі тиіс. Ауыл шаруашылығы өндірісі – тиісті ғылыми ұйымды және толыққанды басқаруды талап ететін күрделі жүйе. Ауыл шаруашылығы өндірісінің ерекшелігі мен агроөнеркәсіптік кешен (АӨК) кәсіпорындарын басқару өзгешелігі ауыл шаруашылығын дамытудың мемлекеттік бағдарламасын іске асыру жағдайында АӨК кәсіпорындарының қаржылық тұрақтылығы мен инвестициялық тартымдылығын қамтамасыз ету үшін шығындарды есепке алу мен бақылауды жетілдірудің қажеттілігіне негізделеді.

Ауылшаруашылық өндіріс үдерісі басқарушылық есебінің негізгі міндеті – өнімді өндірудің нақты бір объектілері бойынша ауылшаруашылық ұйымының жеке шығындарын ғылыми негізде қалыптастыру және оның өзіндік құнын айқындау болып табылады. Осыған байланысты, шығындарды есепке алуды және сүт өнімдерінің өзіндік құнын есептеуді жетілдіру бойынша ұсыныстарды дайындау зерттеудің мақсаты болып табылады. Зерттеу әдіснамасы басқару есебін жүргізу әдістемесін зерттеуге және ауылшаруашылығы өнімдерінің өзіндік құнын калькуляциялау барысы кезінде болатын шығындарды бақылауға негізделеді.

Мақалада жануарлардың физиологиялық топтарына сәйкес бизнес-процестерге бөлінген шығындар пайда болған орындар бойынша сүтті мал шаруашылығы өнімдерінің өзіндік құнын есептеу әдістемесі ұсынылды. Бұл әдістеме өндірілетін сүт өнімдерінің өзіндік құнын төмендетуге

мүмкіндік береді, өйткені ол өнімнің өзіндік құнының көлеміне әсер ететін барлық факторларды ескеруге мүмкіндік береді.

Мақалада жүргізілген зерттеудің ғылыми маңыздылығы ауылшаруашылығы ұйымдарындағы шығындарды талдау және бақылау, басқарушылық есеп әдістемесі мен оны ұйымдастыру бойынша теориялық және практикалық ұсыныстар кешенін дайындау болып табылады. Атап айтқанда, шығындардың пайда болу орындары бойынша сүтті бағыттағы мал шаруашылығы өнімдерінің өзіндік құнын есептеудің ұсынылған әдістемесі сүтті бағыттағы мал шаруашылығының бизнес-процестері бойынша ауыспалы шығындар деңгейінде өнімнің өзіндік құнын калькуляциялауға мүмкіндік береді, ал бұл менеджерлер үшін релеванттық ақпараттық базаны жасайды. Басқарушылық есеп пен талдауды ұйымдастырудың ұсынылып отырған әдістемесі әрбір ауыл шаруашылығы ұйымына ұзақ мерзімге арналған басқарушылық шешімдерді жоспарлау мен үйлестірудің даму стратегиясын таңдауға, басқарудың барлық деңгейлерінің меншік иелері мен менеджерлерін ауыл шаруашылығы ұйымының қызметі туралы толық, жедел және шынайы ақпаратпен қамтамасыз етуге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: сүт, сүт өнеркәсібі, ауылшаруашылық өндірісі, бизнес-процесс, директ-костинг жүйесі.

Введение

Развитие рыночных отношений в аграрной сфере, присоединение Казахстана к Всемирной торговой организации и появление определенных рисков для сельскохозяйственных предприятий обуславливают необходимость создания такой информационной системы, которая бы обеспечивала руководство достоверной и оперативной информацией для принятия своевременных управленческих решений. В этих условиях управленческий учет выступает важным инструментом управления агробизнесом и повышения его качества.

Дискуссионный характер отдельных теоретических и прикладных аспектов управленческого учета очевиден, особенно когда речь идет о сельскохозяйственных предприятиях животноводческой отрасли. Технологические и зообиологические особенности, присущие отрасли, и недостаточная разработанность организационно-методических положений формирования системы управленческого учета значительно усложняют организацию информационного обеспечения системы управления производственными процессами, снижают оперативность управления.

Совершенствование методического обеспечения управленческого учета в молочном скотоводстве во многом связано с классификацией затрат, осуществляемых в рамках данной отрасли. Существующие классификации затрат решают общие вопросы применительно к учету затрат и исчислению себестоимости продукции в различных отраслях промышленности. Поэтому требуется научно обоснованная классификация затрат в сельском хозяйстве, отвечающая зада-

чам и функциям управленческого учета, планирования, контроля, анализа затрат и исчисления себестоимости продукции в системе управления эффективностью сельскохозяйственного производства.

В настоящее время применение традиционных методов учета затрат и калькуляции себестоимости продукции не в полной мере отвечает современным требованиям рынка, не в полной мере способствует достоверности ее исчисления. Отсюда возникает необходимость разработки новых подходов к формированию затрат и исчислению себестоимости сельскохозяйственной продукции.

В число многочисленных мер, направленных на повышение оперативности управления производством в молочном скотоводстве, входит совершенствование системы контроля затрат. Объективная потребность исследования данной проблемы обусловлена необходимостью разработки действенной системы показателей, позволяющих формировать своевременную и объективную информацию о производственном процессе и связанных с ним затратах.

Выбор темы исследования обусловлен возрастающей актуальностью проблемы адаптации управленческого учета к особенностям деятельности хозяйствующих субъектов отрасли молочного скотоводства, необходимостью совершенствования механизмов организации эффективного функционирования управленческого учета, а именно: учета затрат и исчисления себестоимости продукции молочного скотоводства, системы контроля затрат через систему показателей определения эффективности молочных комплексов.

Материалы и Методы

В настоящее время ситуация в агропромышленном комплексе (далее – АПК) республики характеризуется ростом эффективности производства, развитием рынка финансовых услуг на селе, улучшением качества жизни сельского населения. Всего этого страна добивается благодаря реализации государственных программ в сфере АПК. Теоретической и методологической основой проектного исследования послужили законодательные и нормативные акты Республики Казахстан, а также программные документы, на основе которых реализовывалась государственная политика в сфере АПК. Особое место занимает комплексная программа, направленная на развитие агропромышленного комплекса – «Агробизнес – 2020», а также Программа развития АПК на 2017 – 2021 годы. Государственная программа развития АПК РК на 2017–2021 годы разработана в соответствии с поручением Главы государства, данным на расширенном заседании Правительства РК от 9 сентября 2016 года, в соответствии со стратегическими целями развития РК, обозначенными в Плате нации «100 конкретных шагов» и Стратегии «Казахстан-2050». Данные программы направлены на обеспечение внутренних потребностей населения по востребованным видам сельскохозяйственной продукции, определение целенаправленной экспортной политики (Программа, 2013: 10).

Республика Казахстан обладает крупным аграрным потенциалом. По тридцати позициям она занимает на мировом аграрном рынке с 1-го по 35-е место, в том числе по 11 из них входит в первую десятку. По производству зерновых, мясной и молочной продукции она остаётся крупнейшей аграрной страной. Производство молока является одной из самых приоритетных отраслей в развитии сельского хозяйства Казахстана.

Молочные продукты занимают важное место среди производимых в Республике Казахстан продуктов питания. Сегодня в стране производится свыше 5 млн. тонн молока ежегодно. Согласно данным Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК за 2016 год в сравнении с 2015 годом средний удой молока на 1 корову в сельхозформированиях уменьшился на 135 кг и составил 4 246 кг.

Тенденция производства молока в Республике Казахстан с 2012 года представлена на рисунке 1 (Официальная статистическая информация, 2017: 20).

За период с 2012 г. по 2016 г. производство молока увеличилось на 10%, или на 484,2 тыс. тонн молока.

На рисунке 2 изображено производство молока по регионам РК за период с 2015 г. по октябрь 2017 г. (Официальная статистическая информация, 2017: 20).



Рисунок 1 – Производство молока в РК за период с 2012 года по октябрь 2017 года
Примечание – составлено авторами на основе данных Комитета по статистике МНЭ РК

На доступность молочных продуктов для населения влияет их конечная стоимость, которая формируется под влиянием различных факторов. Помимо объемов производства, итоговая цена, в значительной степени, определяется затратами, осуществленными различными лицами на всех этапах производства и поставки в торговые точки молокопродуктов (Раскалиев, 2017: 58). Цена потребления может устраивать покупателя в зависимости от того, каким уровнем доходов он обладает и как воспринимает конкретную цену. Как правило,

конкурентоспособность увеличивается за счет продажи товаров по более низким ценам, отличающимся от цен товаров конкурентов (Оыещо, 2017: 487).

Следует отметить, что в наиболее детальном виде статистическая информация о затратах производителей молока представлена по сельскохозяйственным предприятиям (далее – СХП). В соответствии с имеющимися данными СХП при производстве молока несут следующие затраты (Ильина, 2014: 350; Цоопер, 2017: 991: 1008; Бамман, 2017: 125):

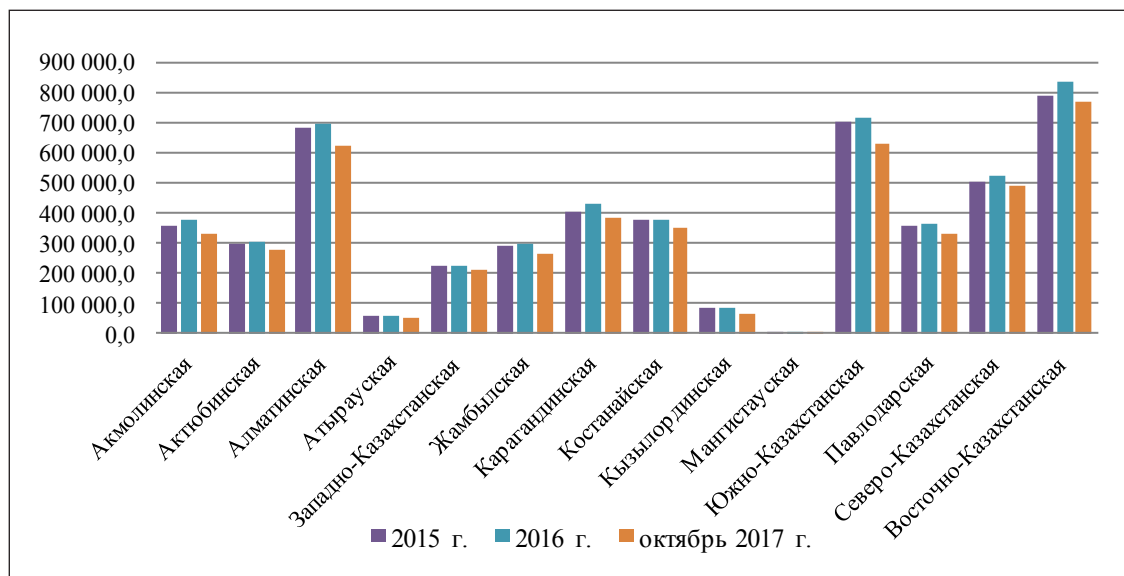


Рисунок 2 – Производство молока по регионам РК за период с 2015 года по октябрь 2017 года
Примечание – составлено авторами на основе данных Комитета по статистике МНЭ РК и Рейтингового агентства РЦФА

– материальные затраты, включающие затраты на закуп кормов, топлива, электроэнергию, воду, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия, работы и услуги производственного характера сторонних организаций;

- расходы на оплату труда;
- амортизация основных средств;
- прочие затраты.

При этом, материальные затраты являются основным видом затрат, что следует из рисунка 3. В денежном выражении названные виды затрат СХП составили: материальные затраты – 157 879,9 млн. тенге, расходы на оплату труда – 43 776,9 млн. тенге, амортизация основных средств – 13 109,7 млн. тенге, прочие затраты –

17 719,4 млн. тенге (Статистика сельского, лесного, охотничьего и рыбного хозяйства 2015:66).

В состав материальных затрат, как представлено в таблице 1, входит ряд различных затрат, которые несет СХП (Статистика сельского, лесного, охотничьего и рыбного хозяйства, 2015:66).

Из таблицы 1 видно, что основную долю затрат СХП при производстве молока составляли затраты на корма – 76,7%, покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия – 6,7%, топливо – 6,2%, работы и услуги производственного характера сторонних организаций – 6,1%. В общей массе на эти виды затрат приходится свыше 95% материальных затрат СХП.

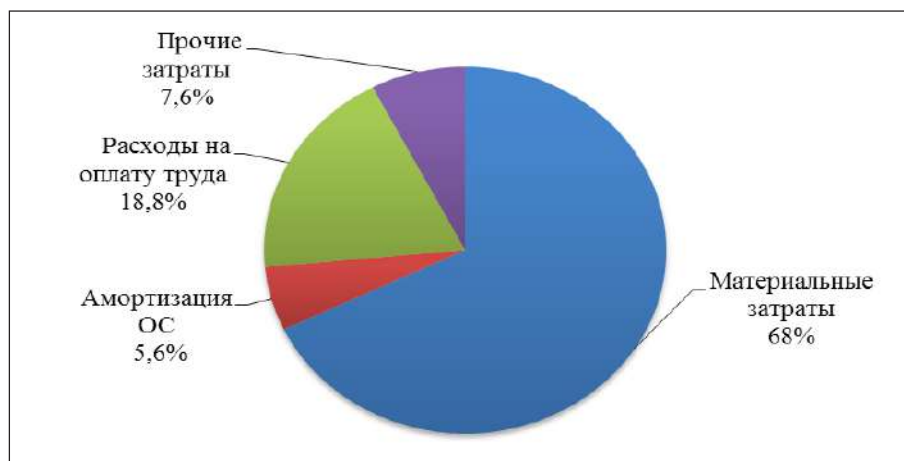


Рисунок 3 – Соотношение затрат СХП – производителя молока коровьего за 2015 год
Примечание – составлено авторами на основе данных Комитета по статистике МНЭ РК

Таблица 1 – Состав материальных затрат СХП при производстве молока коровьего за 2015 год

Показатели	Объем затрат, млн. тенге	Доля от общей массы, в %
Корма	121 106,3	76,7
Топливо	9 740,6	6,2
Энергия	5 180,3	3,3
Вода	1 667,4	1,1
Покупные полуфабрикаты и комплектующие изделия	10 615,5	6,7
Работы и услуги производственного характера сторонних организаций	9 569,9	6,1
Итого	157 880,0	100

Примечание – составлено авторами на основе данных Комитета по статистике МНЭ РК

В целом, в исследовании применены следующие научные методы познания: анализ и синтез, балансовый метод, метод сравнения, вычисления обобщающих показателей.

Одним из методов учета затрат на производство молочной продукции для управления ими и формирования на этой основе финансовых результатов является калькулирование себестоимости продукции на основе их распределения между основной и побочной продукцией (Алборов, 2017: 4979). Точность исчисления себестоимости продукции является актуальной задачей учетного процесса сельскохозяйственных предприятий. Отсюда вытекает основная цель выбора метода калькулирования себестоимости продукции молочного скотоводства (Буянов, 2016:55).

Существующие методы калькулирования себестоимости продукции молочного скотоводства

существенно отличаются друг от друга. Так, в практике бухгалтерского учета широко используется метод калькулирования себестоимости скотоводства без затрат на побочную продукцию (Боярова, 2017: 193). При исчислении себестоимости побочная продукция (навоз), оцененная по заранее установленным в хозяйстве ценам, вычитается из общей суммы затрат, а оставшаяся сумма составляет себестоимость основной продукции. Распределение затрат на содержание молочного стада между двумя основными видами продукции в молочном скотоводстве – молоком и приплодом – осуществляется в соответствии с обменной энергией кормов. На молоко приходится 90% от затрат на содержание молочного стада (за вычетом побочной продукции – навоза), а на приплод – 10%. Применяя данный метод калькулирования на практике, как правило, не вся побочная продукция приходится, и в результате ис-

кусственно завышается себестоимость основной продукции. Кроме того, в разных организациях наблюдается разная оценка побочной продукции (Соколов, 2007: 176).

При распределении затрат методом коэффициентов происходит исчисление себестоимости условной продукции, а затем натуральной. Определение условной продукции осуществляется с помощью коэффициентов (Щанг, 2017: 45).

При пропорциональном методе исчисления себестоимости продукции затраты распределяются между объектами калькуляции пропорционально выбранной базе. В качестве базы распределения могут быть цены реализации, условное поголовье и т.д. (Сосненко, 2012: 46).

Наиболее информативным при принятии управленческих решений является нормативный метод учета затрат. При нормативном методе отдельные виды затрат на производство учитывают по текущим нормам, обособленно ведут оперативный учет отклонений фактических затрат от норм с указанием мест их возникновения, причин и виновников, фиксируют изменения норм в результате внедрения организационно-технических мероприятий и определяют влияние этих изменений на себестоимость продукции. Фактическая себестоимость продукции складывается из суммы затрат по текущим нормам, отклонений от норм и изменений норм (Волкова, 2013б: 116).

Как правило, процесс исчисления себестоимости продукции молочного скотоводства предусматривает применение нескольких методов. Так при исчислении молока и приплода в сельскохозяйственных предприятиях применяют метод исключения затрат на побочную продукцию, а затем пропорциональный метод (Бергер, 2010:495).

Все перечисленные методы калькулирования себестоимости продукции сельскохозяйственного производства были разработаны еще в советский период, начиная с 1969 года (например, коэффициентный метод калькулирования себестоимости и др.). Поэтому считаем, что эти методы калькулирования себестоимости продукции, которые использовались при действии административно-командной системы управления, изжили себя, не вполне адекватны современным требованиям информационного обеспечения управления сельским хозяйством (Ильина, 2012: 226). При их использовании в современных условиях получается, что себестоимость продукции сельского хозяйства больше всего носит условный характер. Трудоемкость

использования этих методов калькуляция себестоимости продукции по результатам окончания отчетного года делает данный показатель мало пригодным для оценки эффективности производства отдельных видов сельскохозяйственной продукции и управления хозяйством. Условный характер себестоимости и неадекватность данного показателя при использовании старых методов ее калькулирования связаны с проблемами распределения затрат в том случае, если с одного объекта производства получают несколько видов продукции (Имлау, 2017: 237). В этих условиях объективно распределять производственные затраты между основной, сопряженной и побочной продукцией невозможно по всем объектам производства (сельскохозяйственным культурам, животным). Поэтому в научных публикациях неоднократно учеными и специалистами-практиками предлагались различные методы калькуляции себестоимости продукции, которые заключались в более обоснованном способе распределения затрат одного объекта производства между его видами продукции (основной, сопряженной, побочной) (Шинкеева, 2016: 48). Мы считаем, что любые выбранные базы распределения затрат в сельском хозяйстве не могут вполне соответствовать природе овеществления издержек в конкретные виды продукции. Поэтому, по нашему мнению, необходимо разработать более простые и объективные методы калькулирования себестоимости продукции, отвечающие информационным потребностям контроля, анализа затрат и управления эффективностью производства сельскохозяйственной продукции, а также формирования продажных цен на нее. При этом представляется, что при разработке и использовании методов калькуляции себестоимости сельскохозяйственной продукции необходимо учитывать назначение этой продукции (для продажи, внутрихозяйственного использования и т.д.) и особенности технологии ее производства. Об этом в свое время указывал выдающийся ученый-экономист аграрник А.В. Чаянов при разработке им методики исчисления себестоимости сахарной свеклы.

Так, например, в молочном скотоводстве молоко является товарным (основным) видом продукции, а нетоварными видами продукции здесь являются приплод (сопряженная – для выращивания) и навоз (побочная – используется на удобрение в растениеводстве). В связи с этим, в молочном скотоводстве необходимо калькулировать себестоимость товарной (основной) продукции, то есть молока, для оценки эффективно-

сти производства и финансовых результатов от продажи данной продукции (Марота, 2017: 33).

Резюмируя изложенное, можно предложить формирование себестоимости продукции молочного скотоводства осуществлять по местам возникновения затрат (МВЗ), которые выделены в бизнес-процессы в соответствии с физиологическими группами животных. При этом различные бизнес-процессы выполняют различные функции по отношению к полному циклу производства продукции. Так, вспомогательные и обслуживающие бизнес-процессы, затраты которых являются косвенными к производственным бизнес-процессам производства молока, в дальнейшем подлежат распределению. Затраты производственных бизнес-процессов подлежат

распределению при калькулировании продукции на основную продукцию, сопряженную и побочную, как показано на рисунке 4 (Кузнецова, 2017: 257).

Организация управленческого учета в молочном скотоводстве по методу учета затрат с выделением по местам их возникновения в сочетании с методом калькулирования по полноте учитываемых затрат – директ-костингом направлена на калькулирование себестоимости продукции животноводства на уровне переменных затрат по бизнес-процессам молочного скотоводства (Аткинсон, 2012: 880). Таким образом, учет затрат сосредоточился не на конечном продукте производства, а непосредственно на производственном процессе.

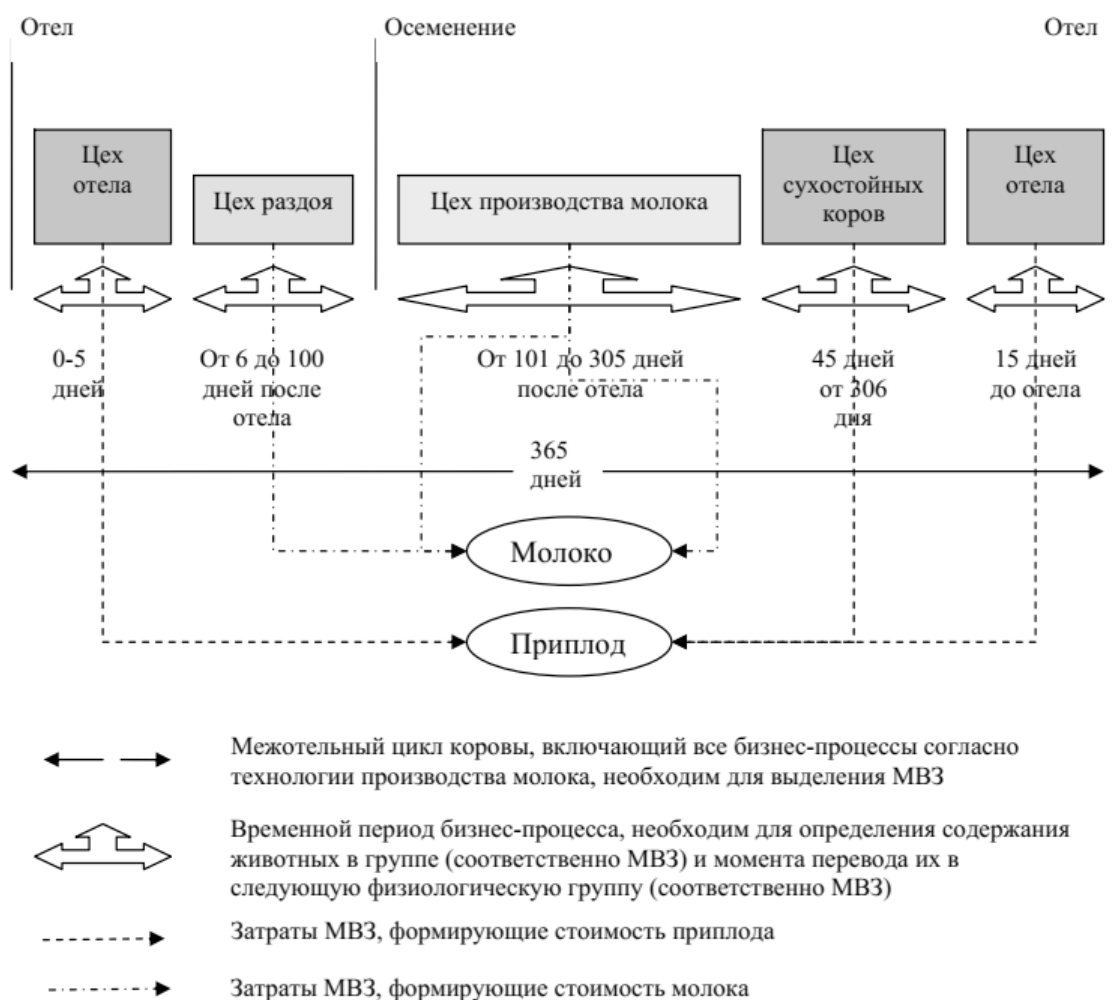


Рисунок 4 – Распределение затрат производственных бизнес-процессов в молочном скотоводстве по основным видам продукции

Примечание – составлено авторами на основе источников (Волкова, 2013; Ильина, 2014; Ильина 2012)

Характеризуя МВЗ «цех отела коров» с точки зрения технологии производства молока на животноводческой ферме, следует отметить, что физиологические процессы, протекающие в организме животных, направлены на получение приплода, а молоко, получаемое в этот период, непригодно для переработки и используется на выпойку телятам. Отсюда вывод, что затраты данного МВЗ целесообразно напрямую относить на стоимость приплода.

Организация управленческого учета в молочном скотоводстве по методу учета затрат с выделением по местам их возникновения в сочетании с методом калькулирования по полноте учитываемых затрат – директ-костингом направлена на калькулирование себестоимости продукции животноводства на уровне переменных затрат по бизнес-процессам молочного скотоводства. Таким образом, учет затрат сосредоточился не на конечном продукте производства, а непосредственно на производственном процессе.

Характеризуя МВЗ «цех отела коров» с точки зрения технологии производства молока на животноводческой ферме, следует отметить, что физиологические процессы, протекающие в организме животных, направлены на получение приплода, а молоко, получаемое в этот период, непригодно для переработки и используется на выпойку телятам. Отсюда вывод, что затраты данного МВЗ целесообразно напрямую относить на стоимость приплода.

Далее, по технологической цепочке производства молока находится цех раздоя коров. В этот период коровы отдают до 65–70% молока от всего объема за период лактации, следовательно, затраты на содержание этого цеха следует полностью относить на стоимость молока. В конце этого периода происходит осеменение коров. При этом следует отметить, что затраты по осеменению формируются отдельно по вспомогательному МВЗ «цех воспроизводства» и относятся непосредственно на стоимость приплода (Марчук, 2017: 85).

В цехе производства молока, в котором коровы находятся от 101 до 305 дней после отела, происходят физиологические процессы, направленные на формирование плода и на производства молока, объем которого к концу данного периода снижается. Отсюда возникает вопрос, как распределить затраты по данному месту возникновения затрат между молоком и приплодом. Рекомендуются для распределения затрат МВЗ «цех производства молока» использовать уравнение расчета энергии продукции для ко-

ров (Формула 1) (Купер, 2017: 991). В этот период энергия продукции коровы представлена суммой энергии надоя молока, прироста живой массы и энергии, затраченной на питание плода:

$$\text{Эп} = \text{ЭмУ} + \text{Эо} + \text{Эр}, \quad (1)$$

где: Эп – энергия продукции, МДж;

Эм – энергия молока, МДж;

У – суточный удой, кг;

Эо – энергия отложений в организме, МДж;

Эр – энергия на рост плода, МДж.

Определив путем взвешивания потерю живой массы при переводе животных из одной физиологической группы в другую, можно определить затраты обменной энергии на прирост живой массы. В предшествующем бизнес-процессе – «цехе раздоя» высокая продуктивность неизбежно ведет к снижению веса дойных коров. Кроме того, после перевода из группы нетелей в группу коров у первотелок масса меньше, чем у взрослой коровы на 20–25%. Если это не учитывать, то при определении себестоимости молока будет допущен существенный просчет, что приведет к искажению действительной стоимости продуктивной коровы и стоимости произведенного молока.

В цехе сухостойных коров, когда интенсивно развивается плод, коровы не производят молоко. Исходя из этого, затраты по данному МВЗ следует относить на стоимость приплода. Однако, было бы правильнее в данном цехе распределять затраты, например по кормодням и часть затрат относить на увеличение прироста живой массы коровы.

Для определения и оценки себестоимости продукции, работ и услуг всех подразделений молочного комплекса целесообразно увязать учет затрат по МВЗ с учетом затрат по их носителям – видам продукции. Весь процесс калькулирования производственной себестоимости продукции в молочном скотоводстве схематично представлен на рисунке 5 (Мораи, 2012: 24).

Резюмируя изложенное, отметим, что концепция управления бизнес-процессами была широко распространена в теории и на практике начала 90-х годов XX века. Данная концепция способствовала получению «прозрачности информации» и давала возможность выявлять решения проблем, которые возникали в коммерческой организации, а также предвидеть последствия принимаемых решений. Применение

в процессе управления информационных данных о бизнес-процессах способствовало определению новых задач в учетно-аналитическом

комплексе, которые были использованы процессно-ориентированным управлением (Мораи, 2017: 24).

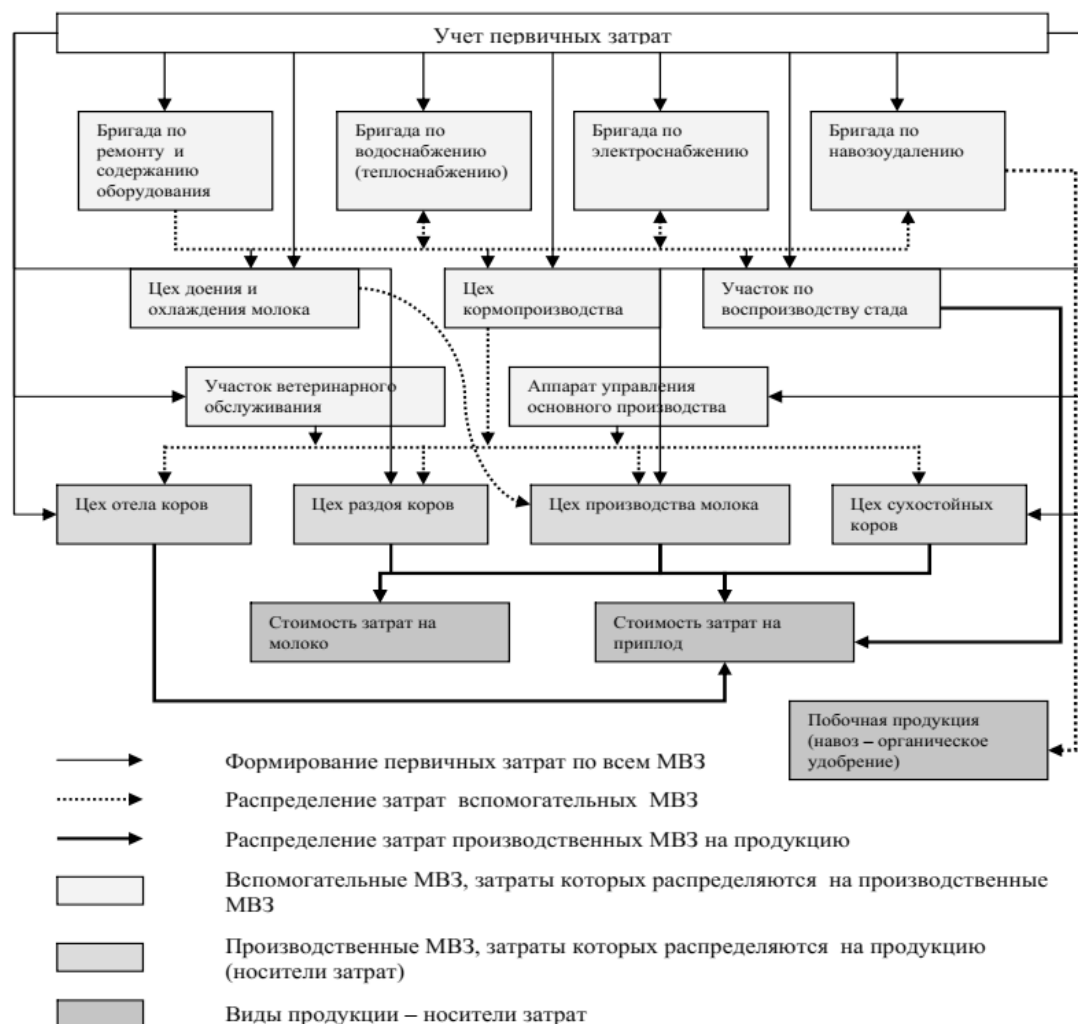


Рисунок 5 – Процесс калькулирования производственной себестоимости продукции молочного скотоводства.
Примечание – составлено авторами на основе источников (Волкова, 2013; Ильина, 2014; Ильина 2012)

Обзор литературы

Вопросы калькулирования себестоимости сельскохозяйственной продукции широко освещены в монографической и периодической литературе зарубежных и отечественных исследователей. Для целей данного исследования был изучен ряд специальных литературных источников отечественных и зарубежных авторов.

Разработке организации управленческого учета и анализа затрат в сельскохозяйственных организациях, совершенствованию методики калькулирования себестоимости продукции по-

священы труды отечественных ученых: К.К. Нажикбаевой, К.Т. Тайгашиновой, Э.О. Нурсеитова, И.В. Астафьевой, Р.Е. Джаншанло, Ж.К. Нургазина, М.С. Ержанова, Ф.С. Сейдахметову, К.Ш. Дюйсембаев, З.М. Шаукерова и многих других.

Зарубежный опыт управленческого учета и контроля деятельности экономических субъектов в условиях рынка освещены в работах: А. Апчёрча, Джей К. Шима, Джоел Г. Сигела, К. Друри, М.М. Карренбауера, Р. Мюллендорфа, Дж. Фостера, Э.С. Хендриксена, Ч.Т. Хорнгрена, Р. Энтони и др. Проблемам совершенствования

управленческого учета и контроля, применительно к сельскому хозяйству, посвятили свои работы Р.А. Алборов, Н.Г. Белов, В.В. Говдя, С.В. Козменкова, Н.А. Кокорев, Г.С. Клычова, Г.Я. Остаев, А.И. Павлычев, М.З. Пизенгольц, Ю.И. Сигидов, Л.И. Хоружий, Б.Н. Хосиев, В.Г. Ширококов, Б.А. Шогенов и др.

Обширность исследований подтверждает, что управленческий учет постоянно развивается, совершенствуется, изменяется в соответствии с современными требованиями бизнеса, развивая собственные процедуры, инструменты и методы. Авторы значительное внимание уделяют управленческим аспектам различных видов хозяйственного учета, теоретическим проблемам управленческого учета, подробно рассматривают классификацию затрат, не уделяя достаточного внимания адаптации последнего к условиям производственной деятельности сельскохозяйственного предприятия. Многие научные разработки рассматривались в основном применительно к крупным отраслям промышленности, и в настоящее время не в полной мере раскрыт потенциал управленческого учета в сфере сельскохозяйственного производства. В частности, до настоящего времени нет определенной концепции формирования затрат в молочном скотоводстве, отражающей специфику производства в современной социально-ориентированной рыночной экономике, требует уточнения классификация затрат в целях управленческого учета. Недостаточно исследованы методические аспекты калькулирования себестоимости продукции молочного скотоводства, не в полной мере проработано комплексное методическое обеспечение бюджетирования и контроля затрат.

В инновационной экономике особого внимания заслуживает механизм формирования управленческого учета как способа повышения эффективности управления сельскохозяйственной организацией. В связи с недостаточным развитием теоретических и практических основ организации управленческого учета отечественные руководители не в полной мере оценивают роль управленческого учета в организации, цели и задачи его внедрения и использования.

Управленческий учет затрат в рамках учетно-аналитического комплекса сельскохозяйственных предприятий представляет собой установленную систему сбора, регистрации, обобщения и представления информации о затратах по каждому виду деятельности, бизнес-процессу, структурному подразделению, центру ответственности для осуществления учета, планирования,

контроля и управления ими. Основной целью управленческого учета затрат является подготовка и предоставление достоверной, полной и своевременной информации о затратах для принятия управленческих решений, направленных на достижение поставленных целей (Петер, 2017: 791).

Результаты и обсуждение

В ходе исследования предложен порядок идентификации трех видов продукции молочного скотоводства как объектов калькулирования себестоимости в рамках управленческого учета, а именно: основной продукции (молоко), сопряженной продукции (приплод, прирост живой массы) и побочной (навоз) – на основе использования группировки затрат по физиологическим группам согласно технологии производства. Предложенная методика формирования затрат по МВЗ предполагает распределение затрат между видами продукции с использованием расчетных коэффициентов энергии на продукцию, которая представлена суммой энергии надоя молока, прироста живой массы и энергии, затраченной на рост плода. Суть данного метода заключается в том, что формирование себестоимости продукции молочного скотоводства осуществляется по производственным местам возникновения затрат, которые выделены в бизнес-процессы в соответствии с физиологическими группами животных. Затраты производственных бизнес-процессов подлежат распределению при калькулировании себестоимости продукции на основную продукцию, сопряженную и побочную (Бергер, 2010: 495).

Проведенный по данному предприятию ТОО «Молочный комбинат «ЕсоMilk» сравнительный анализ себестоимости продукции молочного скотоводства, исчисленной по традиционной методике и на основе метода по местам возникновения затрат, представлен в таблице 2 (Тулешева, 2017: 35).

Принимая за базу распределения МВЗ «цех производства молока» количество энергии продукции коровы, распределим затраты согласно рассчитанным коэффициентам: на производство молока – 0,93; на прирост живой массы – 0,03 и на рост приплода – 0,04. Таким образом, сумма затрат по данному МВЗ распределится следующим образом: на производство молока – 41 800 тыс. тенге ($0,93 \times 44\,946$), на прирост живой массы – 1 348 тыс. тенге ($0,03 \times 44\,946$), на приплод – 1 798 тыс. тенге.

Постоянные затраты, оставаясь относительно неизменными по абсолютной величине, при росте производства становятся важным фактором снижения себестоимости продукции, так как их величина при этом уменьшается в расчете на единицу продукции. Экономия по этим затратам

может быть достигнута за счет осуществления организационно-технических мероприятий, обеспечивающих снижение их в расчете на единицу произведенной продукции. Распределяются по методу «директ-костинг» на реализованную продукцию.

Таблица 2 – Исчисление себестоимости продукции молочного скотоводства по традиционной методике и на основе метода по местам возникновения затрат

Показатель	Сумма затрат по видам продукции молочного скотоводства за месяц, тыс. тг.				Всего
	Побочная продукция (навоз)	Прирост живой массы коров	Приплод	Молоко	
Натуральные показатели	909 т	62,13 ц	$\frac{1\ 222\ \text{гол.}}{342,17\ \text{ц}}$	45 020 ц	-
Предлагаемый метод исчисления себестоимости продукции					
Бригада по навозоудалению	91	-	-	-	91
Участок по воспроизводству стада	-	-	111	-	111
Цех отела коров	-	-	1 800	-	1 800
Цех раздоя коров	-	-	-	11 236	11 236
Цех производства молока	-	674	899	20 900	22 473
Цех сухостойных коров	-	-	2 895	-	2 895
Итого переменных затрат	91	674	5 705	32 136	38 606
Производственная себестоимость продукции, 1 ед./тг.	100	10 848	$\frac{4\ 669}{16\ 673}$	7,1	-
Итого постоянных затрат	-	-	-	9 080	9 080
Всего полных затрат	91	674	5 705	41 216	47 686
Полная себестоимость продукции, 1 ед./тг.	100	10 848	$\frac{4\ 669}{16\ 673}$	915,5	-
Традиционный метод исчисления себестоимости продукции					
Себестоимость продукции, 1 ед./тг.	13,2	-	$\frac{3\ 975,5}{14\ 197,6}$	971,2	-
Всего затрат	12	-	4 858	43 722	48 592

Примечание – составлено авторами на основе данных Комитета по статистике МНЭ РК и Рейтингового агентства РЦФА

По результатам расчетов разница между себестоимостью продукции молочного скотоводства по предлагаемой методике и традиционной, которая использовалась ранее в хозяйстве, составила по молоку 111,4 тг./ц, что привело к завышению убытков от реализации молока за год в сумме 5 015,2 тыс. тенге. В то же время себестоимость 1 ц живой массы приплода занижена, и стоимость головы новорожденного теленка, исчисленная традиционным методом, составила 7 951 тг., что не соответствует реальной рыночной стоимости.

Таким образом, предложенная методика формирования затрат молочного скотоводства по МВЗ, выделенных в соответствии с бизнес-процессами, и их распределения по основным видам продукции позволит более точно определить себестоимость производимой продукции. При формировании себестоимости продукции, управлении затратами и их контроле предлагаемая система управленческого учета позволит учесть все факторы, влияющие на величину себестоимости. А в зависимости от стратегических и тактических целей позволит достичь необхо-

димого размера себестоимости продукции молочного скотоводства.

При этом необходимо отметить, что вопрос о выборе тех или иных методов калькуляции себестоимости продукции должен решаться в каждой конкретной организации самостоятельно в зависимости от принятой модели управленческого учета и учетной политики.

Заключение

Одним из методов учета затрат на производство молочной продукции для управления ими и формирования на этой основе финансовых результатов является калькулирование себестоимости продукции на основе их распределения между основной и побочной продукцией. Точность исчисления себестоимости продукции является актуальной задачей учетного процесса сельскохозяйственных предприятий. Отсюда вытекает основная цель выбора метода калькулирования себестоимости продукции молочного скотоводства.

Для более эффективного ведения управленческого учета затрат в сельском хозяйстве возникает необходимость использования в данной отрасли различных методов производственного учета с целью формирования необходимой информации для управления производственными процессами на любом уровне производственного менеджмента. В связи с этим в научных

трудах различных второв предлагалось использовать в сельском хозяйстве попередельный, по-процессный, пофазный и нормативный методы производственного учета.

При этом все авторы работ справедливо предлагали использование любого из методов производственного учета затрат на уровне бригад, ферм, цехов в сочетании с нормативным методом учета.

Организация управленческого учета в молочном скотоводстве по методу учета затрат с выделением по местам их возникновения в сочетании с методом калькулирования по полноте учитываемых затрат – директ-костингом направлена на калькулирование себестоимости продукции животноводства на уровне переменных затрат по бизнес-процессам молочного скотоводства.

Предложенная методика формирования затрат молочного скотоводства по местам возникновения затрат, выделенных в соответствии с бизнес-процессами, и их распределения по основным видам продукции позволит более точно определить себестоимость производимой продукции. При формировании себестоимости продукции, управлении затратами и их контроле предлагаемая система управленческого учета позволит учесть все факторы, влияющие на величину себестоимости. А в зависимости от стратегических и тактических целей позволит достичь необходимого размера себестоимости продукции молочного скотоводства.

Литература

- Alborov R.A., Kontsevaya S.M., Klychova G.S., Kuznetsov V.P. The development of management and strategic management accounting in agriculture // *Journal of Engineering and Applied Sciences*. – 2017. – vol. 12. – no 19, pp. 4979-4984
- Bamman H. An analysis of the value chain for an improved farmer is approaching. *Employment Opportunities and Food Security // Pacific Economic Bulletin*. – 2017. – № 22, p. 125
- Berger R., Hovav A. Precision agriculture in the dairy industry: The case of the AfiMilk system // *16th Americas Conference on Information Systems*. – 2010. – vol. 1, pp. 495-506
- Buys P., Van Der Linde M. Proposing an activity-driven operational accounting framework at an agricultural chemical company // *Problems and Perspectives in Management*. – 2014. – vol. 12. – no 4, pp. 406-414
- Cooper D.J., Ezzamel M., Qu S.Q. Popularizing a Management Accounting Idea: The Case of the Balanced Scorecard // *Contemporary Accounting Research*. – 2017. – vol. 34. – no 2, pp. 991-1025
- Imlau J.M., Gaspardo V. Practice of management accounting in agricultural cooperatives in the state of Rio Grande do Sul // *Kastos e Agronegocio*. – 2017. – vol. 13. – No. 2, pp. 237-264
- Kuznetsova Y.V., Bogataya I.N., Khakhonova N.N., Katerinin S.P. Methodology of building up the accounting and analytical management support for organizations in Russia // *European Research Studies Journal*. – 2017. – vol. 20. – no 1, pp.257-266
- Marchuk U., Fabiianska V. Product quality as a condition for maximisation of profit: Accounting and control aspects // *Economic Annals*. – 2017. – vol. 12. – no 1-2, pp. 85-90
- Marota R., Ritchi H., Khasanah U., Abadi R.F. Material flow cost accounting approach for sustainable supply chain management system // *International Journal of Supply Chain Management*. – 2017. – vol. 6. – no 2, pp. 33-37
- Morais M.I., Munhão E.E., Pimenta P.R. Costs control in agriculture: A study about rentability among soybean culture de Andrade // *Custos e Agronegocio*. – 2012. – vol. 8. – no 3, pp. 24-45.
- Oyewo B. Predictors of the effectiveness of management accounting function in Nigerian firms // *Scientific Annals of Economics and Business*. – 2017. – vol. 64. – no 4, pp. 487-512

Peter C., Fiore A., Hagemann U., Nendel C., Xiloyannis C. Improving the accounting of field emissions in the carbon footprint of agricultural products: a comparison of default IPCC methods with readily available medium-effort modeling approaches // *International Journal of Life Cycle Assessment*. – 2017. – vol. 21. – no 6, pp. 791-805

Quality and safety are the basis of Kazakhstan's dairy industry. FAO Investment Center (Electronic resource) <http://www.fao.org/europe/news/detail-news/en/c/1100698/>, 2018

Tieskens K.F., Schulp C.J., Levers C., Plieninger T., Verburg P.H. Characterizing European cultural landscapes: Accounting for structure, management intensity and value of agricultural and forest landscapes // *Land Use Policy*. – 2017. – vol. 62. – no 3, pp. 29-39

Wang L., Song Y., Song F., Wang L., Yang X. Determination method of highest yield and highest ratio of yield to cost for agricultural land quality grade // *Nongye Gongcheng*. – 2017

Wang X., Li Z., Long P., Chen Y., Sui P. Sustainability evaluation of recycling in agricultural systems by emergy accounting // *Resources, Conservation and Recycling*. – 2017. – vol. 117. – no 1, pp. 114-124

Аткинсон Э.А., Банкер Р.Д., Каплан Р.С., Янг М.С. Управленческий учет: пер с англ. – М.: Вильямс, 2012. – 880 с.

Боджарова З.Р. Калькулирование как метод учета затрат на продукцию молочного скотоводства // *Экономические аспекты регионального развития: история и современность*. – 2017. – №40, С. 193-197.

Буянов С. Почему в Казахстане молоко стоит дешевле воды // *КазахЗерно.kz*. – Электронный ресурс <http://kazakh-zerno.kz/novosti/agnarnye-novosti-kazahstana/225738-pochemu-v-kazahstane-moloko-stoit-deshevle-vody>. – 2016

Волкова Т.С. Стратегическое управление затратами предприятий молочной промышленности: Автореферат дисс. – Саратов, 2013. – 24 с. <http://en.sgau.ru/files/pages/3746/13855460900.pdf>

Волкова Т.С. Основы концепции стратегического управления затратами // *Всероссийская научно-практическая конференция молодых ученых: сб. научных статей*. – Пенза: ФГБОУ ВПО «Пензенская государственная сельскохозяйственная академия», 2013. – С.116-118

Ильина Д.Н. Анализ цепочки добавленной стоимости в сельском хозяйстве // *Сборник статей по итогам X Осенней конференции молодых ученых в новосибирском Академгородке*. – Новосибирск: НИИГУ, 2014. – С. 350-354

Ильина З.М., Мирочичка И.В. Рынки сельскохозяйственного сырья и продовольствия: учебное пособие. – Мн.: БГЭУ, 2012. – 226 с.

Кожаметова Г.А. Развитие рынка молочной продукции Республики Казахстан // *Проблемы агрорынка*. – 2016. – №4. – С. 82-87.

Кузнецова Н.В., Алексеева Е.А. Цепочка создания ценностей М. Портера в рамках оценки конкурентоспособности предприятий металлургической отрасли // *Молодой ученый*. – 2016. – №27. – С. 418-423. URL <https://moluch.ru/archive/131/36272/>

Официальная статистическая информация. Статистика сельского, лесного, охотничьего и рыбного хозяйства // *Экспресс-информация. Основные показатели сельскохозяйственного производства*. – Астана: Комитет по статистке Министерства национальной экономики РК, 2017. – 478 с.

Раскалиев Т. Некоторые особенности создания стоимости молочных продуктов в Республике Казахстан // *Экономика и статистика*. – 2017. – № 3. – С. 791-861

Сосненко Л.С., Гончаренко Г.В. Управленческие аспекты калькулирования себестоимости продукции молочного скотоводства // *Экономический анализ: теория и практика*. – 2012. – № 37 (292). – С. 46-52.

Тулешева Г. Не сыр в масле // *Казахстанская правда*. – 2017. – № 26.

Шинкеева Г. Анализ сельского хозяйства Республики Казахстан / АО «Рейтинговое агентство РЦФА». – 2016

References

Alborov R.A., Kontsevaya S.M., Klychova G.S., Kuznetsov V.P. (2017) The development of management and strategic management accounting in agriculture. *Journal of Engineering and Applied Sciences*, vol. 12, no 19, pp. 4979-4984

Atkinson E.A., Bunker R.D., Kaplan R.S., Yang M.S. (2012) *Upravlencheskiy uchet* [Management accounting]. M.: Williams, 880 p.

Bamman H. (2017) An analysis of the value chain for an improved farmer is approaching. *Employment Opportunities and Food Security. Pacific Economic Bulletin*, № 22, 125 p.

Berger R., Hovav A. (2010) Precision agriculture in the dairy industry: The case of the AfiMilk® system. *16th Americas Conference on Information Systems*, vol. 1, pp. 495-506

Bojarova Z.R. (2017) Kal'kulirovanie kak metod ucheta zatrat na produkciju molochnogo skotovodstva [Calculation as a method of cost accounting for dairy cattle products]. *Jekonomicheskie aspekty regional'nogo razvitija: istorija i sovremennost'*, vol. 40, pp. 193-197.

Buyanov S. (2016) *Pochemu v Kazahstane moloko stoit deshevle* [Why in Kazakhstan milk is cheaper than water]. Electronic resource <http://kazakh-zerno.kz/novosti/agnarnye-novosti-kazahstana/225738-pochemu-v-kazahstane-moloko-stoit-deshevle-vody>

Buys P., Van Der Linde M. (2014) Proposing an activity-driven operational accounting framework at an agricultural chemical company. *Problems and Perspectives in Management*, vol. 12, no 4, pp. 406-414

Cooper D.J., Ezzamel M., Qu S.Q. (2017) Popularizing a Management Accounting Idea: The Case of the Balanced Scorecard. *Contemporary Accounting Research*, vol. 34, no 2, pp. 991-1025

Ильина Д.Н. (2014) *Analiz cepochki dobavlennoj stoimosti v sel'skom hozjajstve* [Analysis of the value chain in agriculture].

Collection of articles on the results of the X Autumn Conference of Young Scientists in the Novosibirsk Academgorodok, Novosibirsk: NNIGU, pp. 350-354

Ilyina Z.M, Mirochitskaya I.V. (2012) Rynki sel'skhozajstvennogo syr'ja i prodovol'stvija [Agricultural raw materials and food markets]. Proc. Allowance, Moscow: BSEU, 226 p.

Imlau J.M., Gasspareto V. (2017) Practice of management accounting in agricultural cooperatives in the state of Rio Grande do Sul. *Kastos e Agronegocio*, vol. 13. no. 2, pp. 237-264

Kozhakhmetova G.A. (2016) Razvitie rynka molochnoj produkcii Respubliki Kazahstan [Development of the market of dairy products of the Republic of Kazakhstan]. *Problems of the agro market*, no 4, pp. 82-87

Kuznetsova N.V., Alekseeva E. A. (2016) Cepochka sozdaniya cennostej M. Portera v ramkah ocenki konkurentosposobnosti predpriyatij metallurgicheskoy otrasli [The chain of value creation M. Porter in the evaluation of the competitiveness of enterprises of the metallurgical industry]. *Young Scientist*. URL <https://moluch.ru/archive/131/36272/>, no 27, pp. 418–423.

Kuznetsova Y.V., Bogataya I.N., Khakhonova N.N., Katerinin S.P. (2017) Methodology of building up the accounting and analytical management support for organizations in Russia. *European Research Studies Journal*, vol. 20, no 1, pp. 257-266

Marchuk U., Fabianska V. (2017) Product quality as a condition for maximisation of profit: Accounting and control aspects. *Economic Annals*, vol. 12, no 1-2, pp. 85-90

Marota R., Ritchi H., Khasanah U., Abadi R.F. (2017) Material flow cost accounting approach for sustainable supply chain management system. *International Journal of Supply Chain Management*, vol. 6, no 2, pp. 33-37

Morais M.I., Munhão E.E., Pimenta P.R. (2012) Costs control in agriculture: A study about rentability among soybean culture de Andrade. *Custos e Agronegocio*, vol. 8, no 3, pp. 24-45.

Oficial'naja statisticheskaja informacija Statistika sel'skogo, lesnogo, ohotnich'ego i rybnogo hozjajstva Jekspres-informacija Osnovnye pokazateli sel'skhozajstvennogo proizvodstva [Express information. Main indicators of agricultural production] (2017) Astana: Komitet po statistke Ministerstva nacional'noj jekonomiki RK.

Oyewo B. (2017) Predictors of the effectiveness of management accounting function in Nigerian firms. *Scientific Annals of Economics and Business*, vol. 64, no 4, pp. 487-512

Peter C., Fiore A., Hagemann U., Nendel C., Xiloyannis C. (2017) Improving the accounting of field emissions in the carbon footprint of agricultural products: a comparison of default IPCC methods with readily available medium-effort modeling approaches. *International Journal of Life Cycle Assessment*, vol. 21, no 6, pp. 791-805

Quality and safety are the basis of Kazakhstan's dairy industry (2018). FAO Investment Center Electronic resource <http://www.fao.org/europe/news/detail-news/en/c/1100698/>

Raskaliev T. (2017) Nekotorye osobennosti sozdaniya stoimosti molochnyh produktov v Respublike Kazahstan [Some features of the value creation of dairy products in the Republic of Kazakhstan]. *Economics and statistics*, vol. 5, no 3, pp. 58–61.

Shinkeeva G. (2016) Analiz sel'skogo hozjajstva Respubliki Kazahstan [Analysis of Agriculture of the Republic of Kazakhstan]. JSC «Rating Agency of the RCFA».

Sosnenko L.S., Goncharenko G.V. (2012) Upravlencheskie aspekty kal'kulirovaniya sebestoimosti produkcii molochnogo skotovodstva [Management aspects of the calculation of the cost of production of dairy cattle]. *Economic analysis: theory and practice*, no 37, pp. 46–51.

Tieskens K.F., Schulp C.J., Levers C., Plieninger T., Verburg P.H. (2017) Characterizing European cultural landscapes: Accounting for structure, management intensity and value of agricultural and forest landscapes. *Land Use Policy*, vol. 62, no 3, pp. 29-39

Tulesheva G. (2017) Ne syr v masle [Not cheese in oil]. *Kazakhstan's truth*, no. 26, pp. 5.

Volkova T.S. (2013) Osnovy koncepcii strategicheskogo upravleniya zatratami [Fundamentals of the concept of strategic management of costs]. All-Russian scientific-practical conference of young scientists: Sat. scientific articles, Penza, The Penza State Agricultural Academy, pp. 116-118

Volkova T.S. (2013) Strategicheskoe upravlenie zatratami predpriyatij molochnoj promyshlennosti [Strategic management of the costs of enterprises of the dairy industry]. Saratov, 24 p. <http://en.sgau.ru/files/pages/3746/13855460900.pdf>

Wang L., Song Y., Song F., Wang L., Yang X. (2017) Determination method of highest yield and highest ratio of yield to cost for agricultural land quality grade. *Nongye Gongcheng*

Wang X., Li Z., Long P., Chen Y., Sui P. (2017) Sustainability evaluation of recycling in agricultural systems by emergy accounting. *Resources, Conservation and Recycling*, vol. 117, no 1, pp. 114-124

4-бөлім
ЕҢБЕК НАРЫҒЫНЫҢ ТРЕНДТЕРІ

Section 4
LABOR MARKET TRENDS

Раздел 4
ТРЕНДЫ РЫНКА ТРУДА

Dubina I.N.

Ph.D., Dr.Sc., Professor, The Faculty of Economics,
Novosibirsk National Research State University (NSU), Russia, Novosibirsk
The International Institute of Economics, Management, and Information Systems,
Altai State University (ASU), Russia, Barnaul,
e-mail: igor_dubina@yahoo.com

THE FACETS OF CREATIVITY ECONOMY

This paper discusses various aspects of so called «creative economy» and «creativity economy», two of many modern concepts characterizing the «new economy» based on knowledge, IC-technologies, creativity and innovation. In this paper, in particular, we conceptually define the «creativity economy» that surpasses an earlier concept of the «creative economy» based, in turn, on the concepts of «creative industries» and «creative occupations»; we also discuss the boundaries of the traditional understanding of «creative economy» based on the industrial and occupational approaches. Some characteristics of «creative industries» in Kazakhstan are also provided. The author concludes that a main defect of the industry and occupation approaches to the understanding and analysis of creative economy is that creativity is considered to relate to some professions, not to people. These approaches reflect the structural economic transformation at the turn of the millennium, but not the qualitative shift in the current economy which depends on and is driven by new ideas in all sectors («mass and constant» creativity). The mass and constant creativity has become the main resource and driver for a new epoch in the economic development, a «creativity economy» that equals neither with the «creative industries» or «creative economy».

Key words: Creativity Economy, Creative Economy, Creative Class, Creative Industries, Creative Occupations

Дубина И.Н.

э.ғ.д., профессор, Новосибирск ұлттық ғылыми-зерттеу мемлекеттік университетінің (НМУ)
экономика факультеті, Ресей, Новосибирск қ.
Алтай мемлекеттік университетінің (АлтМУ) Халықаралық экономика,
менеджмент және ақпараттық жүйелер институты, Ресей, Барнаул қ.,
e-mail: igor_dubina@yahoo.com

Шығармашылық экономикасының қырлары

Мақалада «креативті экономика» және «шығармашылық экономикасының» көптеген және әр түрлі аспектілері қарастырылады, бұл білімге, ақпараттық-коммуникациялық технологияларға, шығармашылыққа және инновацияға негізделген «жаңа» экономикадағы қазіргі заманғы компоненттер. Атап айтқанда, мақалада «креативті индустриялар» және «креативті мамандықтар» ұғымдарына негізделген «креативті экономика» тұжырымдамасы негізінде пайда болған «шығармашылық экономикасы» ұғымы тұжырымдамалық түрде анықталады; Қазақстан Республикасындағы «креативті индустриялардың» дамуын бейнелейтін мысалдар келтіріледі; салалық көзқарас тұрғысынан «креативті экономиканың» дәстүрлі түсінудің кемшіліктері мен шектеулері тұжырымдалады және талқыланады. «Креативті экономиканың» көптеген анықтамалары және «креативті индустриялар» мен «креативті класс» ұғымдарының көптеген модельдерін талдау негізінде автор «шығармашылық мамандықтар» және тиісінше «креативті экономика» түсінігі негізінен «креативті» өнімдер, қызметтер және қызмет салалары туралы стереотиптерге негізделген деп тұжырымдайды, ал қазіргі модельдер арасындағы айырмашылық тек «креативті экономиканың» құрайтын «креативті салалар» спектрі кеңдігінде ғана, алайда модельдердің ешқайсысы экономикаға «шығармашылық» үлесін нақты көрсете алмайды. XXI ғасырдың басындағы экономиканың сапалы өзгеруін көрсететін «креативті

экономика» тұжырымдамасынан «шығармашылық экономика» тұжырымдамасына көшу қажет, себебі жұмыспен қамтылған және өзін-өзі жұмыспен қамтыған қызметкерлердің жаппай және үздіксіз шығармашылығы экономикалық дамудың драйвері және ресурсы болып табылады.

Түйін сөздер: шығармашылық экономикасы, креативті экономика, креативті класс, креативті индустриялар, креативті мамандықтар.

Дубина И.Н.

д.э.н., профессор, экономический факультет Новосибирского национального исследовательского государственного университета (НГУ), Россия, г. Новосибирск
Международный институт экономики, менеджмента и информационных систем
Алтайского государственного университета (АлтГУ), Россия, г. Барнаул,
e-mail: igor_dubina@yahoo.com

Грани экономики творчества

В статье обсуждаются многочисленные и разнообразные аспекты т.н. «креативной экономики» и «экономики творчества», – современных компонентов «новой» экономики, основанной на знаниях, информационно-коммуникативных технологиях, творчестве и инновациях. В частности, в статье концептуально определяется понятие «экономика творчества», возникшее на основе концепции «креативная экономика», базирующейся, в свою очередь, на концепциях «креативные индустрии» и «креативные профессии»; приводятся примеры, иллюстрирующие развитие «креативных индустрий» в Республике Казахстан; формулируются и обсуждаются недостатки и границы применимости традиционного понимания «креативной экономики» в контексте секторальных подходов. На основе осуществленного анализа различных подходов к определению «креативной экономики» и многочисленных моделей «креативных индустрий» и «креативного класса» автор статьи делает вывод о том, что понимание «творческих профессий» и, соответственно, «креативной экономики» базируется в основном на стереотипах о «креативных» продуктах, услугах и сферах деятельности, а отличие существующих моделей заключается лишь в широте спектра «креативных отраслей», формирующих «креативную экономику», однако ни одна из моделей не выделяет действительно «творческий» вклад в экономику. Необходим переход от понятия «креативная экономика» к понятию «экономика творчества», отражающему качественный сдвиг в экономике начала XXI в., связанный с тем, что драйвером и ресурсом развития экономики становится массовое и непрерывное творчество занятых и самозанятых работников.

Ключевые слова: экономика творчества, креативная экономика, креативный класс, креативные индустрии, креативные профессии.

Introduction

«Creativity economy» and «creative economy» are just two of many modern concepts characterizing the «new economy» (including «knowledge economy», «innovation economy», «virtual economy», «digital economy», and so on). All of these many concepts are also understood as paradigms for the future economy and the future society as a whole, and creativity is considered the most important economic resource in the world with increasing population and decreasing natural resources.

«Creative economy» has become one of the most discussed concepts of the modern global economy for the last 15 years. This widely distributed term accentuates sharply risen significance of creativity as an economic factor, and also characterizes a qualitative transition of the modern economy to a new level.

A problem of creativity economy definition is related, first of all, to the mythologized and

stereotyped understanding of creativity. In the common mind, there is still a strong connection of creativity with certain spheres, like arts, for example. In the literature, there is a great variety of unconsensual definitions, classifications and conditionally stereotyped agreements what «creative economy» is. There is a great variety of definitions, classifications and conditionally stereotyped agreements what creative economy is. This problem has already been repeatedly discussed in the literature, including some of our works (Dubina et al., 2012), so we will characterize the situation only in general here.

In this paper, we conceptually define the «creativity economy» that surpasses an earlier concept of the «creative economy» based, in turn, on the concepts of «creative industries» and «creative occupations». A number of different approaches to the understanding of «creative industries» and «creative occupations» are discussed here. Some characteristics of «creative economy» in Kazakhstan are also provided as an example of «creative

industries». We also discuss the boundaries of the traditional understanding of «creative economy» based on the industrial and occupational approaches.

Data and Methods

In this section, we describe and discuss two main approaches to the understanding and analysis of «creative economy», namely the occupational approach based on the conception of «creative class» and the industrial approach based the conception of «creative industries».

Creative Class

The conception of «the creative class» has been introduced and developed by R. Florida at the turn of the millennium (Florida, 2002; 2006). Generally, the creative class consists of professionals who create new ideas, new technology or new content. This conception, which is closely connected with the notion of «creative industries», served as a key component of the «creative profession approach», or «creative occupation approach» to understanding and definition of the «creative economy» (Dubina et al., 2012).

As follows from the general definition, «the creative class» is a wider conception than «the creative industries» in term of the number of considered workers. The creative class, according to R. Florida, includes «super-creative core», consisting of researchers, artist, designers and other employees who «fully engaged in the creative process» and «creative professionals» who are «knowledge workers», including doctors, professors, lawyers, finance experts, etc. By the millennium, the creative class has already represented about a third of the U.S. labor force (about 40 million employees) and the «super creative core» represented 12% of all of the jobs in the United States. In some other countries, the creative class even risen up to 50% (Florida, 2002).

The existing classifications of «creative occupations» widely differ in the breadth of the spectrum of industries and occupations included (Markusen et al., 2008). For example, from a creative occupation perspective (CIE, 2009), the total number of «creative employees» is calculated as the sum of:

- all workers employed in creative industries, whether or not creatively occupied (e.g. all musicians, security guards, cleaners, accountants, managers, etc. working for a record company), and
- all workers that are creatively occupied, and are not employed in creative industries (for example, a piano teacher in a school) (CIE, 2009).

As another example, the Australian Creative Industries and Innovation (CCI) center developed the Creative trident, an approach to estimate the dynamics of creative workforce (CIE, 2009):

- specialist creatives (employed in creative occupations in creative industries);
- support workers (employed in creative industries, but in non-creative occupations);
- embedded creatives (employed in creative occupations, but in industries that do not produce creative products).

Like the notion of the «creative industries», the idea of the «creative class» («creative occupations») has been a subject for serious criticism. Thus, Montgomery (2005) and Nathan (2007) identify serious problems and confusions in understanding and measuring «the creative class», as is being attempted in R. Florida's model. Those problems mainly relate to difficulties of identification of the «creative class member», that is «creative workers». For instance, it is easier to identify formally knowledge workers (e.g., «who work with their heads, not hands», Drucker, 1993)) than creative workers, since knowledge workers are not always «creative workers».

The estimation of «creative class» employment is often confusing (e.g., machine operators might be seen as creative workers if they are working for a printing press but not a sheet metal press). Many creative people operate simultaneously in multiple roles and jobs, so estimating a creative component across all professions may result in significant double counting. Or, as an example, a security guard working for a music company would be classified as a creative employee. On the other hand, the number of «creative class» employees may be underestimated, since there is much unpaid, part-time or non-contracted work in the «creative economy». So, it is hard to say that the existing models can really register «creative» contributions to the economy.

«The creative class» as well as «the creative industries» and «the creative economy» are rather metaphorical conceptions based, in many respects, on stereotypical view on creativity as an unique phenomenon concentrated just in certain fields (professions or sectors). Undoubtedly, these widely distributed terms accentuate sharply risen significance of creativity as an economic factor, but creativity is a normal virtue of any normal person (Kirton, 1987) and creativity can take place anywhere in business, economic and social life. Creativity should not be seen as residing in a specific class of people or a specific industry or industrial cluster.

As B.A. Lundvall (Lundvall, 2008) notes, the most successful economies in the world are those that engage ordinary workers in processes of creative thinking, doing and using. So, the less distinct «the creative class» is from the rest of society, the more successful the economy.

Creative Industries

Creative industries are usually understood as economic sectors in which creativity and creative contributions are most significant. This conception serves as an «industrial approach» to understanding and definition of the «creative economy» (Dubina et al., 2012). Historically, the notion of creative industries is strongly connected with the concept of «culture industries» or «cultural industries» (T. Adorno and M. Horkheimer), introduced and developed in the 1940s and 1950s (Adorno, 1975; Adorno and Horkheimer, 1979). Over 50,000 papers with this term were published during the last 50 years and are registered in international bibliometric databases. Another concept, «culture economy», was introduced in the late 1970s to characterize the involvement of cultural products into economic and market relations (over 2,000 papers are registered in databases). The first discussion of «creative industries» appeared in the early 1990s (over 2,000 publications related to this term have been published for the last 20 years).

There is no single classification of economic activities on which the creative industries are based, however there is still the stable idea that «creative industries» mostly relate to «culture economy», media and art-business (Caves, 2000). Preliminarily defined, the «creative industries» are at the crossroads of the arts, culture, business and technology. They comprise the cycle of creation, production and distribution of goods and services that use creativity and intellectual capital as their primary input (UNCTAD, 2008). Today's creative industries involve the interplay of traditional, technology-intensive and service-oriented subsectors. A number of different models have been put forward, over recent years, as a means of providing a systematic understanding of the structural characteristics of the «creative industries» (CIE, 2009; Lovink and Rossiter, 2007; UNCTAD, 2008).

One of the historically first models of creative industries was suggested by the UK Department of Culture, Media and Sport in the late 1990s (see DCMS, 2001; UNCTAD, 2008). «Creative industries» are defined as those requiring creativity, skill and talent, with potential for wealth and job creation through the exploitation of their intellectual proper-

ty. This model includes 13 industries, such as advertising, architecture, art and antiques market, crafts, design, fashion, film and video, music, performing arts, publishing, software, television and radio, video and computer games.

Different levels of the «creative industries» are specified in some models. For example, in the symbolic text model, there are 3 clusters (Hesmondhalgh, 2002; UNCTAD, 2008):

- core industries (advertising, film, internet, music, publishing, television and radio, video and computer games);
- peripheral industries (creative arts);
- borderline industries, consumer electronics, fashion software, sport).

In the concentric circles model (UNCTAD, 2008) there are 4 levels:

- core creative arts (literature, music, performing arts, visual arts);
- other core cultural industries (film, museums and libraries);
- wider cultural industries (heritage services, publishing, sound recording, television and radio, video and computer games);
- related industries (advertising, architecture, design, fashion).

According to such approaches, a set of the «creative industries» with several levels of «creativity inputs» forms «creative economy» (Fig. 1). However, there are no objective criteria for such a delineation or for measuring and evaluating creative contributions in those industries. It represents just a stereotyped convention to consider one industry to be more «creative» than another, and such a stereotype provokes a question: Should we consider industries unlisted in a «creative industries» classification (e.g. electronics, pharmaceutical, etc.) to be «uncreative»?

The World Intellectual Property Organization (WIPO) also suggested a classification of «creative industries» (see UNCTAD, 2008) which considers industries producing copyrighted products and services:

- core copyright industries (advertising, film and video, music, performing arts, publishing, software, television and radio, visual and graphic art);
- partial copyright industries (architecture, clothing, footwear, design, fashion, household goods, toys);
- interdependent copyright industries (blank recording material, consumer electronics, musical instruments, paper, photocopiers, photographic equipment).

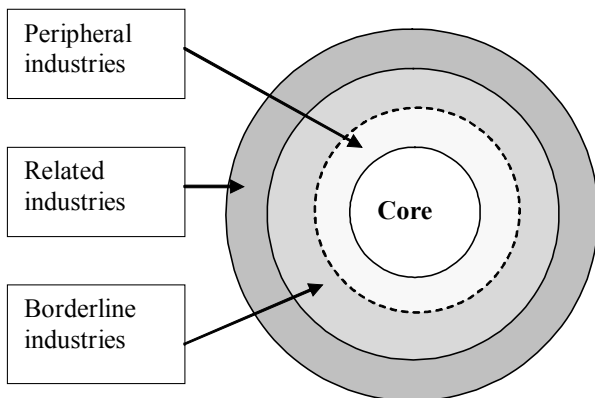


Figure 1 – Levels of «creative economy»
Source: Dubina et al. (2012)

An expanded variant of an approach for classifying creative industries is the UNCTAD model. It relies on enlarging the concept of «creativity» from activities having a strong artistic component to «any economic activity producing symbolic products with a heavy reliance on intellectual property and for as wide a market as possible». UNCTAD makes a distinction between «upstream activities» (traditional cultural activities such as performing arts or visual arts) and «downstream activities» (much closer to the market, such as advertising, publishing or media related activities) and argues that the second group derives its commercial value from low reproduction costs and easy transfer to other economic domains. From this perspective, cultural industries make up a subset of the creative industries. The model includes 236 positions corresponding to «creative goods and services» in areas of design, visual art, publishing, music, audio and videorecording, advertising and marketing, architecture, etc. (UNCTAD, 2008). So, we can say that the WIPO and UNCTAD models reflect some sort of evolution of the «creative industries» understanding, since they accent and value knowledge and «smart» technologies than creativity per se.

Regarding Kazakhstan, creative and cultural industries as a part of economic activities have been weakly studied and analysed so far. The understanding of cultural industries in Kazakhstan requires conceptual clarity, but also a clear delineation of activities. For example, some specialists suggest that banya (steam baths) be included in the Kazakhstani categorization of cultural industries. This traditional practice is a meaningful illustration of the region's relation to winter. But also other seasonal cel-

ebrations (e.g. Nauryz/Nowruz) and annual public events (e.g. Day of the City, First of May, Victory Day, etc.) are part of the country's event calendar that warrants consideration for inclusion in the local understanding of the cultural industries (De Beukelaer and Koretskaya, 2016).

The availability and reliability of data characterizing creative industries in Kazakhstan remains limited and scarce, which calls for greater transparency in the sector. However, there are some data available. For example, Table 1 may give an idea of the structure and volume of Kazakh creative industries (UNCTAD, 2016). Other available data shows the industries are currently not performing well internationally, but it also indicates that creative goods consumption within the country is significant and growing, and the opportunity is that there is a potential of creative industries in the country to supply some more of the demand locally. (De Beukelaer and Koretskaya, 2016).

So, the existing models of the «creative industries» represent different ways of interpreting the structural characteristics of «creative production» where creativity and creative contribution are *seemingly* most significant. These structural models are widely used now since they give a way to quantitatively estimating the scale and dynamics of «creative economy» in different regions and countries, and to identify places with high concentrations of creative activities. Accordingly, there is an opportunity for characterizing the creative economy with quite traditional economic indexes (percentage of GDP, employment and wages, export and import, etc.).

At the same time, the reference to the «creative industries» appears rather problematic, since all of the «creative industries» like all other economic sectors, are not based only on new ideas and creativity and they involve both creative and imitative activities (i.e., applying standard operations, procedures, materials and technologies). For example, very few architectural or design companies are «constantly creative»; they mostly offer quite standard projects requiring standard materials and technologies. As the famous architect and designer Frederick Kiesler remarked, only 5 to 15% of architectural works were creative, the rest were imitative.

On the other side, most of the economic activities include creativity to a certain extent today. Creativity is not concentrated just in «creative» (mainly and stereotypically «arts-related») industries, products or services; creativity penetrates the most of spheres of the modern economy.

Table 1 – Values and shares of import of creative goods industries of Europe and Kazakhstan, annual, 2010-2015, US Dollars at current prices in millions

YEAR	2010	2011	2012	2013	2014	2015
PRODUCT						
All related goods	1751,2	1709,8	1705,6	2063,3	2333,9	1523,4
Audiovisuals	552,9	217,6	267,1	352,6	319,1	280,1
Film	1,0	1,2	7,3	2,2	2,2	1,4
E-broadcasting	509,0	149,2	209,7	283,6	249,9	205,5
Sound-production	42,9	67,1	50,2	66,8	67,0	73,2
Design	292,2	421,2	228,7	326,3	205,4	123,1
Architecture	284,3	402,2	180,5	223,3	105,1	69,3
Fashion	1,4	6,0	4,9	1,9	2,2	1,2
Interior	1,6	2,2	2,8	3,8	3,8	3,0
Jewellery	5,0	10,8	40,5	97,3	94,3	49,6
Digital fabrication	180,2	193,8	181,2	199,1	220,9	172,4
3D printers	54,3	77,7	78,7	106,5	96,2	88,6
3D scanners	31,6	26,4	15,9	17,5	17,9	18,5
Laser cutters	2,7	3,4	4,2	7,7	7,2	8,0
CNC milling	0,8	1,7	1,2	1,2	1,4	3,1
CNC shopbots	2,0	3,8	15,6	5,5	3,8	2,1
Control boards	88,9	80,8	65,5	60,8	94,3	52,1
New media	663,2	794,3	941,3	1091,8	1478,7	864,4
Computer equipments	663,2	794,3	941,3	1091,8	1478,7	864,4
Performing arts	10,9	13,4	15,7	15,1	14,5	7,0
Musical instruments	6,5	7,5	8,6	8,9	8,5	4,8
Celebration	4,4	5,9	7,1	6,2	5,9	2,2
Publishing	22,2	29,8	36,2	34,8	47,8	37,6
Other printed matter	22,2	29,8	36,2	34,8	47,8	37,6
Visual arts	29,6	39,6	35,4	43,6	47,6	38,8
Painting	20,7	27,6	24,3	28,9	28,2	18,8
Photography	8,9	12,0	11,2	14,7	19,4	20,0

Source: UNCTAD, 2016

Results and Discussion

The most popular approach to the «creative economy» understanding is an «industry approach» (Markusen, et al., 2008), which is based on the identification of «creative industries» or «sectors» in which creativity and creative contributions are seemingly most significant, e.g. arts, architecture, advertisement, etc. Historically this approach is strongly connected with the concepts of «culture industries» (or «cultural industries») and «culture economy» introduced in the 1950-1970s in order to characterize the involvement of cultural products into

economic and market relations. The first discussion of «creative industries» appeared in the early 1990s and first definitions of «creative economy» on this basis were suggested in the early 2000s (Coy, 2000; Howkins, 2001).

According to the «creative industries» approach, «creative economy» is understood as a set of the «creative industries». However, there are no objective criteria for defining, measuring or evaluating creative contributions in industries. It represents just a stereotyped convention to consider one industry to be more «creative» than another.

Nevertheless, various classifications of the «creative industries» (Dubina et al., 2012) are widely used now since they give a way to quantitatively estimating the scale and dynamics of «creative economy» in different regions and countries with quite canonical economic indexes (employment and wages in the «creative industries», export and import of «creative goods and services», percentage of GDP, etc.). Accordingly, there is an opportunity to identify and quantitatively characterize places with high concentrations of «creative activities»: «creative cities» or «creative clusters».

At the same time, the reference to the «creative industries» appears rather problematic in a certain sense for the analysis of «creative economy», since all of the «creative industries» are not based only on creativity and, like other economic sectors, can develop on the basis of both creative and imitative activities (i.e., applying standard procedures, technologies, etc.). Moreover, as some research demonstrates (Hailey et al., 2010), creativity, per se, is less valued by some «creative industries» than knowledge in reference to innovation processes.

The concept of «creative economy» based on stereotypical classifications of «creative industries» appears incorrect, since most of the recent economic activities include creativity to a certain extent. Creativity is not something new for the economy, «creative» products and services have been always included in economic relations, and economic development has always been based on new ideas. Economic contributions depending on creativity have become especially remarkable for the last decades, since new ideas and knowledge based on creativity constantly supersede traditional economic resources (Dubina et al., 2012).

As J. Howkins (2005), one of the creators of the concept of «creative economy,» notes: «The phrase ‘creative industry’ has never really struck a chord with the public. It is jargon; it does not fit common sense. ... [This definition] excludes most of business creativity and almost all scientific creativity. ... Creativity can take place anywhere» (p.125).

Really, while the «creative industries» are mainly defined as «arts-related,» creativity and innovation are vital to the success of all spheres of today’s economy, creativity penetrates all of the modern economy. All spheres of creativity are inter-related and inter-impacted and all of them may be economically significant today (Fig. 2).

Another attempt of understanding, defining and analyzing the creativity economy refers to the «occupation approach» based on the theory of «the creative class» (Florida, 2002; 2006). The economic

function of «the creative class» workers is to create new ideas, new knowledge, new technologies or new content. However, it is not easy to formally identify «creative workers» or («creative occupations», «creative professionals», etc.), so this approach has also rooted in some stereotypes on creativity.

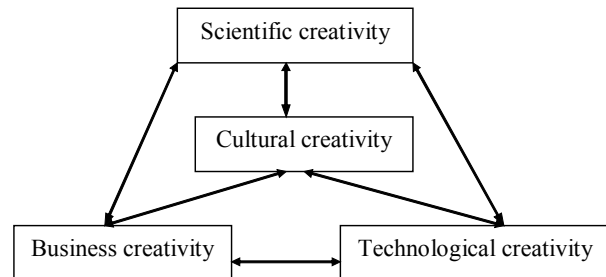


Figure 2 – Creativity in today’s economy
Source: Dubina et al., 2012

The existing classifications of «creative industries» and «creative occupations» widely differ in the breadth of the spectrum of industries and occupations included (Markusen et al., 2008), but none of the models can really register «creative» contributions to the economy. Moreover, in the modern economy, the meanings of GDP, productivity, value added, employment, wages, export, import, etc. are already not so clear, and so the traditional indexes already are insufficient and cannot adequately characterize the «creative economy». For example, conventional trade measures focus on the flow of material goods, but many «creative» products and services are immaterial. New parameters, including «non-economic» factors, are needed for estimating and characterizing the «creative economy» in general and creative capital and its productivity in particular. At the same time, some indexes suggested for characterizing «the new economy» dynamics (patents, inventions, R&D publications, etc.) are often difficultly recorded or not quite reliable (Tellis, et al., 2009).

The idea of the «creative economy» based on the industry and occupation approaches has been a subject for serious criticism (Lovink and Rossiter, 2007). Wilson (2010), in his critique of the conception of «creative economy», also makes an accent on its stereotyped character, namely «a deep-seated belief that creativity is something (only) talented and artistic individuals do. This individualistic conception of creativity extends to the framing of the creative industries and the creative economy, where creativity is treated as

either a quasi-commodity or the preserve of the so-called creative class» (p. 367). He suggests that at this time of the economic, social and environmental «melt-down», «there is a need to re-claim creativity as a social phenomenon, often resulting from human interaction across boundaries (e.g. across nation states, professions, industries, organisations, disciplines, social and cultural groupings, methods, epistemologies and rationalities)».

So, there is an obvious lack of agreement about definitions of the «creative industries» and «creative occupations». Choices about which industries, firms, and occupations are to be included affect the resulting size and content of the «creative economy». Markusen and her colleagues (2008) compare several classifications of «creative industries» and show, for example, that the Boston area's «creative economy» varies in size from less than 1% to 49%, although most cultural definitions range from 1% to 4%.

Researchers and academic institutions develop and use different models, classifications and indexes for «creative economy» in different countries and regions and the obtained results are hardly commensurable (Dubina et al., 2012). Different systems of national statistics, insufficiency of statistical data (a significant proportion of the «creative economy» is not registered in trade or economic statistics), and the absence of reliable measures of creative contributions to the output of industries also limit the analysis of the creativity economy.

As an attempt to overcome some barriers of the industry and occupation approaches to understanding of the «creative economy», researchers have suggested a number of other models and indexes. For example, Florida (2002), with his «3 T's of economic development» (Technology, Talent and Tolerance), was one of the first who proposed quite unorthodox indexes to evaluate the «creative economy». The first of these is The Melting Pot index, or mixes of ethnic groups, which, as he argues, is indicative for high levels of technologically-based industry in the United States. Second is the Gay Index, which proposes that homosexuals as a group are more inclined to be tolerant of others. The next one is the Bohemian Index, measuring the numbers of «creative people» in a city. The final index, Good Lifestyles, refers to places of long-established artistic pedigree, and the good life of entertainment, etc. In his critique of this approach, Montgomery (2005) ironically concludes that «creative entrepreneurs tend to be attracted to cities where it is possible to enjoy the arts, entertainment

and good food». Montgomery (2005) and Nathan (2007) identify serious problems and confusions in understanding the «creative economy» by measuring «creative cities» and «creative clusters», as is being attempted in R. Florida's creative class model. Other researchers suggest more complex and integrative indicators, for example an Economic Creativity Index (Warner, 2000) and a Composite Indicator of the Creative Economy (Bowen, 2008), which is a summary measure of an entity's (e.g., a region's) creative capacity or capability in three key dimensions: innovation, entrepreneurship, and openness.

Conclusion

In our opinion, a main defect of the industry and occupation approaches to the understanding and analysis of creative economy is that creativity is considered to relate to some professions, not to people. These approaches reflect the structural economic transformation at the turn of the millennium, but not the qualitative shift in the current economy which depends on and is driven by new ideas in all sectors («mass and constant» creativity). The mass and constant creativity has become the main resource and driver for a new epoch in the economic development, a «creativity economy» that equals neither with the «creative industries» or «creative economy».

From the perspective of the «main resource and driver» approach (Dubina et al., 2012), we define creativity economy as a creativity-based and driven economy that is a new stage in economic development primarily based on and driven by a flow of constant and mass creativity that produces new ideas and problem solutions.

An interesting and prospective research direction in this field may be the analysis of interrelations between crisis, creativity and innovations. The analysis of creativity economy in the crisis period may help to answer the following questions: What will be the new post-crisis economy? How will it depend on creativity and innovations? Which sectors of the new economy should be primarily invested?

We can quite often see optimistic statements about crisis: «it is a way to creativity, invention and changes», «it is an opportunity to reload», «it is a stimulator of creativity», etc. Are such statements really proved? Whether the world crisis and recession promote the development of creativity economy? Or, perhaps, some changes in innovation activity have provoked the crisis? It is not easy to give an unequivocal answer to these questions, since

the substantial analysis is complicated by at least two serious problems. The first one is the problem of creative / creativity economy definition, and the subsequent one is the problem of methods and indexes for creative / creativity economy estimation.

In our earlier paper (Dubina et al., 2012) we formulated a hypothesis that creative and innovative activities may be provoked and stimulated by a crisis, but, in their turn, they may result in crisis recurrences; and such spiral coils, probably, gradually reduce. Unfortunately, the existing empirical data are too fragmentary, so the influence of creative-innovative activity on economic development can be mainly characterized at a qualitative level. Undoubtedly, the rise of such an activity often results in economic growth. But it is not impossible to assume, that starting with a certain level of creative and innovative activities, the rate of

economic growth is slowed down (this situation can be happened when innovation activity is directed to «a wrong way»; investments in innovation are not enough to successfully complete the started innovation; or, on the contrary, investments are too great and simply wasted, etc.). So, this hypothesis requires the future research.

In closing, the role of creativity as an economic resource is quite obvious today, but there are still open questions about definitions and the analysis of the creativity based economy. Definitions of «creative economy», «creative industries» and «creative occupations» are grounded too much on stereotypes. Creativity should not be seen as residing in a specific class of people or a specific industry or an industrial cluster. Creativity can take place anywhere in business, economic and social life and thus it forms the creativity economy.

References

- Adorno, T. (1975) Culture Industry Reconsidered. *New German Critique*, Issue 6, pp. 12-20.
- Adorno, T. and Horkheimer, M. (1979) *Dialectic of Enlightenment*. London: Verso.
- Bowen, H. Moesen, W. and Sleuwaegen, L. (2008) A Composite Index of the Creative Economy. *Review of Business and Economics*, v. 53, is. 4, pp. 375-97.
- Caves, Richard E. (Ed.) (2000), *Creative Industries: Contracts between Art and Commerce*. Harvard University Press.
- CIE (2009) *Analysis Final Report 2009*, prepared for Enterprise Connect and the Creative Industries Innovation Centre (CIIC), Centre for International Economics (CIE), Canberra and Sydney.
- Coy, P. (2000) The creative economy. *BusinessWeek*, 08/21/2000, Issue 3696, pp. 76-82.
- DCMS (2001), *Creative Industries Mapping Document 2001* (2 ed.), London, UK: Department of Culture. Media and Sport (also available at: http://www.culture.gov.uk/reference_library/publications/4632.aspx).
- De Beukelaer, C. and Koretskaya, G. (2016) *Cultural industries in Kazakhstan: models, challenges, and strategies*. Almaty: British Council Kazakhstan. https://www.britishcouncil.kz/sites/default/files/123_report_design_a4_v10_web.pdf
- Drucker, P. (1993). *Post-Capitalist Society*. Oxford: Butterworth Heinemann.
- Dubina I., Carayannis E. and Campbell D. (2012) Creativity economy and a crisis of the economy. *Journal of the Knowledge Economy*, Vol. 3, No. 1, p. 1-24.
- Florida, R. (2002). *The Rise of the Creative Class And How It's Transforming Work, Leisure and Everyday Life*. New York, Basic Books.
- Florida, R. (2006) The Flight of the Creative Class: The New Global Competition for Talent. *Liberal Education*, Vol. 92, No.3, pp. 22-29.
- Hailey, D., Cox, M., and Loader, E. (2010) Relationship between Innovation and Professional Communication in the «Creative» Economy. *Journal of Technical Writing and Communication*, Vol. 40, No. 2, pp. 125-141.
- Hesmondhalgh, D. (2002) *The Cultural Industries*. London: SAGE.
- Howkins, J. (2001) *The Creative Economy: How People Make Money from Ideas*. Penguin
- Howkins, J. (2005) The mayor's commissions on creative industry, in Hartley, J. (Ed.) *Creative Industries*, Malden, MA: Blackwell, pp. 117-125.
- Kirton, M.J. (1987) *Kirton Adaption-Innovation Inventory (KAI) manual* (2nd edition). – Hatfield: Occupational Research Centre.
- Lovink, G. and Rossiter, N. (Eds) (2007). *My Creativity Reader: A Critique of Creative Industries*, Amsterdam: Institute of Network Cultures.
- Lundvall, B.A. (2008) Innovation and creativity – the crisis as opportunity for change: a working paper. <http://www.slideshare.net/.../innovation-and-creativity-the-crisis-as-opportunity-for-change>.
- Markusen, A., Wassall, G., DeNatale, D. and Cohen, R. (2008) Defining the Creative Economy: Industry and Occupational Approaches. *Economic Development Quarterly*, v. 22, is. 1, pp. 24-45.

Montgomery, J. (2005) Beware 'the creative class': creativity and wealth creation revisited. *Local Economy*, Vol. 20, Issue 4, pp. 337-343.

Nathan, M. (2007) Wrong in the Right Way? Creative Class Theory and City Economic Performance in the UK, in Lovink, G. and Rossiter, N. (eds). *MyCreativity Reader: A Critique of Creative Industries*, Amsterdam: Institute of Network Cultures, pp. 125-142.

Tellis, G.J., Prabhu, J.C., and Chandy, R.K. (2009) Radical Innovation Across Nations: The Preeminence of Corporate Culture. *Journal of Marketing*, Vol. 73, pp. 3–23.

UNCTAD (2008) *Creative Economy Report 2008*. www.unctad.org/creative-economy.

UNCTAD (2016) Values and shares of creative industries related goods imports, annual, 2002-2015. <http://unctadstat.unctad.org/wds/TableViewer/tableView.aspx?ReportId=14779>

Warner, A.M. (2000) Economic Creativity. *The Global Competitiveness Report 2000*, Geneva, pp. 28-39.

Wilson, N. (2010) Social creativity: re-qualifying the creative economy. *International Journal of Cultural Policy*, Vol. 16, Issue 3, p367-381.

Medeni T. D.

PhD, Ankara Yildirim Beyazit University (AYBU),
Turkey, Ankara, e-mail: tuncmedeni@gmail.com

**SELECTED REFLECTIONS AND ELABORATIONS
ON SITUATIONAL LEADERSHIP AND MANAGEMENT:
PROPOSING SITUATION-ACTION MODEL
FOR PROJECT CONTEXTUALIZATION AND
HUMAN AND ROBOT RESOURCE MANAGEMENT**

This article aims to benefit from Situational Leadership Model (Hersey and Blanchard, 1977) to suggest new perspectives on project management and resource management. Accordingly it first proposes an integrated, systematic model of project context assessment and management, built upon existing analysis tools and approaches on team members, stakeholders and risks as critical situational aspects of project context or environment. This model underlines situation-based action with respect to tasks, relationships and informations for project management and managers. Accordingly, the suggested model could have various implications for practicing, teaching and learning of Project Management, as well as in other areas of management. The original Situational Leadership Model and proposed Situation-Action Model will then be adapted to suggest a framework for Human and Robot Resource Management, considering new developments and applications in artificial intelligence. Paper will be finalized with suggestions for future work on visualizing analytical relationships on the Situational Leadership model and other relevant conceptualizations.

Key words: Situational Leadership Model, Project Management, Project Context, Team Members, Stakeholders, Risks, Model Development, Situation-Action Model, Human and Robot Resource Management.

Медени Т.Д.

PhD, Анкара Баязит Йылдырым университеті,
Түркия, Анкара қ., e-mail: tuncmedeni@gmail.com

**Ситуациялық көшбасшылық пен басқарудағы жаңалықтар:
жобаны контекстендіруге және адами және
роботтық ресурстарды басқаруға арналған жағдай-әрекет моделі**

Мақаланың мақсаты жобаны және ресурстарды басқаруға қатысты жаңа перспективалар ұсыну үшін жағдайлық көшбасшылық моделін (Hersey, Blanchard, 1977) өзектендіру болып табылады. Мақалада жоба контекстінің маңызды жағдайлық аспектісі ретінде топ мүшелеріне, мүдделі тұлғаларға және тәуекелдерге қатысты талдау құралдары мен тәсілдері негізінде жобаның контекстін бағалау мен басқарудың біріктірілген, жүйелі моделі қарастырылады. Бұл модель жобаларды басқару үшін тапсырмалар, қарым-қатынастар және ақпараттарға қатысты ситуациялық әрекеттерге баса назар аударады. Тиісінше, осы модельдің нәтижелері әртүрлі болуы мүмкін: тәжірибе, оқыту, жобаларды басқару, сондай-ақ басқарудың басқа салалары бойынша. Ситуациялық көшбасшылықтың бастапқы моделімен салыстырғанда, ұсынылған жағдай-әрекет моделі адами мен роботтық ресурстарды басқаруға негіз қалау үшін жасанды интеллект саласындағы жаңа жетілдірулерге бейімделеді. Зерттеу ситуациялық көшбасшылық моделіндегі аналитикалық қарым-қатынастарды және басқа да тиісті тұжырымдамаларды визуализациялау бойынша болашақ зерттеулерге арналған ұсыныстармен аяқталады.

Түйін сөздер: ситуациялық көшбасшылық моделі, жобаны басқару, жоба контексті, топ мүшелері, мүдделі тұлғалар, тәуекелдер, модельді дамыту, жағдай-әрекет моделі, адами және роботтық ресурстарды басқару.

Медени Т.Д.

PhD, Университет Анкара Беязит Йылдырым,
Турция, г. Анкара, e-mail: tuncmedeni@gmail.com

**Размышления и разработки по ситуационному лидерству и управлению:
модель ситуация-действие для контекстуализации проекта и
управления человеческими и роботными ресурсами**

Целью данной статьи является актуализация модели ситуационного лидерства (Hersey, Blanchard, 1977), для того чтобы предложить новые перспективы управления проектами и ресурсами. В статье в первую очередь рассматривается комплексная, систематическая модель оценки и управления контекстом проекта, основанная на существующих инструментах анализа и подходах к членам команды, заинтересованным сторонам и рискам в качестве критических ситуационных аспектов контекста или окружающей среды проекта. Эта модель подчеркивает ситуационные действия в отношении задач, отношений и информации для руководства проектом. Соответственно, выводы рассматриваемой модели могут быть разными: для практики, преподавания и изучения управления проектами, а также в других областях управления. Первоначальная модель ситуационного лидерства и предложенная модель ситуация-действие впоследствии будут адаптированы с учетом новых разработок в области искусственного интеллекта, чтобы предложить основу для управления человеческими и роботными ресурсами. Исследование завершается предложениями для будущего исследования по визуализации аналитических отношений в модели ситуационного лидерства и других соответствующих концептуализаций.

Ключевые слова: модель ситуационного лидерства, управление проектом, контекст проекта, члены команды, заинтересованные стороны, риски, разработка модели, модель ситуация-действие, управление человеческими и роботными ресурсами.

Introduction

Situational Leadership Model (Hersey and Blanchard, 1977) is among the most influential academic works in leadership and management fields. Personally also, when I had studied in Bilkent University to get my Bachelor's Degree in Business Administration approximately 25 years ago, when I had learned it, it had deeply influenced me with its both logical and intuitive way of thinking to address significant real-life issues in management practice.

As I have been invited by Al-Farabi Kazakh National University to work on project management as an international researcher, I have had the chance to revisit the Situational Leadership Model and develop new perspectives to be applied into project and resource management. Accordingly, this article presents the related reflections and elaborations towards developing Situation-Action Model, based upon the Situational Leadership Model, firstly for Project Contextualization, and secondly for Human and Robot Resource Management.

Situation-Action Model for Project Contextualization

As part of Project (Management) Life Cycle, conceptualization and contextualization of projects is crucial for project initiation. Significant elements of project context and environment are project teams

and other stakeholders, as well as uncertainties and risks to be considered and assessed.

There are different tools for assessing or analyzing each contextual element, however essentially they serve the same purpose in the same manner: as analytical tools for taking action depending on the situation. So this conceptual paper firstly aims to address this main question: Could we combine all these tools into one grand framework for a more systematic analysis?

Developing such integrated framework for systematic analysis of project context could then be useful for Project Management (PM), and its education and training, as these are the main elements used for PM analysis and learning for environmental assessment. Accordingly, I will next discuss the individual elements of these project contextualizations and then propose a systematic and integrated framework, benefiting from each element and interlinks among each other.

Existing Tools for Project Contextualization

The Situational Leadership Model (Hersey and Blanchard, 1977) is also one of the most useful and practical theories for PM (<https://www.project-management-skills.com/situational-leadership-model.html>), considering the management of project team members as employees or followers in workplace. Depending on the situational readiness of the team members, the style for their management and leadership is determined by the model (Figure 1).

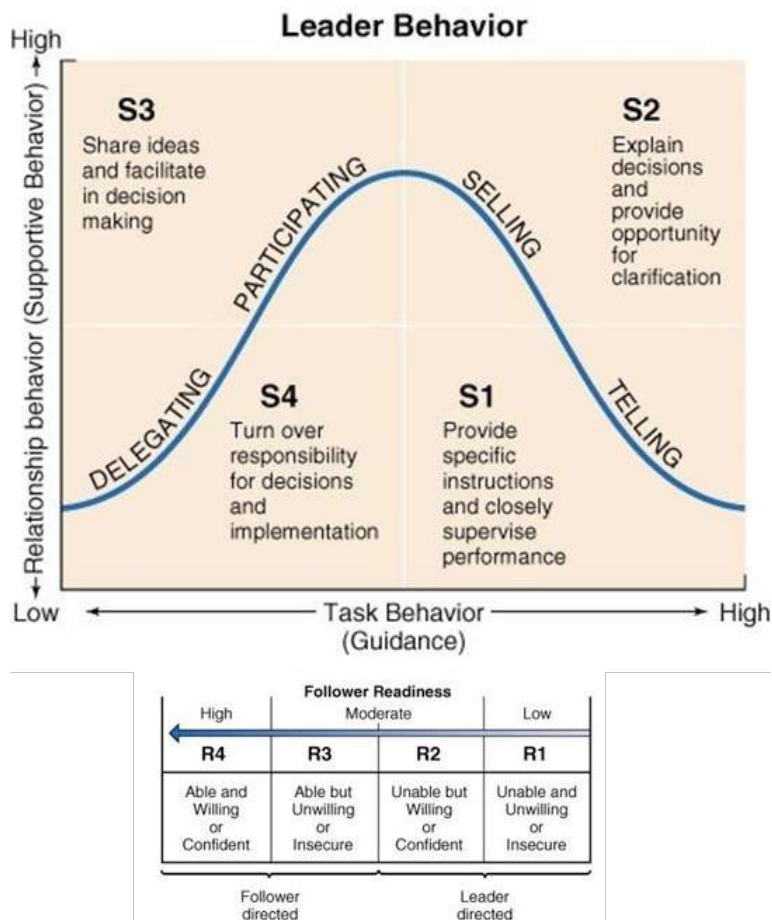


Figure 1 – Situational Leadership Model (Hersey and Blanchard, 1977)
 Source: <https://mep.purdue.edu/news-folder/situational-leadership-a-guide-to-coaching-employee-performance/>

The basic principles of the model can be applied to not only individual but also institutional project team or consortium members, providing a useful conceptual framework for the project team management based on Task and Relationship Behavior. Project teams can also be considered as among the (key) stakeholders, which over all deserve themselves a particular attention for proper environmental analysis and contextual assessment in order to effectively manage the project.

For a good evaluation of communication and collaboration with different types of stakeholders, Eden and Ackermann’s (Eden et al., 1998) model (in Bryson, 2004) again provides a useful and practical tool for project managers or coordinators to determine interactions with project environments. Accordingly, stakeholders are classified based on their power or interest, and then specific suggestions for managerial action are suggested, where relationship (maintenance) and information (sharing) holds a profound place (Figure 2).

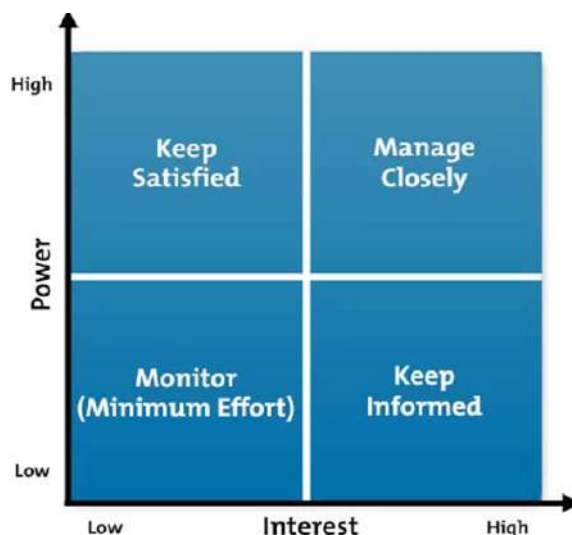


Figure 2 – Stakeholder Analysis (Eden and Ackermann, 1998: 122)
 Source: https://www.mindtools.com/pages/article/newPPM_07.htm, adapted from (Mendelow, 1981)

Information becomes especially important, when risks associated with uncertainties are taken into account to evaluate the project context. These risks could be linked with various issues (including team coordination issues or negative influences of powerful stakeholders, among others), and surely must be identified and classified to take proper action for effective management.

Awati (Awati, 2009) also provides a good, useful tool for risk assessment, based upon Cox's work (Cox, 2008). Accordingly, risks could also be categorized as a 2*2 matrix, based upon (the combination of) probability and impact, and the significance of related risks is visualized by different colors (Figure 3), and accordingly specific actions could be taken, depending on the characteristics of the particular risks. Specific action types as «risk response techniques» also support such risk categorizations.

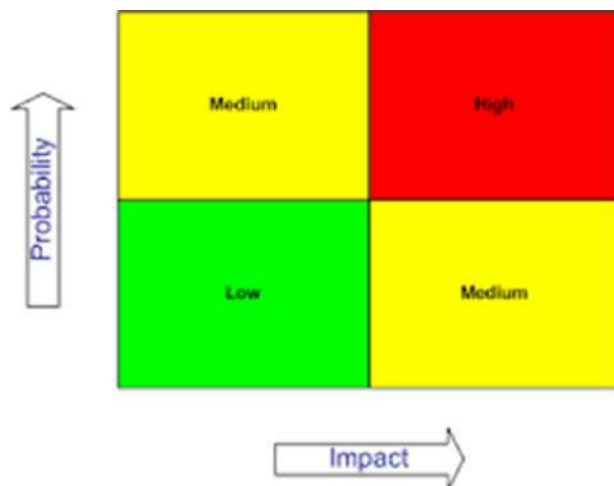


Figure 3 – Classification and Assessment of Risks
Source: Awati, 2009

One common characteristics of these three analytical tools (explained visually above) for team members, stakeholders and risks is their classification into 2*2 matrices that underline their situational characteristics, based on significant parameters.

- For Team Members: Motivation and Ability
- For Stakeholders: Power and Interest
- For Risks: Probability and Impact

Accordingly, useful analysis could be made for each contextual element. However, with respect to action taking, the analytical tool for the team members have a more systematic methodology, explicitly interlinking the situational characteristics

with the possible action choices (Task or Relationship Behavior) depending on the situation. The analytical tool for stakeholders and risks also provide suggestions for action, however they are not that systematically or explicitly interlinked with the situational characteristics. The particular focus of the next sub-section will then be to externalize and systematize the related aspects in order to develop an integrated approach for project contextualization, benefiting from the interrelated issues with respect to each element, i.e. team members, stakeholders and risks.

Proposing a Systematic and Integrated Approach to Project Contextualization

Firstly, the project team membership approach could be reinterpreted, benefiting from the colored interpretation of risks, as below. Here, color of each situation in the first 2*2 box below matches with the related action in the second 2*2 box above. Also Tasks and Acts are used interchangeably (Figure 4).

This logical relationship between situational characteristics such as Ability and Motivation and action choices such as Relationship and Task (Act), based on 2*2 interlinked matrices be applied to other contextual elements of Stakeholders and Risks. (In fact, Stakeholder and Risk Assessment tools are more straightforward than the original Team Member (Employee/Follower) Readiness tool) (Figure 5 and 6). In these tools, again color of each situation matches with the related action.

With respect to the stakeholders, the main new contribution of this work is the classification of managerial action choices based on Relationship and Information (Information Sharing), and accordingly the interlink of these action choices with situational characteristics based on stakeholder Power and Interest: «Keep Informed» matches well with «High Information and Low Relationship» choice, whereas «Keep Satisfied» is associated with «High Relationship and Low Information» choice. More straightforwardly «Manage Closely» emphasizes both a «High Information and High Relationship» option, and «Minimum Effort» underlines a «Low Information and Low Relationship» option. Accordingly, similar to the Team Members tool, a Situation-Action Framework can also be created for Stakeholder Assessment.

Then, with respect to the risks, the main new contribution of this work is the classification of managerial action choices based on Information (Information Acquisition) and Acts (Tasks), and accordingly the interlink of these action choices with situational characteristics based on risk Probability and Impact.

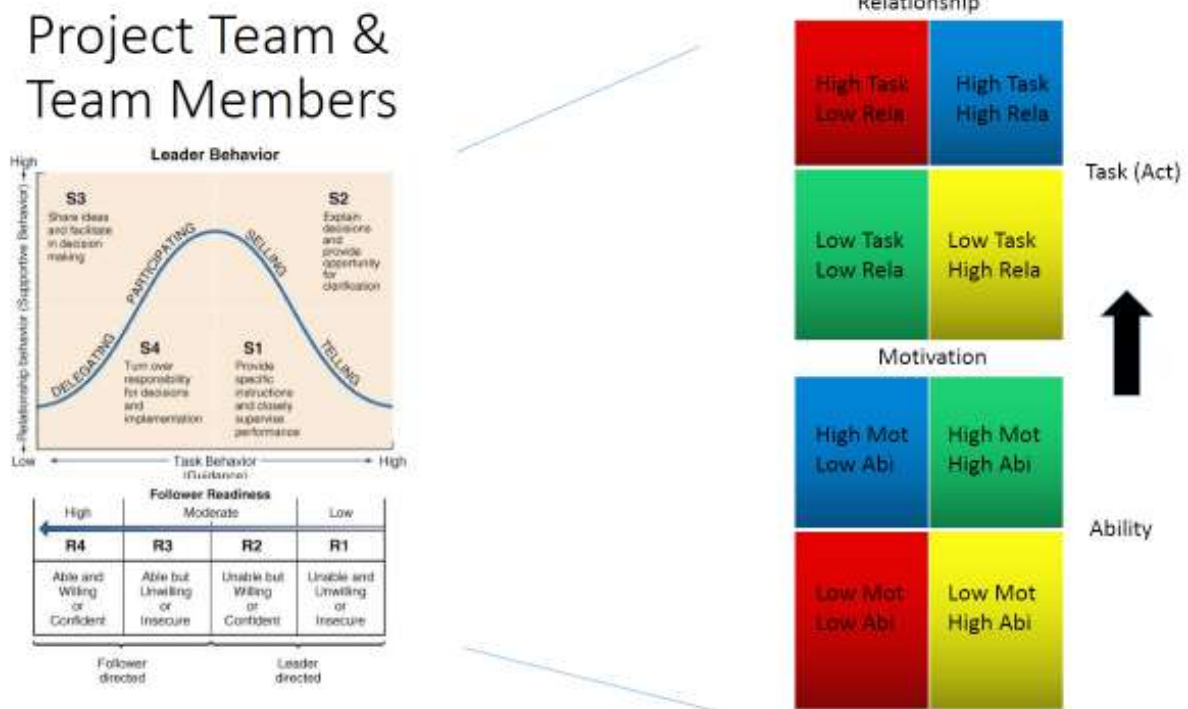


Figure 4 – Situation-Action Framework for Project Team Members



Figure 5 – Situation-Action Framework for Project Stakeholders

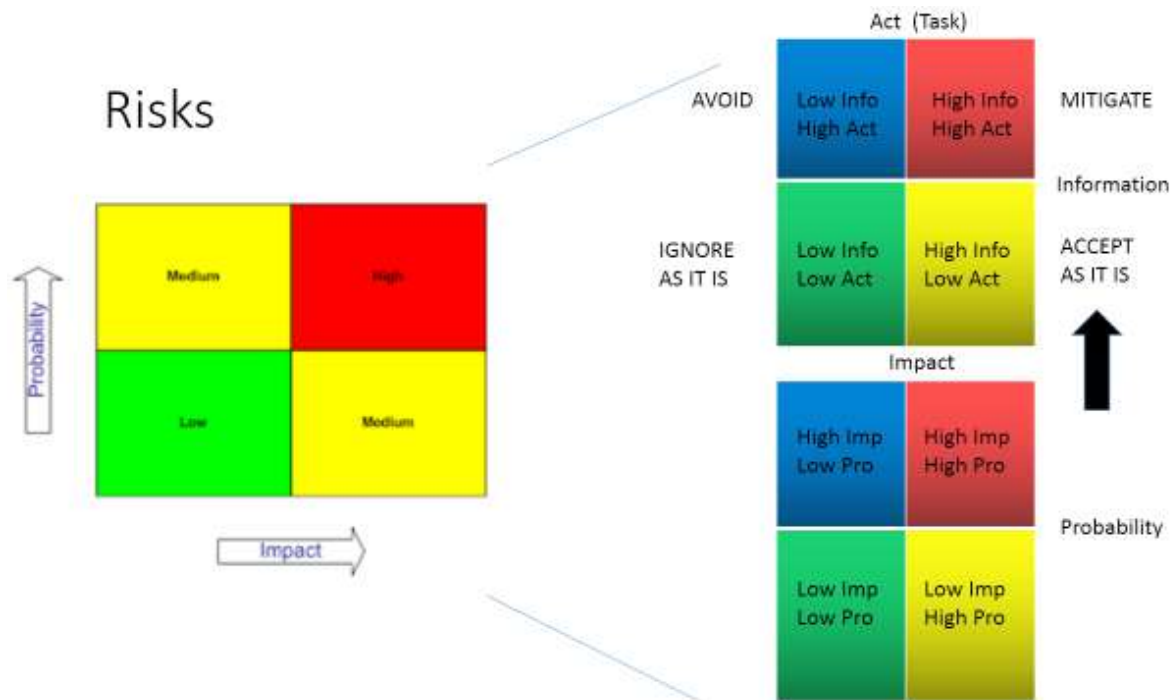


Figure 6 – Situation-Action Framework for Project Risks

Accordingly, specific action choices are also suggested: «Mitigate» matches well with «High Information and High Act» choice, as these are the risks with «High Probability and High Impact» (rather than High Impact and High Probability, as in the original Figure 3), and the managers should do their best to decrease the consequences of these risks. «Ignore as it is» matches well with «Low Information and Low Act», since these are the risks with «Low Probability and Low Impact». «Avoid» can be associated with «Low Information and High Act», as these are the risks with «Low Probability and High Impact», so the project managers should still try to take action in order to avoid the high impact of these risks, even if their likelihood is low (they are very unlikely) and the project may not have much information about them (and it is also important to acknowledge that some risks can never be fully avoided). Finally, «Accept as it is» corresponds well with «High Information and Low Act», as these are the risks with «High Probability and Low Impact», and accordingly the managers may just acquire more information about these common risks, but do not necessarily take a particular action beforehand or afterwards to deal with them. As a result, similar to the Team Members and Stakeholders tools, a Situation-Action Framework can also be created for Risk Assessment.

These three similar analytical tools for team members, stakeholders and risks then enable us to systematically compare and combine the related particular contextual issues under a main, integrated framework. Here, situational analysis with respect to the team members are based primarily on the Tasks (Acts) and secondarily on the Relationships, as the main concern for the team is to complete the tasks as part of the project life cycle. However, with respect to the environmental analysis that take into account all the related stakeholders, the primary focus is on the Relationships which could last shorter or longer than the project life cycle. This primary relationship focus is complemented by a secondary focus on the Informations, as information sharing is also critical for communication and collaboration with stakeholders. Finally, with respect to contextual analysis on risks, the main emphasis is on the Informations themselves, as the more information is obtained, the less uncertain the situation becomes. Furthermore, a related but secondary emphasis is again on the Tasks (Acts), since based on what project managers can know beforehand they can take the right actions to deal with the related risks. Furthermore, these analysis need to be updated regularly in accordance with changing situations throughout the project, in conclusion, highlighting a peri-project approach for the analysis of contextual issues. The resulting Situation-Action Model for

Project Contextualization is illustrated below (Figure 7). If Time (Schedule), Cost (Budget) and Quality (or Scope) could be considered the Iron Triangle of Project Conceptualization, this Tasks (Acts), Relationships and Informations triangle could be considered the Silver-Lining Triangle of Project Contextualization.

As it is shown in this section, an integrated, systematic view of project context assessment and management, built upon well-established analysis tools and approaches can be proposed. This view underlines situation-based action with respect to

tasks, relationships and informations for project management and managers. Accordingly, the suggested model could have various implications for theory, practice, and teaching and learning of PM.

In addition to these possible conceptual and practical implications for PM and its education or training, the proposed model and its underlying rationale could also have further implications and more generalizable inferences. One of these further inferences in the field of resource management will be discussed as in the next section.

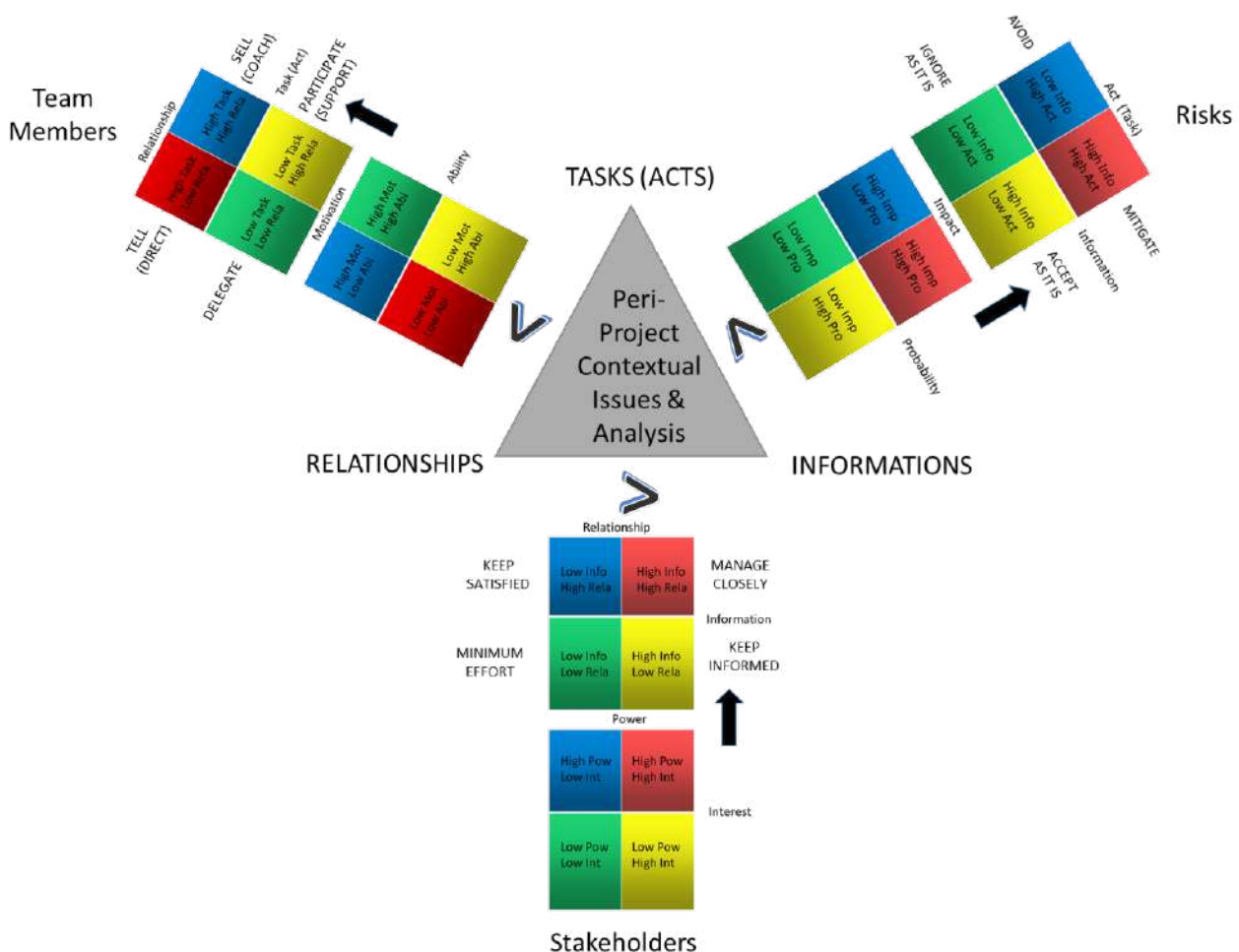


Figure 7 – Situation-Action Model for Project Contextualization

Situation-Action Model for Human and Robot Resource Management

Robotics and Artificial Intelligence Technologies are growing rapidly. Related trends such as Industry 4.0 are gradually diffusing into our real practices. Parallel to these trends and progresses, issues with

respect to incorporation of robot resources into work force are commonly discussed (Cardinali, 2017). Accordingly, the original Situational Leadership Model and newly suggested Situation-Action Model could also be applied to address certain issues with respect to human and robot resource management (Figure 8).

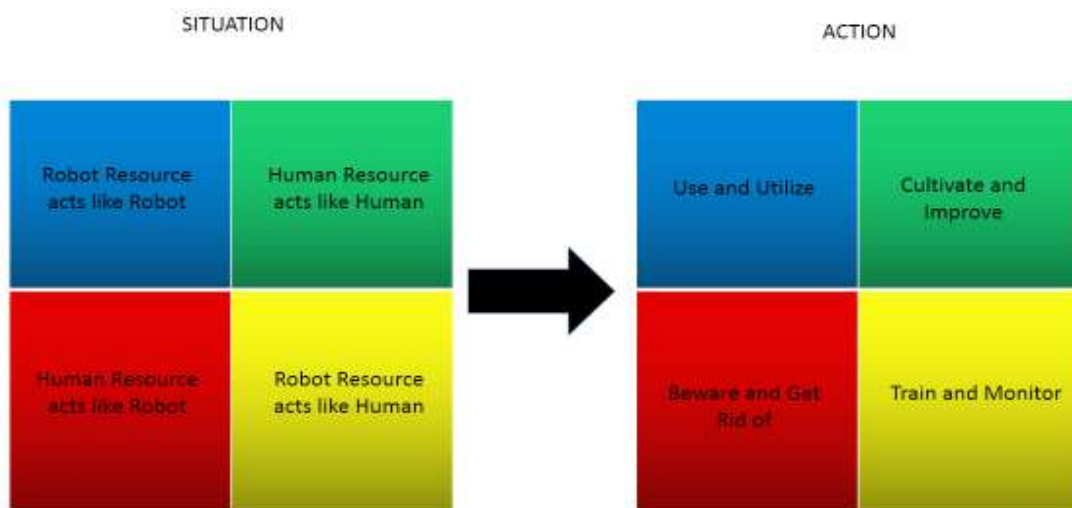


Figure 8 – Situation-Action Model for Human and Robot Resource Management

According to this modeling, for different situations are identified in a work environment where humans and robots work together (and one distinction between them could be their appreciation of contextual issues in a fulfilling manner).

- Human acts like (and understood as) Human (first case as the most acceptable situation)
- Robot acts like (and understood as) Robot (second case as the acceptable situation)
- Robot acts like (and understood as) Human (third case as the acceptable situation but with certain caution)
- Human acts like (and understood as) Robot (fourth case as the unacceptable situation to be treated with extreme caution)

While here the first and second cases could be considered as straightforward and commonsense (for the time being), the third case demands particular attention, as it is increasingly becoming common, causing confusion and conflict that may demand certain caution. For instance, different chatbots that could be very hard to distinguish from real persons are increasingly being used in different areas and these may generate different real-life consequences and people reactions (Shewan, 2018). The fourth case may not be perceived itself a critical issue at the moment, but I believe it is also becoming increasingly important, since, as human beings, we have the risk of becoming more robot-like creatures (Medeni, 2018).

Based on these four situational cases, four different action choices are suggested, as well.

- Cultivate and Improve (for the first case as the most acceptable situation)

- Use and Utilize (for the second case as the acceptable situation)
- Train and Monitor (for the third case as the acceptable situation but with certain caution)
- Beware and Get Rid of (for the fourth case as the unacceptable situation to be treated with extreme caution)

The rationale for these choices are simple and straightforward. For the first case, it is good to have and know such humans that can behave like humans, and so it is suggested that the relationships with them be cultivated and the collaborative tasks be improved. With respect to the second case, it is also normal to make use of and utilize robots that function and operate as expected and that could be easily recognized as they are without being confused with humans. For the third case, however, as there may arise certain confusion and challenges, it would be useful to take action with caution and care. This does not mean to consider these human-like robots as threats, rather they should be treated in a positive manner to improve their potential. On the contrary, the fourth case may cause a more significant threat to the workplace (and humanity) and should be treated accordingly.

Although such modeling is a very generic and abstract simplification of (human and) robot nature, and we may have to change what we understand about human and robot nature in 10 years, I still hope it could contribute to the explanation and utilization of real life cases that are increasingly becoming common. Future work could better interlink this new modeling with existing ones such as that of Mori (Mori, 1970), to step outside from the 'uncanny valley'.

Conclusions and Future Work

This paper revisits and adapts the Situational Leadership Model in order to develop new perspectives to be applied into project and resource management. Accordingly, it has presented the related reflections and elaborations towards developing and applying the Situation-Action Model firstly for Project Contextualization, and secondly for Human and Robot Resource Management.

One of the key aspect of these modelings is the opportunity to interlink three or more different parameters or variables in a logical and visual manner, furthering the existing two dimensional (2*2) ones, which could be the subject of future work. For instance with respect to Situational Leadership Model, there can be seen a negative cause and effect relationship between Ability and Task, i.e. If Ability is High the Task Behavior is Low and vice versa, considering the four given cases among all possibilities (Styles (S) in Figure 1):

- If Ability Condition is Low (-) and the Task Behavior is High (+), Then
 - Motivation and Relationship are Low (-) (S1)
- Or
- Motivation and Relationship are High (+) (S2)

- If Ability Condition is High (+) and the Task Behavior is Low (-) Then
 - Motivation is Low (-) and Relationship is High (+) (S3) Or
 - Motivation is High (+) and Relationship is Low (-) (S4)

Based on <https://projmngtguru.blogspot.com/2017/12/project-team-leadership-tools-techniques.html>

If such logical rationales can be found it could be possible to identify and visualize these relationships in a way that was not possible before with 2*2 (or 2*2*2) illustrations (Figure 9). In this visualization, Ability-Task relationship provides the main axis (in bold/red), as there is a clearly explicit negative relationship between them: If the Ability of the team member is high, there is no need for the leader to focus on the Task Behavior, and if the Ability of the team member is low, there is surely a clear need for the leader to focus on the Task Behavior. However, it is not possible to easily identify such a clear connection between Motivation and Relationship Behavior, but based on and derived from the main Ability-Task relationship as an IF THEN connection, at the end certain possible cases can be identified and located according to sub-axes of Motivation-Relationship placed on the main Ability-Task axis.

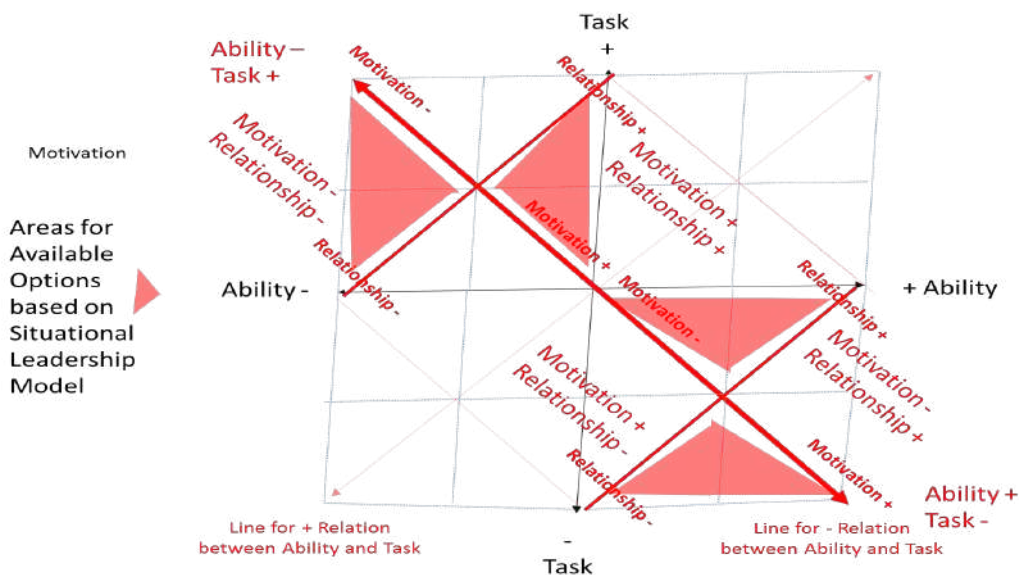


Figure 9 – Visualizing Analytical Relationship among the Components of the Situational Leadership Model

Similar rationales and visualizations could also be developed for stakeholders and risks components of project contextualization, as well as human and robot resource management that are discussed before, depending on the nature of underlying parameters/variables and their relationships. Even this method of visualization can be generalized, as soon as certain conditions are met such as whether there is a positive or negative relationship between the primary (main axis) and secondary (sub-axis) independent (situation), and dependent (action) variables and whether the variables can be classified accordingly.

Another prospect that these models suggest could be to identify the first best and first worst (, which are more apparent), as well as the second best and second worst options (perhaps similar to Type

I and Type II error identification in Statistics). Such prioritization and classification could also be useful in certain (if not all) areas that are mentioned in this paper.

At the end, all these analysis, propositions and inferences could be considered mostly as thought exercises. Nevertheless, I still hope they could shed light on future work for researchers in different, related areas.

Acknowledgment

The content of this paper has been developed as part of the preparation and delivery of the seminars within an academic visit to Almaty in November-December 2018, sponsored by Al-Farabi Kazakh National University.

References

- Awati K. (2009) Cox's risk matrix theorem and its implications for project risk management <https://eight2late.wordpress.com/2009/07/01/cox%E2%80%99s-risk-matrix-theorem-and-its-implications-for-project-risk-management/>
- Bryson John M. (2004) What to do when stakeholders matter: stakeholder identification and analysis techniques. *Public Management Review*, vol. 6 (1), pp.21-53, London: Routledge
- Cardinali Fabrizio (2017) Human and Robotic Resources Management: how can we innovate LD and HR departments in order to preserve human creativity and critical thinking at the digital workplace and survive the 4th industrial revolution? <https://www.knowhedge.com/single-post/2017/06/13/HRRM-Human-and-Robotic-Resource-Management-Surviving-the-4th-Industrial-Revolution-innovating-creativity-and-capabilities-of-our-Human-Resources>
- Cox L. Anthony (2008) What's Wrong with Risk Matrices? *Risk Analysis*, vol. 28, pp. 497-512. doi:10.1111/j.1539-6924.2008.01030.x
- Eden C. and Ackermann F. (1998) *Making Strategy: The Journey of Strategic Management*. London: Sage Publications
- Fishers (2017) Situation-Based Leadership and Employee Readiness <https://mep.purdue.edu/news-folder/situational-leadership-a-guide-to-coaching-employee-performance/>
- Hersey P. and Blanchard K.H. (1977) *Management of Organizational Behavior: Utilizing Human Resources* (3rd ed.). New Jersey, Prentice Hall
- Matrix Management (2017) <https://projmgtguru.blogspot.com/2017/12/project-team-leadership-tools-techniques.html>
- Medeni T.D. (2018) AYNA ANYA, ANLA-YANA. <https://atillaturkanikutuphanesi.wordpress.com/ortuluden-aciga-aciktan-ortuluge/>
- Mendelow A.L. (1981) Environmental Scanning – The Impact of the Stakeholder Concept, ICIS Proceedings, p. 20.
- Mori M. (2012) [1970] The uncanny valley. *IEEE Robotics & Automation Magazine*, vol. 19 (2), pp. 98–100. doi:10.1109/MRA.2012.2192811
- Project Management Closeout Tools & Techniques (2017) <https://projmgtguru.blogspot.com/search/label/Stakeholder>
- Qualitative Risk Analysis (2017) <https://projmgtguru.blogspot.com/2017/12/project-risk-management-tools-techniques.html>
- Rachel Thompson (2018) Stakeholder Analysis https://www.mindtools.com/pages/article/newPPM_07.htm
- Shewan D. (2018) 10 of the Most Innovative Chatbots on the Web. <https://www.wordstream.com/blog/ws/2017/10/04/chatbots>
- Situational Leadership Model for Project Management <https://www.project-management-skills.com/situational-leadership-model.html>

Ермекбаева Б.Ж.¹, Айдрус И.А.З.², Мұхаділ Ж.Е.³, Жомартұлы Т.⁴

¹и.о профессора, e-mail: Bayan.Ermekbaeva@kaznu.kz

²к.э.н., доцент, руководитель программы «Мировая экономика»
Института мировой экономики и бизнеса, директор Центра арабских исследований РУДН,
Россия, г. Москва

³магистрант, e-mail: zhmkhadil@gmail.com

⁴магистрант

^{1,3,4}Высшая школа экономики и бизнеса, Казахский национальный университет
имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

**РОЛЬ ЗАКЯТА В РЕГУЛИРОВАНИИ
СОЦИАЛЬНОГО РАВЕНСТВА**

Актуальность данной статьи обусловлена стремительным развитием заинтересованности исламскими финансами отечественных и мировых ученых-экономистов, как альтернативной экономической модели в пост кризисный период в мировой финансовой системе. В статье раскрывается роль и значение закята в налоговой системе исламских государств, в качестве инструмента социальной поддержки мало обеспеченных слоев населения. В исследовании рассматривается механизм взимания закята: объекты, субъекты, налоговая база и методы исчисления. Закят служит одним из инструментов сокращения и устранения бедности и для поддержки других социальных нужд, в процессе развития общества. Закят дает преимущество, как плательщикам, так и обществу. Данная статья будет полезным для исследователей в области исламских финансов, в особенности касательно вопросов закята.

Предмет. Закят как особый налог в исламской налоговой системе, который регулирует социальное неравенство.

Цели. Анализ и обобщение принципов функционирования и механизма взимания закята. Показать роль закята как основного налога в исламской налоговой системе.

Результаты исследования показали, что проблема функционирования закята является одним из актуальных проблем, обсуждаемых учеными-экономистами не только мусульманских стран, но и учеными других стран.

Область применения. Результаты исследования могут быть использованы при внедрении исламского опыта регулирования социального неравенства в налоговую систему других стран. Результаты также могут быть полезны при экономическом сотрудничестве стран исламского мира.

Ключевые слова: закят, нисаб, исламские финансы, исламский налог, исламское налогообложение.

Ermekbaeva B.Zh¹, Aydrus I.², Mukhadil Zh.³, Zhomartuly T.⁴

¹acting professor, e-mail: bayan.ermekbaeva@kaznu.kz

²с.е.с., associate professor, head of the program «World economy»
of the Institute of world economy and business, Director of the center for Arab studies PFUR,
Russia, Moscow

³master student, e-mail: zhmkhadil@gmail.com

⁴master student

^{1,3,4}Higher School of Economics and Business,
al-Farabi Kazakh national university, Kazakhstan, Almaty

The role of Zakat in the regulation of social equality

The article reveals the role and importance of zakat in the tax system of Islamic states as an instrument of social support for low-income strata of the population. The mechanism of collecting zakat is considered: objects, subjects, tax base and calculation mechanism. Zakat is one of the tools to reduce

and eliminate poverty. Zakat is an absolute gain, both from the point of view of the individual and from the point of view of society. Benefits socially low-income groups and the payer of zakat (in the religious sense). This article contains useful information for future researchers in the field of Islamic finance, specifically Zakat.

Subject. Zakat as a special tax in the Islamic tax system governing social inequality.

Goals. To analysis of the principles of operation and mechanism of charging zakat. To show the role of Zakat as the main tax in the Islamic tax system.

The results of the study showed that the problem of the functioning of the Zakat is one of the most debated problems of economists by economists not only from Muslim countries, but also from other countries.

Application area. The results of the study can be used in the introduction of Islamic experience in the regulation of social inequality, into the tax system of other countries. Also with the economic cooperation of the countries of the Islamic world.

Key words: zakat, nisab, Islamic finance, Islamic tax, Islamic taxation.

Ермекбаева Б.Ж.¹, Айдрус И.А.З.², Мұхаділ Ж.Е.³, Жомартұлы Т.⁴

¹профессор м.а., e-mail: Bayan.Ermekbaeva@kaznu.kz

²э.ғ.к., доцент, Әлемдік экономика және бизнес институты «Әлемдік экономика» бағдарламасының жетекшісі, РХДУ Араб зерттеулері орталығының директоры, Ресей, Мәскеу қ.

³магистрант, e-mail: zhmkhadil@gmail.com

⁴магистрант

^{1,3,4}Экономика және бизнес жоғары мектебі, әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

Әлеуметтік теңдікті реттеудегі зекеттің рөлі

Мақала ислам мемлекеттерінің салық жүйесіндегі зекеттің рөлі мен маңыздылығын халықтың аз қамтылған бөлігін әлеуметтік қолдау құралы ретінде көрсетеді. Зекетті жинау механизмі қарастырылады: объектілері, субъектілері, салық базасы және есептеу механизмі. Зекет кедейлікті азайту және жоюға арналған құралдардың бірі болып табылады. Зекет жеке адам тұрғысынан да, қоғам тұрғысынан да пайдалы болып келеді. Әлеуметтік тұрғыда аз қамтылған топтар мен зекеттің төлеушіге (діни мағынада) пайда әкеледі. Мақалада исламдық қаржыландыру саласындағы, әсіресе, зекетті зерттеушілерге пайдалы ақпаратты қамтиды.

Зерттеу тақырыбы. Зекет ислами салық жүйесіндегі әлеуметтік теңсіздікті реттейтін арнайы салық ретінде.

Мақсаттар. Зекеттің қызмет ету қағидалары мен алу механизмін талдау. Зекеттің рөлін ислами салық жүйесіндегі негізгі салық ретінде көрсету.

Зерттеудің нәтижесі зекет мәселесі тек мұсылман елдерінің ғана емес, сонымен қатар басқа елдердің зерттеуші экономистерінің ең көп талқыланатын мәселелерінің бірі болып табылатынын көрсетті.

Қолдану аясы. Зерттеудің нәтижелері басқа елдердің салық жүйесіне әлеуметтік теңсіздікті реттеудегі ислам тәжірибесін енгізу барысында қолданыла алады. Сондай-ақ исламдық елдермен экономикалық ынтымақтастық орнатқан кезде.

Түйін сөздер: зекет, нисаб, исламдық қаржы, исламдық салық, исламдық салық салу.

Введение

В налоговой системе исламских стран закят имеет важное социально-экономическое значение, поскольку закят предназначен для сбора части излишков денежных средств или материальных благ мусульман и передачи их бедным и нуждающимся. Закят выступает как инструмент распределения благ, призванный сократить разрыв между богатыми и бедными. Данный механизм способствует повышению покупательной способности бедных слоев населения и способствует экономическому росту за счет увеличе-

ния потребительских расходов и совокупного спроса. Следует отметить, что собранная сумма закята оказывается недостаточной для покрытия расхода, в исламских государствах может вводиться временный налог на богатых, который также рассматривается как религиозная обязанность (фард аль-кефая) и дополнительный механизм подотчетности. (Воронова, 2017)

Слово «закят» в арабском языке несет в себе неоднозначную семантическую нагрузку. Помимо привычного для нас значения, данная лексема транслирует такие понятия как «увеличение», «подъем», «благо». В период раннего средневе-

ковья выражение «выплатить закят» было семантически близко значениям «послужить во благо», «способствовать подъему» и т.д. (Нуриев, 2015).

Также закят может быть переведен как «чистота» или, в его словесной форме, «быть чистым». (Suliman, 1993: 87-94)

Закят вошел в правоприменительную практику в 623 г., то есть на второй год после исхода мусульманской общины из Мекки в Медину. Закят неоднократно упоминается в основных источниках мусульманского права – в Коране и Сунне. (Dalgin, 2004: 43–72)

Закят является важнейшим исламским налогом и упоминается в Коране 60 раз, при этом 27 раз – среди обязанностей правоверных мусульман. (Jalili, 2006: 16–28)

Методы и материалы

В статье использованы методы системного и описательного анализа, научные абстракции, системный подход. Дан краткий анализ работ авторов, исследующих данную проблематику. Системный анализ – это научный метод познания, представляющий собой последовательность действий по установлению структурных связей между переменными или постоянными элементами исследуемой системы. Описательный метод – вид научного метода, представляющий собой систему процедур сбора, первичного анализа и изложения данных и их характеристик. В статье описание предваряет углубленное (собственно научное) исследование, поставляя образцы и материал для развёртывания дальнейших научных процедур и методов касательно закята. Метод научной абстракции – метод экономической теории, который позволяет исключать из рассмотрения отдельные несущественные взаимоотношения между субъектами экономики и концентрировать внимание на рассмотрении нескольких субъектов. Системный подход в экономике – методологическое направление научного исследования, заключающееся в комплексном изучении экономики как единого целого с позиций системного анализа и синтеза. В данной статье закят рассматривается со всех сторон экономических аспектов, также дается сравнение со светским налогом.

Обзор литературы

В статье изучены и обобщены труды ученых-экономистов в области исламских финансов и исламского налогообложения.

В своих трудах отечественный ученый-экономист Е.А. Байдаулет трактует исламский налог-закят как один из столпов мусульманской веры и, в первую очередь, как обязанность, выполняемую мусульманами в интересах всего общества (Байдаулет, 2014).

Согласно Р.А. Оруджалиеву, особенностью закята является то, что собранные средства должны расходоваться на определенные цели и задачи (Оруджалиев, 2018: 33-36).

В исследовании Е.Ю. Вороновой утверждается, что сумма закята недостаточна для покрытия расхода, поэтому исламские государства могут вводить другие налоги помимо закята. (Воронова, 2017)

В трудах российского ученого Ш.А. Шовхалова и турецкого исследователя Сабах ад-дин За‘им приведены основные отличия исламского и светского налогов, также рассмотрена методика расчета закята для юридических лиц (Шовхалов, 2018).

В своих трудах ученые Хаг и Хоуг рассматривают закят как один из эффективных инструментов для борьбы с нищетой (Hoque et al., 2015; Haq et al., 2017: 259-288).

В статье также изучались труды и исследования российских и зарубежных ученых-экономистов.

В экономических исследованиях приводятся разные подходы ученых к характеристике различий исламского налога от светского. На наш взгляд, привлекают основные отличия между двумя налогами, предлагаемые российским ученым Шовхаловым Ш.А. По мнению ученого, источником установления светского налога является законодательство страны, а исламского налога – Коран. Действие светского налога распространено на территории конкретного государства, а исламского налога – вне зависимости от территориального признака.

Результаты и обсуждение

Закят – это один из столпов мусульманской веры. Закят – это обязанность, выполняемая мусульманами в интересах всего общества. Согласно шариату, закят должны платить единоверцы, достигшие зрелого возраста, свободные и разумные, а также обладающие определенным имуществом, и только в том случае, если размер этого имущества достиг определенного минимума – нисаба. Нисаб равен 85 граммам золота (облагаемый закятом минимум) (Байдаулет, 2014: 94-95)

Закят считается основой мусульманской налоговой системы, его значимость поддерживает то, что он считается одной из важнейших религиозных обязанностей, «третьим столпом ислама». Особенностью закята является то, что собранные средства должны расходоваться на определенные цели и задачи (8 категорий назначения закята, согласно классическому исламскому праву). В большинстве мусульманских стран закят не взимается принудительно, однако некоторые государства устанавливают закят в качестве факультативного, необязательного по правовой природе налога, устанавливают особое регулирование закята и вводят государственные системы по сбору и распределению закята (примеры – ОАЭ, Иордания, Бахрейн, Кувейт, Катар, Мальдивы, Индонезия, Бангладеш и прочие страны). Относительно небольшое количество стран устанавливает закят как обязательный государственный налог, существуют ведомства для сбора и распределения закята, к неплательщикам закята применяются санкции, как правило, обозначенные в законе (Саудовская Аравия, Малайзия, Пакистан, Судан, Бруней, в недалеком прошлом – Ливия и Йемен). (Оруджалиев, 2018: 33-36)

В истории закят был эффективным инструментом борьбы с нищетой, наблюдаемой во время правления праведных халифов, особенно Омара Аль Хаттаба и Омара Бин Абдула Азиза. (Наф et al., 2017: 259-288)

В Саудовской Аравии закят был установлен как государственный налог в 1950 году с целью оказания помощи верующим в выполнении одной из главных вероисповедальных обязанностей в исламе, а также установления эффективной системы распределения закята. Первоначально ставка налога составляла 2,5 %, но уже на следующий год её понизили до 1,25 %. Разницу (1,25 %) налогоплательщики имели возможность передать тем, кто, по их усмотрению, в этом больше нуждался. Таким образом, половина суммы, которую нужно было выплатить в качестве закята, превращалась в садаку – добровольную милостыню. Но уже в 1963 году пришлось вернуться к прежней ставке закята в 2,5 %. До 1956 года только подданные королевства платили закят. Позднее этот налог обязали уплачивать жителей Бахрейна, Кувейта и Катара, являвшихся в то время частями Королевства Саудовская Аравия.

В Йеменской Арабской Республике взимание закята не прекращалось со времен пророка

Мухаммеда до настоящего времени. В VIII веке этот платеж имел название садака (аналог – закят). В раннем исламе садака и закят были одинаковыми по значению налогами. Сегодня закят обязаны платить все мусульмане, если они получают доход или владеют активами в стране вне зависимости от гражданства. Объектом обложения закятом являются: продукты земледелия, скот, товары и деньги. В государственном бюджете установлены статьи расходов из средств, полученных от сбора закята. В Йемене государственным налогом считается также закят аль-Фитр – обязательный налог по окончании поста в месяц рамадан.

В Пакистане введение закята и ушра в качестве обязательных государственных налогов было связано с проведением политики исламизации, осуществляемой президентом Зия-уль-Хаком. В июне 1980 года ордонанс в части, касающейся вопросов закята, вступил в силу. Положения, касавшиеся ушра, были приостановлены до 15 марта 1983 года. Кроме закята в Пакистане был введен в качестве обязательного исламский налог – ушр.

В Судане закят был установлен как обязательный государственный налог в соответствии с законом 1984 года. Одновременно с закятом были установлены и другие налоги, в том числе специальный налог, взимаемый с местных немусульман, а также иностранных граждан, которые постоянно проживают в Судане. Несмотря на это, достаточно долгое время закон не исполнялся по причине внутренних разногласий в стране. Поскольку на юге Судана с 1983 года возобновилась гражданская война, полноценный сбор очистительного налога не осуществлялся несколько лет. Вопросами сбора и распределения закята в стране занимается Палата по закяту. (Байдаулет, 2014: 98-99)

В Казахстане более 60% населения составляют мусульмане и закят оплачивается в основном в некоммерческих религиозных заведениях. Поэтому сложно привести официальные статистические данные по данному виду исламского налога. Важно отметить, что в 2011 году в Казахстане запущен новый исламский финансовый инструмент Закят Фонд ДУМК (Духовное Управление Мусульман Казахстана). Закят Фонд является специальным распределительным центром для сбора закятных и благотворительных средств в пользу нуждающихся. Выплата средств в Закят Фонд в Казахстане добровольна. При управлении Закят фондом

будут учтены ведущие мировые модели аналогичных фондов. Концепция Закят фонда основывается на модели «Вакф» (Wakf), которая является одной из составляющих исламской экономической системы.

Также важно отметить, что закят должен оплачиваться из дозволенных шариатом богатств и активов и не может быть рассчитан на запрещенное или незаконное богатство, такое как доход от процентов, приобретенный или заработанный незаконными средствами (Mohsin, 2013).

Главная цель закята заключается в достижении социально-экономической справедливости. Закят рассматривается как эффективный инструмент для борьбы с нищетой, поскольку ислам рассматривает бедность как религиозную и социальную проблему (Hoque et al., 2015).

Светский налог распределяется для нужд государства, а закят – установленным Кораном восьми категориям. Субъектами налогообложения светского налога являются все граждане, исламского налога – мусульмане вне зависимости от гражданства (табл. 1).

Таблица 1 – Основные отличия светского налога от исламского налога (закята)

Критерий	Светский налог	Исламский налог
Источник установления	Законодательство страны	Коран
Возможность изменения во времени	Разрешено	Запрещено
Действие налога	На территории конкретного государства	Вне зависимости от территориального признака
Назначение	Нужды государства	Установленные Кораном восемь категорий
Награда (в религиозном смысле)	Нет	Есть
Функция сбора	Исключительно государственные структуры	Нет ограничений, в том числе самостоятельно
Субъекты налогообложения	Все граждане	Мусульмане вне зависимости от гражданства
Возможность оптимизации налоговой базы	Разрешена в рамках закона	Запрещена
Применение штрафных санкций	Разрешено	Запрещено
Источник: (Шовхалов, 2018)		

Из приведенных данных из таблицы 1, можно выделить следующие особенности закята:

- награда, в религиозном смысле, применяется для исламского налога, а для светского налога не имеется;
- возможность оптимизации налоговой базы светского налога разрешена в рамках закона, а исламского налога – запрещена;
- в светском налоге разрешено применение штрафных санкций, тогда как в исламском налоге запрещено.

Турецкий исследователь Сабах ад-дин За‘им выделяет 5 различий между закятом и налогом, среди них следующие:

- закят – это религиозная обязанность и акт поклонения, имеющие финансовое выражение, а налог – это экономическое и финансовое обязательство;

- закят взимается только с мусульман, а налог – со всех граждан;
- неуплата налога может быть прощена, а неуплата закята – нет;
- ставка, способ выплаты закята, в отличие от аналогичных понятий для налога, неизменны;
- плательщик закята не может претендовать на средства от него, а получение налогоплательщиком средств от уплаченного им налога возможно.

Однако, проблему не следует рассматривать лишь с точки зрения противопоставления закята и налога. Общепризнанными являются три основных признака налога, позволяющих отличить его от других платежей, взимаемых государством, – пошлин, сборов, штрафов: обязательность, индивидуальная безвозмездность и безвозвратность.

Обязательность. В халифате и некоторых современных мусульманских странах закят был установлен в качестве обязательного платежа, взимаемого государством с определенной категории граждан – единоверцев. В наши дни некоторые правоведы сходятся в том, что с немусульман в мусульманских странах необходимо взимать так называемый налог на социальную солидарность, поступления от которого могли бы использоваться на те же цели, что и поступления от закята (например, покрытие долгов неимущих перед смертью или сразу после нее, помощь бедным и нуждающимся, выплата социальных пособий), но применительно к немусульманскому населению. Важной отличительной чертой закята, как было отмечено выше, является то, что государство не может освободить от его уплаты. Юридическая обязательность уплаты закята подкреплена моральной стороной: закят является одной из обязанностей каждого дееспособного мусульманина.

Индивидуальная безвозмездность. Закят взимается с имущества, принадлежащего конкретному человеку. Плательщик закята ничего не получает взамен.

Безвозвратность. Закят, как и любой налог, является безвозвратным платежом. Лицо, выплачивающее закят, не может претендовать на возврат всей уплаченной суммы или ее части.

Поэтому причисление закята к налогам является в некоторой степени условной: ибо закят в первую очередь – религиозная обязанность каждого верующего, а уже во вторую – один из государственных целевых налогов. Что касается формы, в которой взимается очистительный налог (в виде денежных средств или в натуральном выражении), то решение этого вопроса находится всецело в компетенции государства, если оно объявило закят обязательным платежом (Байдаулет, 2014: 95-96).

Установив особенности закята, рассмотрим методику расчета закята для юридических лиц. Российский ученый Шовхалов Ш.А. отмечает следующие этапы методики расчета закята для юридических лиц:

1. Установление закятооблагаемого имущества
2. Расчет имущества по видам для расчета закята
3. Расчет дебиторской и кредиторской задолженности, займов
4. Расчет имущества по видам минус обязательства

5. Установление нисаба для конкретного вида имущества

6. Соотнесение фактической стоимости имущества с нисабом

7. Расчет закята к уплате

8. Определение даты выплаты закята

9. Распределение между категориями закятотолучателей.

Закят взимается с лиц, отвечающих всем критериям, приведенным ниже:

1. *Исповедующих ислам.* Закят является обязанностью, возложенной на мусульман, и не выплачивается немусульманами.

2. *Владеющих нисабом* – минимальным достатком или имуществом, с которого необходимо выплачивать закят. Таким образом, с имущества мусульманина в количестве, не достигающем нисаба, закят не выплачивается.

3. *Владеющих нисабом в течение лунного года.* Закят с имущества не выплачивается, пока не пройдет полный непрерывный лунный год владения его нисабом (Арчакова-Ужахова, 2018: 1163-1174).

Уплата закята, представляющего собой обязательный годовой налог в пользу нуждающихся, рассматривается как благое деяние мусульманина.

Уплата закята предполагает использование определенного необлагаемого минимума – нисаба, который, как и ставки закята, зависит от вида имущества, с которого уплачивается закят. Согласно шариату закятооблагаемое богатство включает в себя скот, золото, серебро и драгоценности, коммерческие активы, сельское хозяйство, мед и продукты животноводства, добыча полезных ископаемых и рыболовство, арендованные здания, заводы и основной капитал (Yusuf al Qardawi).

Закят взимается из следующих категорий:

– *Ушр* – закят, уплачиваемый с продуктов земледелия. Согласно сунне для искусственно орошаемых земель ставка ушра составляет 5% урожая. Для земель, орошение которых происходит естественным способом, ушр уплачивается в размере 10% урожая.

– Закят на домашний скот первоначально уплачивался при наличии у плательщика верблюдов, коров или овец старше одного года. Впоследствии при халифе Омаре при сборе закята стали учитывать лошадей, используемых в торговле. В зависимости от вида домашних животных и их количества эффективная ставка закята находится в диапазоне от 0,8 до 2,5%.

– Золото, серебро мусульманина сверх установленного нисаба также учитываются при расчете величины закята, при этом применяется ставка 2,5%. В настоящее время мусульмане-сунниты аналогом золота и серебра считают современные деньги. В то же время существуют неопределенность и расхождение во мнениях относительно уплаты закята с таких активов, которых не было во времена Пророка, например акций, облигаций, доходов от сдачи недвижимости в аренду и т. д. (Гурнак и др., 2014).

Можно привести следующий пример исчисления закята с домашнего скота.

У сельскохозяйственного предприятия в активе баланса числится стадо овец в 20 голов.

Вариант А. Предприятие планирует использовать их в своей скотоводческой деятельности.

Вариант Б. Стадо овец было приобретено с целью дальнейшей перепродажи.

Необходимо определить нисаб.

В варианте А стадо овец относится к категории «Скот». Согласно закону нисабом крупнорогатого скота является 30 голов, а нисабом мелкорогатого скота – 40 голов. Выходит, что в нашем примере стадо овец не подлежит обложению закятом.



Рисунок 1 – Методика расчета закята и его распределения для юридических лиц
Источник: Шовхалов, 2018

В варианте Б стадо овец относится к категории «Торгового имущества». Нисаб для этой категории определяется по аналогии с нисабом золота и серебра. Для этого торговое имущество сравнивают с золотом или серебром, а затем в зависимости от оценки определяется база для обложения закятом. Закят выделяется в конце отчетного года с величины оборотного капитала компании. А так как во втором случае стадо относится к товарам, а не к необоротным активам, то они будут включены в базу для обложения закятом. (Арчакова-Ужахова, 2018: 1169)

Один из видов закята садака аль-Фитр – обязательное подаяние во время поста в месяц Рамадан. По мнению большинства ученых, садака аль-Фитр является обязательным для каждого, кто на праздничный день имеет пропитание и все жизненно необходимое для себя и своей се-

мьи, и при этом у него остается возможность выплатить это садака. Садака аль-Фитр обязателен как для взрослых, так и для детей. Глава семьи выплачивает за себя и за всех, кто находится на его материальном обеспечении. Отдавать его нужно только самым нуждающимся и малообеспеченным людям.

Садака аль-Фитр выделяется в виде предусмотренного шариатом определенного количества продуктов (3260 грамм для сыпучих продуктов) либо выплачивается его денежный эквивалент. Денежный эквивалент устанавливается духовным управлением в определенной сумме.

Подается садака аль-Фитр в течение всего месяца Рамадан и завершается до заката в последний день месяца, накануне праздничной молитвы. (Байдаулет, 2014: 96-97)

Теперь следует рассмотреть направления расходования средств закята. Классическое исламское право устанавливает 8 категорий назначения или точнее – получателей закята:

- 1) средства тратятся на нищих;
- 2) на бедняков;
- 3) на заработную плату и возмещение расходов сборщиков закята;
- 4) на новообращенных мусульман и тех, кто склоняется к принятию ислама;
- 5) на выкуп рабов и пленников;
- 6) на погашение долгов должников;
- 7) на «дела во имя Бога» (дословно на «пути Бога», под которым подразумевалось распространение религии, религиозное просвещение, и выделение средств проповедниками и борцам за веру – гази);
- 8) на путников, не имеющих средств для возврата домой.

Таким образом, выплата закята способствует развитию общества и ликвидации причин, вызывающих социальную несправедливость. К примеру, бедному дают столько, сколько ему необходимо для того, чтобы выйти из категории бедных; сироте дают количество имущества, которое достаточно ему до достижения совершеннолетия; больному – количество имущества, которое ему необходимо для лечения; путнику – количество, необходимое ему для того, чтобы добраться до дома; попавшему в долг – количество, необходимое ему для расчёта со своими кредиторами.

Современная практика закята показывает, что некоторые категории получателей стали толковаться очень широко, некоторые – например, выкуп из рабства – практически исчезли. Например, в Сингапуре и других странах средства закята, предназначенные на выкуп рабов, стали тратиться на образовательные гранты для бедных семей. (Majlis Ugama Islam Singapura (Islamic Religious Council of Singapore) Website, 2018)

Так как рабство формально не существует в современном мире, эту категорию назначения закята стали трактовать как «освобождение мусульман от оков невежества» и направлять средства на ликвидацию неграмотности и распространение образования среди беднейших слоев

населения. Схожий подход действует и в некоторых штатах Малайзии. (Hasan, 2006)

По мнению ряда зарубежных авторов, закят является одним из эффективных инструментов претворения в жизнь идеи равенства:

- а) равенство бедных и богатых;
- б) противодействие бессистемной меновой торговле и накоплению богатства.

Заключение

Исламская финансовая система – это единственная система, которая показала свою устойчивость во время мирового кризиса и активно развивается не только в мусульманских, но и других европейских странах. Исламские налоги, в частности закят, выполняют существенную роль в данной системе.

Закят является одним из эффективных рычагов преодоления социального неравенства и устранения бедности. Закят является абсолютным выигрышем как с точки зрения плательщиков, так и с точки зрения общества. Закят служит одним из инструментов сокращения и устранения бедности и для поддержки других социальных нужд, в процессе развития общества. Закят дает преимущество как плательщикам, так и обществу.

Практическая значимость закята проявляется через его основные направления расходования (средства тратятся на нищих; на бедняков; на заработную плату и возмещение расходов сборщиков закята; на новообращенных мусульман и тех, кто склоняется к принятию ислама; на выкуп рабов и пленников; на погашение долгов должников; на «дела во имя Бога»; на путников, не имеющих средств для возврата домой).

Закят является важным социально-экономическим институтом, призванным утвердить в обществе принципы справедливости и затрагивающим многие аспекты жизнедеятельности общества. Закяту отводится немаловажная роль – мягкого перераспределения богатств от богатых людей в пользу нуждающихся. В этом отношении исламская налоговая система показывает необходимость заботы о всех членах общества.

Литература

- Dalgın N. Zekat hükümleri // Ondokuzmayıs üniversitesi ilahiyat fakültesi dergisi. – 2004. – vol. 16, pp. 43-72.
- Hasan S. (2006) Muslim Philanthropy and Social Security: Prospects, Practices, and Pitfalls // A paper presented at the 6th ISTR Biennial Conference held in Bangkok. – 2006. URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3016356
- Haq A., Ashraf M., Abd Wahab N. B. Effective Zakat Distribution: Highlighting Few Issues and Gaps in Kedah, Malaysia // Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah. – 2017. – vol. 9(2), pp. 259-288.
- Hoque N., Khan M. A., Mohammad K. D. Poverty alleviation by Zakah in a transitional economy: a small business entrepreneurial framework // Journal of Global Entrepreneurship Research. – 2015. – vol. 5(1), p. 7.
- Jalili A. R. A Descriptive Overview of Islamic Taxation // Journal of American Academy of Business. – 2006. – vol. 8. – issue 2, pp. 16-28.
- Majlis Ugama Islam Singapura (Islamic Religious Council of Singapore) Website. Beneficiaries of Zakat (Asnaf). – 2018. URL: <https://www.muis.gov.sg/Zakat/About/Beneficiaries-of-Zakat-Asnaf>
- Mohsin M. I. A. Potential of zakat in eliminating riba and eradicating poverty in muslim countries // EJBM-Special Issue: Islamic Management and Business. – 2013, vol. 5(11).
- Suliman Bashear. On the Origins and Development of the Meaning of Zakat in Early Islam. – 40 ARABICA. – 1993, pp. 84, 87-94
- Yusuf al Qardawi. Fiqh al-Zakat. – vol. 1, p. 52
- Арчакова-Ужахова М. Б. Унификация стандартов учета и оценки корпоративного закята как фактор повышения инвестиционной привлекательности российской экономики // Российское предпринимательство. – 2018. – №19(4), С. 1163-1174.
- Байдаулет Е.А. Основы этических (исламских) финансов: Учебное пособие. – Павлодар, 2014.
- Воронова Е. Ю. Исламская модель бухгалтерского учета: социальные, этические и духовные аспекты развития // Учет. Анализ. Аудит. – 2017. – №4.
- Гурнак А. В., Вишневецкая Е. Н., Гурнак, А. Ю. Религия и власть: поиск компромисса в налогообложении мусульманских стран // Экономика. Налоги. Право. – 2014. – №3.
- Нурiev Б. Д. Закят в классическом мусульманском праве // Вестник Костромского государственного университета. – 2015. – №21(3).
- Оруджалиев Р. А. Закят в Сингапуре. // Скиф. Вопросы студенческой науки. – 2018. – №2, С. 33-36.
- Шовхалов Ш. А. Методика расчета исламского налога (закята) для коммерческих организаций рынка профессиональных услуг // Финансы и кредит. – 2018. – №24(1), С. 34.

References

- Archakova-Uzhakhova M. B. (2018). Unifikaciya standartov ucheta i ochenki korporativnogo zakiata kak factor povysheniya investitsionnoy privlekatelnosti rossiyskoy ekonomoi [Unification of accounting standards and corporate zakat assessment as a factor in increasing the investment attractiveness of the Russian economy]. Rossiyskoe preprinimatelstvo, vol. 19(4), pp. 1163-1174.
- Baydaulet E. A. (2014) Osnovy eticheskikh (islamskih) finansov [Basics of ethical (Islamic) finance]. Tutorial. Pavlodar
- Dalgın N. (2004) Zekat hükümleri. Ondokuzmayıs üniversitesi ilahiyat fakültesi dergisi, vol. 16, pp. 43-72.
- Gurnak A. V., Vishnevskaya E. N., Gurnak A. Y. (2014) Religiya i vlast: poisk kompromissa v nalogooblozhenii musulmanskih stran [Religion and power: the search for a compromise in the taxation of Muslim countries]. Economy. Taxes. Right, vol. 3.
- Haq A., Ashraf M., Abd Wahab N. B. (2017) Effective Zakat Distribution: Highlighting Few Issues and Gaps in Kedah, Malaysia. Al-Iqtishad: Jurnal Ilmu Ekonomi Syariah, vol. 9(2), pp. 259-288.
- Hasan S. (2006) Muslim Philanthropy and Social Security: Prospects, Practices, and Pitfalls. A paper presented at the 6th ISTR Biennial Conference held in Bangkok. – URL: https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=3016356
- Hoque N., Khan M. A., Mohammad K. D. (2015) Poverty alleviation by Zakah in a transitional economy: a small business entrepreneurial framework. Journal of Global Entrepreneurship Research, vol. 5(1), p. 7.
- Jalili A. R. (2006) A Descriptive Overview of Islamic Taxation. Journal of American Academy of Business, vol. 8, issue 2, pp. 16-28.
- Majlis Ugama Islam Singapura (Islamic Religious Council of Singapore) Website (2018) Beneficiaries of Zakat (Asnaf). URL: <https://www.muis.gov.sg/Zakat/About/Beneficiaries-of-Zakat-Asnaf>
- Mohsin M. I. A. (2013) Potential of zakat in eliminating riba and eradicating poverty in muslim countries. EJBM-Special Issue: Islamic Management and Business, vol. 5(11).
- Nuriev B. D (2015) Zakyat v klassicheskom musulmanskom prave [Zakat in classical Muslim law]. Bulletin of the Kostroma State University, vol. 21(3).
- Orudzhaliyev R. A. (2018) Zakyat v Singapore [Zakat in Singapore]. Scythian. Questions of student science, vol. 2, pp. 33-36.
- Shovkhalov Sh. A. (2018) Metodika rascheta islamskogo naloga (zakyata) dlya kommercheskih organizatsiy rynka konfessionalnykh uslug [The method of calculating the Islamic tax (zakat) for commercial organizations of the market of confessional services]. Finance and credit, vol. 24(1), p. 34.
- Suliman Bashear (1993) On the Origins and Development of the Meaning of Zakat in Early Islam. 40 ARABICA, pp. 84, 87-94
- Voronova E. Y. (2017) Islamskaya model buhgalterskogo ucheta: socialnye, eticheskie i duhovnye aspekty razvitiya [Islamic accounting model: social, ethical and spiritual aspects of development]. Accounting. Analysis. Audit, vol. 4.
- Yusuf al Qardawi. Fiqh al-Zakat, vol. 1, p. 52

Джумамбаев С.К.

к.э.н., доцент Высшей школы экономики и бизнеса,
Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы,
e-mail: s.jumambayev@gmail.com

**ПРОГНОЗ ПРЕДЛОЖЕНИЯ РАБОЧЕЙ СИЛЫ
В УСЛОВИЯХ МОДЕРНИЗАЦИИ РЫНКА ТРУДА
В КАЗАХСТАНЕ**

Важность исследования современных проблем рынка труда обусловлена тем, что провозглашенный курс на третью модернизацию Казахстана предполагает обеспечение динамичного роста экономики на основе ускоренной ее технологической модернизации и соответственно создания полноценно функционирующего рынка труда. До сих пор в отечественной науке в полной мере не отражены сущность и содержание модернизации рынка труда, влияние различных факторов на динамику его развития. Особо стоит вопрос о степени государственного вмешательства в процессы регулирования рынка труда. В новых условиях модернизированный рынок труда, в свою очередь, должен стать фактором экономического роста. В связи с этим целесообразно критически переосмыслить методы анализа и прогнозирования предложения рабочей силы и спроса на рабочую силу, механизмы формирования заработной платы и функционирования институтов рынка труда и другие вопросы, характеризующие нынешнее состояние рынка труда в стране. Положение на рынке труда Казахстана во многом определяется дисбалансом предложения рабочей силы и спроса на рабочую силу. В связи с этим важно определить факторы, детерминирующие соотношение между ними.

В настоящей статье рассматриваются проблемы формирования предложения рабочей силы (ПРС) на рынке труда Казахстана под влиянием различных факторов. Их изучение важно как в теоретическом, так и в практическом плане. В многочисленных исследованиях рынка труда главное внимание уделяется двум основным показателям макроэкономики – ВВП и безработицы (занятости), и отводится несправедливо мало места изучению предложения рабочей силы. Между тем именно количественные и качественные характеристики ПРС и их сопоставление со спросом на рабочую силу определяют направление и содержание мер по достижению баланса между ними.

Методологической основой рассматриваемой в статье проблематики служат исследования зарубежных и отечественных ученых по указанной проблеме. Из-за невозможности охвата всей совокупности сложных вопросов рынка труда в данной статье основное внимание сосредоточено на исследовании проблемы прогнозирования предложения рабочей силы на рынке труда Казахстана. Основываясь на общих закономерностях функционирования рынка труда, анализируется и прогнозируется объем предложения рабочей силы в зависимости от влияния различных факторов, отражающих специфические условия развития экономики и особенности казахстанской модели рынка труда. На основе сравнительного анализа использования ряда методик предложена конкретная методика прогноза ПРС, апробация которой на материалах Казахстана подтвердила высокую точность прогноза рассматриваемого показателя.

Наш анализ проводился на основе статистических данных Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, отражающих развитие экономики страны за 2005-2016 гг. Выбор данного отрезка времени с методологической позиции также неслучаен, именно в этот период экономика страны пережила два кризиса с интервалом 6-8 лет, что в принципе является характерным для рыночной экономики. В то же время со всей очевидностью обнажилась проблема поиска новой модели экономического роста. Ускоренная технологическая модернизация экономики признана основным приоритетом в реализации третьей модернизации Казахстана, которая предполагает мобилизацию и других возможностей,

в том числе модернизацию рынка труда. Чтобы модернизированный рынок труда действительно стал фактором динамичного роста экономики, необходимо добиться точного прогноза показателей рынка труда, в частности спроса и предложения рабочей силы. Это позволит снизить управленческие издержки, оказать адресную социальную поддержку безработным и не допустить социальной напряженности в обществе.

Ключевые слова: экономика Казахстана, рынок труда, показатели рынка труда, предложение рабочей силы, модернизация рынка труда, методика прогнозирования предложения рабочей силы.

Jumambayev S.K.

s.e.s., Associate Professor of the Higher School of Economics and Business,
Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty,
e-mail: s.jumambayev@gmail.com

Forecast of labor supply in the context of labor market modernization in Kazakhstan

The importance of studying the current problems of the labor market is due to the fact that the proclaimed course of the third modernization of Kazakhstan involves ensuring dynamic growth of the economy based on its accelerated technological modernization and, accordingly, the creation of a fully functioning labor market. Until now, the essence and content of the modernization of the labor market and the influence of various factors on the dynamics of its development are not fully reflected in domestic science. Particularly, there is the question of the degree of state intervention in the processes of labor market regulation.

In the new conditions, the modernized labor market, in turn, should become a factor of economic growth. In this regard, it is advisable to critically rethink the methods of analyzing and forecasting labor supply and labor demand, mechanisms for the formation of wages and the functioning of labor market institutions and other issues that characterize the current state of the labor market in the country. The situation on the labor market in Kazakhstan is largely determined by the imbalance of labor supply and demand for labor. In this regard, it is important to determine the factors determining the relationship between them.

This article deals with the problems of labor supply formation (CP) in the Kazakhstan labor market under the influence of various factors. Their study is important both in theoretical and in practical terms. Numerous studies of the labor market focus on two main macroeconomic indicators — GDP and unemployment (employment), and unfairly little space is devoted to studying the supply of labor. Meanwhile, it is the quantitative and qualitative characteristics of the ORS and their comparison with the demand for labor determine the direction and content of measures to achieve a balance between them.

Methodology of research. The methodological basis of the problems discussed in the article are the studies of foreign and domestic scientists on this problem. Due to the impossibility of covering the entire set of complex labor market issues, this article focuses on the study of the problem of forecasting labor supply in the labor market in Kazakhstan. Based on the general laws governing the functioning of the labor market, the volume of labor supply is analyzed and projected depending on the influence of various factors that reflect the specific conditions of economic development and the particularities of the Kazakhstani model of the labor market. On the basis of a comparative analysis of the use of a number of techniques, a specific method for predicting an ORS was proposed, the approbation of which on materials from Kazakhstan confirmed the high accuracy of the forecast of the indicator under consideration.

Our analysis was carried out on the basis of statistical data of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, reflecting the development of the country's economy for 2005–2016. The choice of this period of time from a methodological position is also not accidental, it was during this period that the country's economy experienced two crises with an interval of 6–8 years, which in principle is characteristic of a market economy.

At the same time, the problem of searching for a new model of economic growth was clearly revealed. Accelerated technological modernization of the economy is recognized as the main priority in the implementation of the third modernization of Kazakhstan, which implies the mobilization of other opportunities, including the modernization of the labor market. In order for the modernized labor market to really become a factor of dynamic growth of the economy, it is necessary to achieve an accurate forecast of labor market indicators, in particular, the demand and supply of labor. This will reduce management costs, provide targeted social support to the unemployed and prevent social tensions in society.

Key words: Kazakhstan's economy, labor market, labor market indicators, labor supply, labor market modernization, labor supply forecasting methods.

Джумамбаев С.К.

э.ғ.к., доцент, Экономика және бизнес жоғары мектебі,
әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.
e-mail: s.jumambayev@gmail.com

Қазақстандағы еңбек нарығын жаңғырту жағдайында жұмыс күші ұсынысының болжамы

Еңбек нарығының заманауи мәселерінің маңыздығы Қазақстанның үшінші жаңғыртуына байланысты өсуде. Экономиканы серпінді өсуін қамтамасыз ету үшін оны жеделдетіп технологиялық жаңғырту және соған сәйкес толыққанды қызмет ететін еңбек нарығын құру керек. Осы уақытқа дейін отандық ғылымында еңбек нарығын жаңғырту мәні мен мазмұны, оның динамикасына әртүрлі факторлардың ықпалы толық ашылмаған. Еңбек нарығын реттеу процестеріне мемлекеттің кірісу деңгейі туралы мәселе ерекше тұруда.

Жаңа жағдайда жаңғыртылған еңбек нарығы, өз жағынан, экономиканы өсіру факторы ретінде болуы керек. Осыған байланысты жұмыс күшін ұсыну және оған деген сұранысты талдау мен болжау әдістері, жалақының қалыптасуы және еңбек нарығының қызмет ету механизмдері және еңбек нарығының қазіргі күйін сипаттайтын мәселелерге сын көзбен басқаша қарау жөн. Қазақстанның еңбек нарығының күйі көп жағдайда жұмыс күші ұсынысы мен жұмыс күшіне сұраныстың дисбалансымен анықталады. Осыған байланысты арасындағы ара қатысты детерминдеуші факторларды анықтау маңызды болып келеді.

Берілген мақалада әртүрлі факторлардың әсерімен Қазақстанның еңбек нарығында жұмыс күші ұсынысының (ЖКҰ) қалыптасу мәселелері қарастырылған, оларды зерттеу теориялық және практикалық тұрғыдан маңызды. Көптеген зерттеулерде басты назар макроэкономиканың екі негізгі көрсеткіштеріне – ЖІӨ және жұмыссыздыққа – аударылған. Жұмыс күшін ұсыну мәселелеріне тіптен аз көңіл бөлінеді. Сол арада ЖКҰ сандық пен сапалық сипаттамалары және оларды жұмыс күшіне деген сұраныспен салыстыру олардың арасындағы балансқа жеткізетін шаралардың бағыты мен мазмұнын анықтайды.

Әдістеме – Айтылмыш проблематика бойынша шетел және отандық ғалымдардың еңбектері әдістемелік зерттеудің негізін құрайды. Көп күрделі мәселелерді қамтуға мүмкін болмағандықтан осы мақалада негізгі назар Қазақстандағы ЖКҰ болжау мәселелеріне шоғырланған. ЖКҰ көлемі талданады және отандық экономиканың даму мен еңбек нарығының қазақстандық моделінің ерешелектерінің әсері ескеріледі. Бірнеше әдістемелерді пайдалануын салыстырмалы талдау негізінде ЖКҰ болжау туралы нақты әдістеме ұсынылады. Ол болжау әдісі Қазақстан материалдарында апробациядан өтіп, қарастырылып отырған көрсеткіштің болжамының жоғары дәлдігін растады.

Біздің талдау 2005–2016 жж. экономиканың даму кезеңін қамтыды, бұл мерзімді таңдау кездейсоқ емес, дәл осы мерзімде ел экономикасы екі дағдарысты басынан өткізді, мұндай жағдай негізінде нарықты экономикаға тән болып келеді. Сондай-ақ толық айқындылықпен экономикалық өсудің жаңа моделін іздестіру проблемасының беті ашылды. Экономиканы жеделдетіп технологиялық жаңғыртудан басқа мүмкіншіліктерді, оның ішінде еңбек нарығын жаңғыртуды да ұйғарылады. Жаңғыртылған еңбек нарығы шын мәнінде экономиканың серпінді дамуының факторы болуы үшін еңбек нарығының ЖКҰ көлемін дәл болжамын табу қажет. Бұл басқарушылық шығындарды төмендетуге, жұмыссыздарға атаулы әлеуметтік көмек көрсетуге және қоғамда әлеуметтік шиеленістің үдеуіне жол бермеуге мүмкіндік туғызады.

Түйін сөздер: Қазақстан экономикасы, еңбек нарығы, еңбек нарығы көрсеткіштері, жұмыс күші ұсынысы, еңбек нарығын жаңғырту, жұмыс күші ұсынысын болжау әдістемесі.

Введение

Процессы, которые произойдут в связи с третьей модернизацией Казахстана, ставят большие и новые задачи по разработке современной политики на рынке труда, которая модернизировала рынок труда таким образом, чтобы он стал заметным фактором обеспечения динамичного роста экономики страны. Сложная ситуация на рынке труда в РК, противоречивые данные и не оправдывающиеся прогнозы делают актуальной

задачу обстоятельного анализа и прогнозирования рынка труда, выявления основных тенденций изменения занятости, и внесения соответствующих корректив в социальную политику государства.

Такой анализ необходимо осуществлять с обязательным учетом тех серьезных сдвигов, которые произошли в последнее время в экономическом, демографическом и социальном развитии страны. Так, среднегодовой темп роста ВВП в 2000-2014 гг. составил 7,65%. Такой высокий

темпы роста экономики, обусловленный во многом экспортом энергоресурсов и высокими ценами на энергоносители, положительно отразился на занятости населения, значительном повышении заработной платы работников и росте доходов населения. Однако на сегодня потенциал этих преимуществ существенно сократился.

В стране также наблюдается тенденция к старению населения и сокращению доли лиц в трудоспособном возрасте: с 2005 по 2016 год число пенсионеров по возрасту возросло почти на 23,7%, а численность трудоспособного населения лишь на 13,5%. При сохранении такого тренда это грозит негативным влиянием на темпы экономического роста.

В связи с этим остро встает задача кардинального повышения производительности труда. Низкая производительность труда по сравнению с развитыми странами, на наш взгляд, также в значительной степени обусловлена спецификой нынешней казахстанской модели рынка труда. В частности, особенность действующей модели казахстанской модели рынка труда заключается в том, что на все макроэкономические кризисы она реагировала скачками реальной заработной платы при сохранении и даже росте общей численности занятых (рис. 1).

Примечательно, что в период кризиса 2008-2009 гг. темпы роста экономики резко снизились, но при этом занятость не только сократилась, а даже возросла. Иная картина наблюдалась в период кризиса 2015-2016 гг.: реальная заработная плата и численность занятых стала реагировать почти синхронно на снижение темпов роста ВВП.

Модернизация рынка труда, необходимость которой диктуется новой моделью экономического роста, предполагает также критическое отношение ко многим нормам, регулирующим трудовые отношения. Неизмеримо возрастает значение качества институтов рынка труда. Высокий экономический рост в нулевые годы состоялся при несовершенных институтах. Теперь назрела необходимость перенастройки институтов таким образом, чтобы отразить влияние технологического прогресса на степень репрезентативности традиционных макроэкономических показателей. Изменение нормативного регулирования непосредственной организации трудовых процессов и взаимоотношений их участников должно становиться все более гибким и вариативным.

В Казахстане имеет место высокая региональная дифференциация по уровню заработ-

ной платы и стоимости рабочей силы в расчете на одного работника: в 2017 г. средняя заработная плата в Атырауской области (243242 тенге) в 2,52 раза превышала аналогичную заработную плату в Жамбылской области; стоимость рабочей силы в расчете на одного работника в Атырауской и Мангистауской областях превышает в 2,81 раза аналогичный показатель в Жамбылской области. В связи с этим следующими шагами в модернизации рынка труда, на наш взгляд, должны стать последовательная децентрализация и регионализация основных институциональных инструментов рынка труда – таких как минимальная заработная плата, пособия по безработице и др. Это позволит более гибко использовать их на региональных рынках труда и избегать при этом негативных экстерналий для других регионов. Эти и другие меры по модернизации рынка труда должны быть тесно увязаны с решительным переходом к страховым принципам защиты от безработицы, низкая безработица в стране не может служить основанием для отказа от рассмотрения данного вопроса.

В условиях ускоренной технологической модернизации экономики Казахстана роль статистики должна заметно возрасти. Новый этап развития страны предполагает серьезные перемены, и чтобы отслеживать ход и судить о перспективах развития экономики, необходимо выявлять особенности текущего состояния и чем они вызваны.

Наблюдаемое снижение темпов экономического роста в ряде развивающихся стран, к числу которых относится и Казахстан, исследователи объясняют переходом к так называемой «новой нормальности», для которой характерны более низкие темпы экономического роста. Для Казахстана, чтобы решить стратегическую задачу вхождения в число 30-ти самых развитых государств мира, необходимо добиться таких темпов роста экономики, которые устойчиво превышали бы средние темпы роста мировой экономики. Следовательно, для страны крайне важно создание благоприятной среды для быстрого внедрения новых технологий.

Между тем, судя по статистическим данным об инновационной активности предприятий, прогресс остается недостаточным (www.stat.gov.kz). В рейтинге по показателю технологической активности Казахстан сильно отстает от развитых стран – 52 место среди 137 стран (GCI 2017-2018). Государство стремится сформировать новые инструменты структурной политики, чтобы

осуществить позитивные структурные сдвиги. Но внимание к традиционным факторам экономического роста все еще доминирует в экономи-

ческой политике и практике управления, что, на наш взгляд, серьезно снижает стимулы к проведению позитивных структурных изменений.

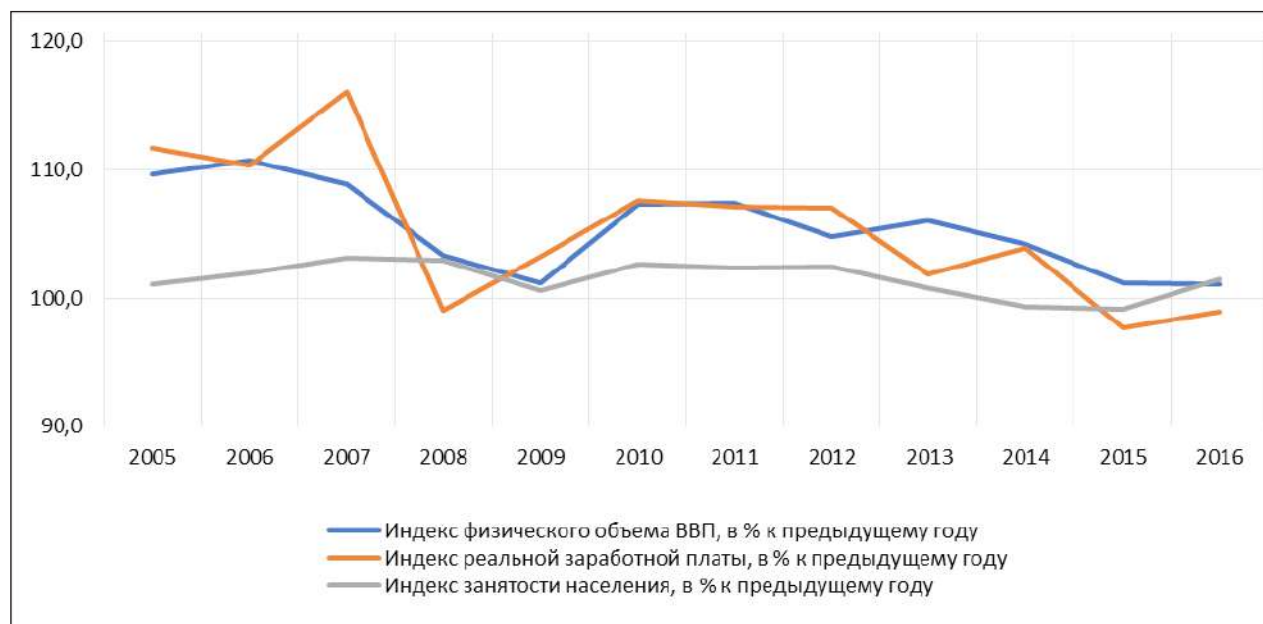


Рисунок 1 – Динамика ВВП, реальной заработной платы и занятости

Несмотря на достаточно благоприятные показатели занятости и безработицы, с позиций решения стратегических задач, на наш взгляд, ситуация на рынке труда Казахстана достаточно сложна. Разработка и реализация новой политики на рынке труда должна проводиться с целью его модернизации. Для этого необходим обстоятельный анализ рынка труда, выявление основных тенденций изменения занятости и внесение соответствующих корректив в социальную политику государства.

Традиционный подход к исследованию рынка труда в стране обычно начинается с анализа фактических объемов предложения и спроса на рабочую силу и безработицы, вызванной их дисбалансом. В настоящее время в определении объема предложения рабочей силы большей частью оперируют статистическими показателями, отражающими свершившиеся факты или в отдельных случаях экспертными оценками.

В исследовании механизма формирования предложения рабочей силы в условиях рыночных отношений индивидуальный выбор играет большую роль. Каждый индивид делает свой выбор, и показателем, отражающим решение инди-

вида работать или нет, служит вероятность его участия в трудовой жизни. Если индивидом принимается решение – работать, то он определяет: когда и какой объем часов предложить на рынке труда. При этом предполагается, что каждый индивид действует рационально, руководствуясь собственными представлениями о своей материальной выгоде и способах ее оптимизации. Таким образом большинство людей, самостоятельно решая вопрос о своей трудовой деятельности, определяет в итоге объем предложения рабочей силы.

Величина предложения рабочей силы (ПРС) зависит от множества факторов, прежде всего, от количества трудоспособных лиц – совокупности лиц, преимущественно в трудоспособном возрасте, способных по своим психофизиологическим данным к участию в трудовом процессе. Они включают в себя также население старше и моложе трудоспособного возраста, занятого в экономике (рис. 2).

Большое значение для раскрытия механизма предложения рабочей силы имеют изменения в занятости населения в зависимости от пола, семейного положения и возраста (рис. 3 и 4).

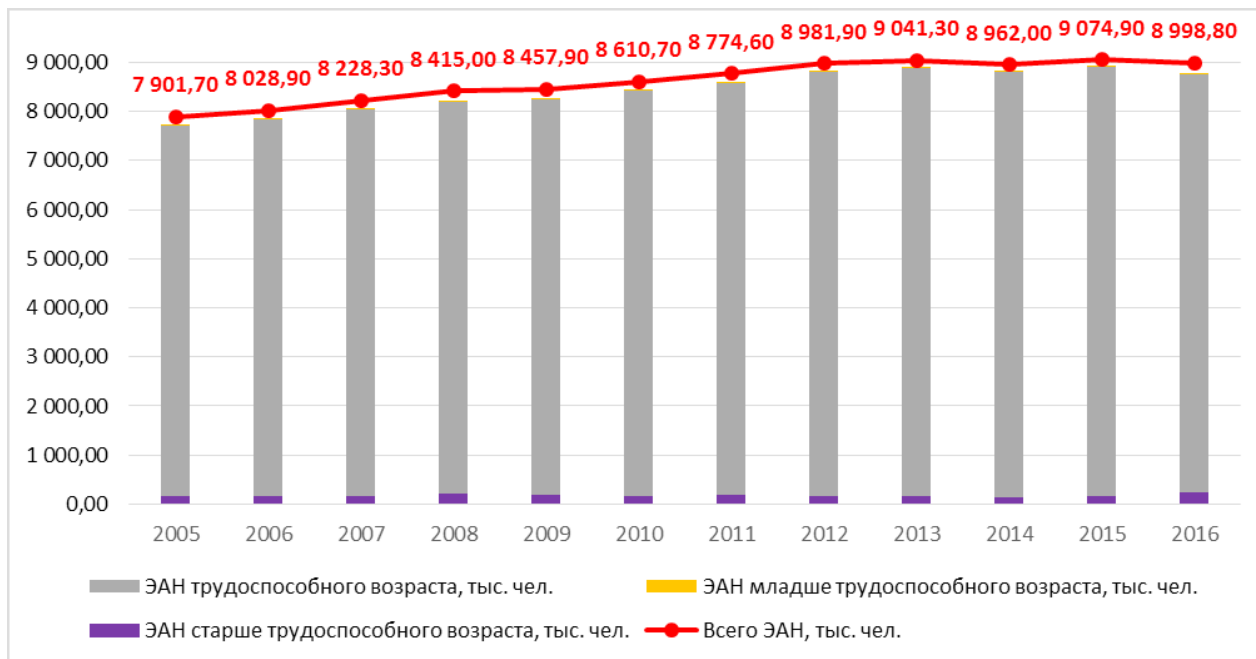


Рисунок 2 – Динамика численности и структуры экономически активного населения Казахстана в 2000-2016 гг.

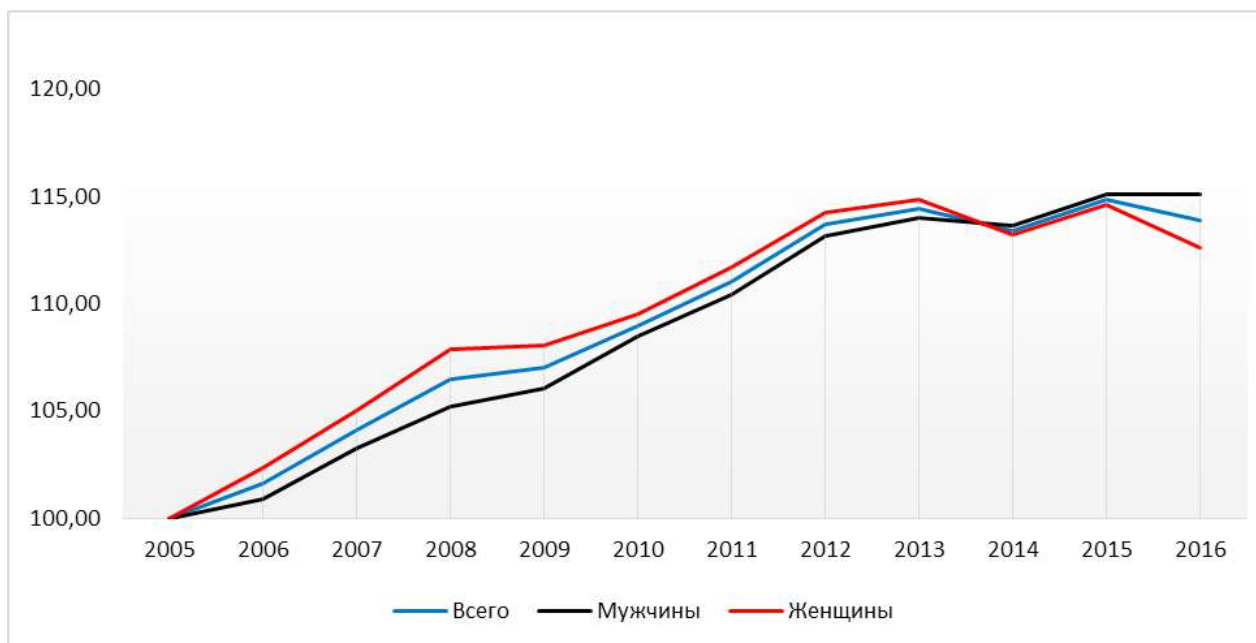


Рисунок 3 – Изменения в занятости в зависимости от пола

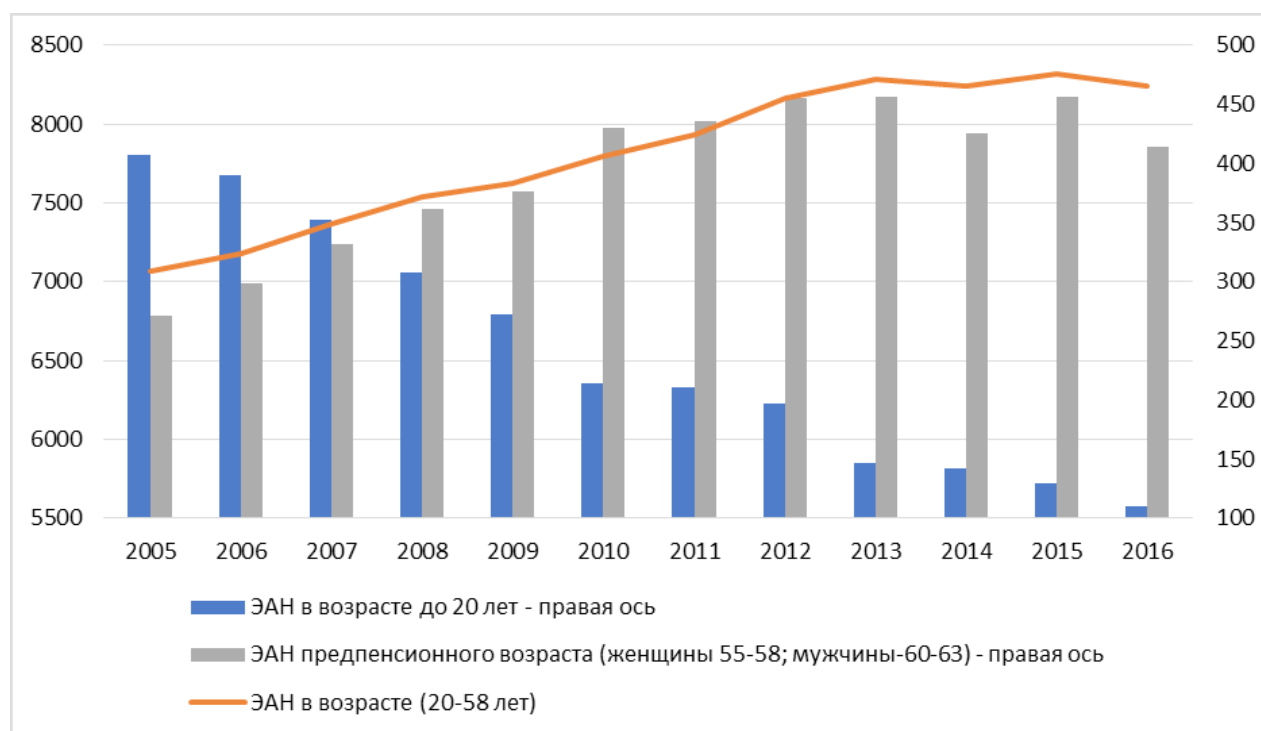


Рисунок 4 – Динамика экономически активного населения по возрастным группам, тыс. чел.

На величину ПРС влияет также такие факторы, как рождаемость, смертность и миграция населения, а также качество рабочей силы и отношение ее к труду. Существенной характеристикой величины ПРС также может служить количество отработанных часов за год, так как эти данные при соответствующем препарировании дают возможность оценить в какой-то мере желаемое количество часов, которое хотел бы предложить тот или иной индивид на рынке труда.

Но основным вопросом определения величины предложения рабочей силы является измерение влияния на величину указанных показателей изменения заработной платы. Освоение таких методик исследований, которые позволяли бы как можно точнее спрогнозировать объемы предложения и спроса на рынке труда, должно стать характерным свойством модернизированного рынка труда Казахстана. Ниже на основе изучения большого количества отечественных и зарубежных источников, посвященных данной проблематике, рассматриваются возможные варианты прогнозирования предложения рабочей силы на рынке труда страны.

Обзор литературы

Теоретико-методологические основы формирования предложения рабочей силы достаточно глубоко и всесторонне освещены в большом количестве учебной и научной литературы. При написании данной статьи автором было изучено большое количество доступных материалов. Особо следует отметить работу немецкого автора В. Франца (Franz, 1991), в которой провел всесторонне исследование проблем экономики труда. При характеристике предложения рабочей силы, он выделяет четыре группы показателей: количественные показатели, вероятность вступления индивидуума в трудовой процесс, качество рабочей силы и отношение рабочей силы к выполнению своих трудовых обязанностей, которое может охватывать широкий спектр характеристик от «трудоголика» до «лодыря». В ряде работ Е. Т. Гурвича и Е. С. Вакуленко (Гурвич, Вакуленко, 2016; 2015a: 1-25; 2015b: 5-27)

В работе Андриенко Ю., Гуриева С., Денисовой И. (Андриенко и др., 2007) рассмотрен международный опыт прогнозирования рынка труда, в том числе количественный прогноз с

использованием метода требуемых трудовых ресурсов (ТТР). Подчеркивая необходимость количественного прогноза предложения рабочей силы, авторы основное внимание уделили методологии прогноза спроса на рабочую силу. Авторы справедливо указывают на то, что модели предложения даже в развитых странах появились недавно из-за нехватки детальной информации о входящих и выходящих потоках на рынке труда.

В статье Клепиковой Е. А. (Клепикова, 2016) дан подробный обзор литературы дальнего зарубежья и России, посвященной анализу предложения труда. Она выделяет три поколения моделей предложения труда, указывает присутствующие им достоинства и недостатки. Использование методов прогнозирования второго поколения дали возможность ей получить результаты, свидетельствующие о заметных различиях в формировании предложения труда отдельными социально-экономическими группами, а также выявить роль различных факторов в динамике экономической активности населения России.

В работе Ларина А.В., Максимова А.Г., Черновой Д.В. (Ларин и др., 2016) оценивается эластичность предложения труда по заработной плате в России. В качестве меры эластичности предложения труда используется процентное изменение вероятности выхода на работу в ответ на изменение заработной платы. Авторы делают вывод о значимом положительном влиянии предлагаемой заработной платы на вероятность выхода индивида на работу. Необходимо отметить работу С.Ю. Рощина (Рошин, 2003), в которой получены оценки изменения вероятности экономической активности при изменении нетрудового дохода и средней заработной платы в регионе. В статье Золина И.Е. (Золин, 2015), на основе проведенного автором анализа раскрывается социально-экономическая сущность современного рынка труда, выявляются тенденции и особенности его развития, даются предложения по совершенствованию механизма его государственного регулирования. При написании данной статьи были использованы также учебник (Хайман, 1992), учебное пособие (Федосеев, 2011) и др.

В литературе, приведенной в обзоре, не только дан обстоятельный обзор трудов классиков экономической теории, но значительное место уделено прикладным вопросам теории рынка труда. Именно на этот аспект исследования мы обращали внимание при написании данной статьи, при этом в наибольшей степени пытались

учесть особенности проявления проблем предложения рабочей силы на казахстанском рынке труда.

Материалы и методы

Сложной задачей является апробация теоретических результатов исследования предложения рабочей силы в условиях функционирования рынка труда отдельных стран. Особенно это касается стран с формирующимися рынками, к числу которых относится и Республика Казахстан. Недостаток нужной информации для эмпирического анализа механизма формирования предложения рабочей силы усложняет эту задачу вдвойне. Например, в настоящее время по статистическим данным невозможно собрать полную информацию, характеризующую объем предлагаемых часов отдельных групп индивидов, их характеристики, а также изменения ставки заработной платы по исследуемым группам работников. Отсутствуют также данные, позволяющие отделить работников, согласившихся работать за определенную ставку заработной платы, от индивидов, решивших не работать. Для более точного определения величины предложения рабочей силы в перспективе требуется охват всего многообразия процессов, происходящих на рынке труда страны.

Тем не менее, основываясь на коренных положениях экономической теории, а также используя отчетные данные Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан, был проведен не только специальный анализ отдельных методик прогнозирования ПРС, но также выработана апробированная методика прогнозирования ПРС на рынке труда Казахстана.

В результате проведенного анализа можно сделать вывод, что прогнозу ПРС на рынке труда должно быть уделено больше внимания, так как, во-первых, ускоренная технологическая модернизация экономики будут предъявлять более высокие требования к своим потенциальным работникам; во-вторых, это дает толчок коренной перестройке системы их образования; в-третьих, сложившиеся тенденции в области предложения рабочей силы наряду и в тесной связи с другими факторами должны быть учтены при модернизации рынка труда.

Изучение соответствующих источников по исследуемой нами проблеме позволяет выделить следующие основные методики прогнозирования предложения рабочей силы на рынке труда.

Методика прогнозирования объема предложения рабочей силы на основе расчета эластичности предложения рабочей силы в зависимости от уровня реальной заработной платы. В теории рынка труда решение о том, будет ли индивидом предложены его трудовые услуги или нет, определяется на основе сравнения двух величин: отношения предельных полезностей свободного времени и потребительских товаров, с одной стороны, и реальной ставки заработной платы – с другой. Не углубляясь в дальнейшие теоретические рассуждения, отметим, что центральным вопросом является следующее: ведет ли к повышению или снижению предложения рабочей силы повышение реальной ставки заработной платы при данных характеристиках и способностях индивида.

Имеющиеся статистические данные позволяют в простейшем варианте рассчитать эластичность ПРС в зависимости от уровня реальной заработной платы «дуговым» способом. По мнению отдельных авторов, расчет коэффициентов эластичности по различным признакам может служить хорошим инструментарием для анализа и прогнозирования ПРС.

Но для более углубленных эконометрических расчетов и проведения эмпирического анализа требуется дополнительный сбор информации об отработанных часах, численности трудовых ресурсов и занятых, их заработной плате по половозрастным, квалификационным и другим признакам – семейному положению, количеству детей в семье и т.п.

Методика прогнозирования численности экономически активного населения на базе прогноза общей численности населения. Для определения численности рабочей силы в качестве базы можно использовать демографический прогноз, приведенный в Аналитическом докладе Министерства экономики и бюджетного планирования (ныне – Министерства национальной экономики) Республики Казахстан в 2014 году (Демографический прогноз Республики Казахстан, 2014). Проведенный автором анализ показал, что данный прогноз численности населения разработан с высокой степенью точности.

На основе статистических данных о разбивке численности населения по мужчинам и женщинам можно спрогнозировать численность населения по пятилетним половозрастным группам, полагая, что коэффициенты дожития соответствующих групп на ближайшие годы сохранятся на уровне последнего года базисного периода. На базе прогноза общей численности населения

также можно спрогнозировать численность экономически активного населения (ЭАН) по трем возрастным группам населения: моложе трудоспособного возраста, в трудоспособном возрасте и старше трудоспособного возраста.

Прогноз численности экономически активного населения начинается с определения данных о прогнозируемой численности населения трудоспособного возраста и базовом уровне его экономической активности. Среднегодовые уровни экономически активного населения трудоспособного возраста даются в статистических материалах Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан (www.stat.gov.kz).

Сравнение базового уровня экономической активности и прогнозируемой численности населения трудоспособного возраста позволяет определить потенциальную численность экономически активного населения (ЭАН). Далее она должна быть скорректирована с учетом предполагаемых изменений в структуре населения по возрасту и полу, численности учащейся молодежи в трудоспособном возрасте, а также в связи с действием возможных специфических факторов в рассматриваемом периоде.

Мы согласны с мнением ряда авторов, справедливо подчеркивающих, что данная методика прогнозирования занятости не учитывает изменения в социально-экономическом положении основных половозрастных групп населения, которые могут существенно повлиять как на показатели рождаемости, так и на коэффициенты дожития. Кроме того, эта методика применяет ряд эвристических процедур и экспертных оценок, что снижает объективность получаемых результатов.

Методика прогнозирования предложения рабочей силы на основе установления зависимости экономической активности групп населения от макроэкономических показателей. Трудовая активность людей в наибольшей степени зависит от макроэкономических показателей. Исследователи предлагают расчеты с целью установления функциональной зависимости экономической активности всех половозрастных групп населения от макроэкономических показателей, которые в наибольшей степени влияют на их трудовую активность.

Данная методика предполагает выбор тех факторов, которые существенно влияют на экономическую активность населения, и по которым имеются надежные статистические данные. На их основе появляется возможность выявить

те функциональные связи, которые надежно поддаются экономическому обоснованию и могут дать хорошие результаты при верификации модели на фактических данных.

Данная модель позволяет учесть специфику поведения на рынке труда разных контингентов населения, выделяя их по половозрастным группам, что позволяет исключить субъективизм при прогнозировании экономически активного населения.

Результаты нашего анализа по этой методике показали, что в целом они не позволяют говорить о тесной зависимости показателей экономической активности всех половозрастных групп от динамики ВВП (ежегодного индекса) и динамики номинальных доходов населения (индекса среднедушевых номинальных доходов населения). За рассматриваемый нами период с 2005 по 2016 годы коэффициенты эластичности экономической активности по ВВП (процент прироста экономической активности на 1% темпов прироста ВВП) в течение изучаемого периода колебались от -0,2 до 1,0.

Аналогично ведет себя и коэффициент экономической активности по показателю номинальных доходов населения (процент прироста экономической активности на 1% темпов прироста номинальных доходов населения), он колебался от -0,1 до 0,2. Поэтому проведение аналогичного анализа по половозрастным группам не имело смысла, так как не позволяет прогнозировать их поведение в будущем. Поэтому нами осуществлены поиски других зависимостей, которые объяснили бы динамику экономической активности и позволили сделать вариативный прогноз.

Нами также апробирована методика расчета коэффициентов регрессии, отражающих зависимости прироста экономически активного населения всех возрастных групп (измеренного в тыс. чел.) от темпов прироста ВВП, среднедушевых номинальных доходов населения (в процентах) и реальной заработной платы (в процентах). Ниже приводится подробно вариант расчета коэффициента регрессии, отражающего зависимость прироста ЭАН в целом от темпов прироста ВВП, на основании которого можно спрогнозировать предложение рабочей силы на будущие периоды (см. таблицу 1).

Как видно из приведенного примера, для оценки качества прогноза нами проведена вери-

фикация (сравнение расчетов по предлагаемой методике с фактическими данными за 2017 г.). Она выявила: ошибка в прогнозе не превышает 0,2-0,6 п. п., что можно считать вполне удовлетворительным результатом.

Верификация полученных зависимостей дает основание утверждать, что по такой методике можно с достаточно высокой степенью достоверности прогнозировать экономическую активность как по населению в целом, так и по возрастным группам.

Аналогично был рассчитан коэффициент регрессии, показывающий зависимость прироста экономически активного населения всех возрастных групп (измеренного в тыс. чел.) от темпов прироста среднедушевых номинальных доходов населения (в процентах): $R_{y/x} = 5,47$; погрешность прогноза = 0,6%. $R_{y/x}$ по возрастным группам: до 20 лет равен -0,17; для основной возрастной группы (25-44 лет) равен 5,47; для предпенсионного возраста равен 0,92.

Точно также был рассчитан коэффициент регрессии, показывающий зависимость прироста экономически активного населения всех возрастных групп (измеренного в тыс. чел.) от темпов прироста реальной заработной платы. Согласно экономической теории, если есть возможность заработать, то население выходит на рынок труда. Если есть возможность повысить свое благосостояние за счет социальных трансфертов или других источников, то экономическая активность падает. Следовательно, важным становится изучение экономической активности населения в целом и различных групп по половозрастному признаку в зависимости от динамики реальной заработной платы.

Ниже приведены результаты применения видоизмененной нами методики прогнозирования предложения рабочей силы (см. таблицу 2).

Значение прогноза предложения рабочей силы по каждой возрастной группе рассчитано на основе предложенной автором следующей формулы:

$$F_t = F_t' + A_{t-1},$$

где F_t – прогноз предложения рабочей силы на 2017 год;

F_t' – прогноз прироста ПРС на 2017 год;

A_{t-1} – фактическое значение ПРС в 2016 году.

Таблица 1 – Расчет коэффициента регрессии прироста ЭАН от темпов роста ВВП

Год	Темпы прироста ВВП, % – X	Прирост ЭАН, тыс. чел. – Y	$X - X_{cp}$	$Y - Y_{cp}$	$(X - X_{cp})^2$	Коэффициент регрессии	Погрешность прогноза, %
0	1	2	3	4	5	6	7
2005	9,7	61,10	4,2	-35,42	17,6		
2006	10,7	127,20	5,2	30,68	27,0		
2007	8,9	199,40	3,4	102,88	11,6		
2008	3,3	186,70	-2,2	90,18	4,8		
2009	1,2	42,90	-4,3	-53,62	18,5		
2010	7,3	152,80	1,8	56,28	3,2		
2011	7,4	163,90	1,9	67,38	3,6		
2012	4,8	207,30	-0,7	110,78	0,5		
2013	6,0	59,40	0,5	-37,12	0,3		
2014	4,2	-79,30	-1,3	-175,82	1,7		
2015	1,2	112,90	-4,3	16,38	18,5		
2016	1,1	-76,10	-4,4	-172,62	19,4		
	$X_{cp} = 5,5$	$Y_{cp} = 96,52$		$\sum (X - X_{cp}) * (Y - Y_{cp}) = 1443,61$	$\sum (X - X_{cp})^2 = 126,7$	11,39	0,20
<p>Расчеты коэффициента регрессии и верификация: $R_{yx} = 1443,61 : 126,7 = 11,39$ Темп прироста ВВП в 2017 г. = 4,1% Прирост ЭАН = 4,1 * 11,39 = 46,715 тыс. чел. ЭАН₂₀₁₆ = 8998,0 тыс. чел. Прогноз ЭАН₂₀₁₇ = 8998,8 + 46,715 = 9045,52 тыс. чел. Фактически ЭАН₂₀₁₇ = 9027,4 Погрешность прогноза = [(9045,52 - 9027,4) * 100] : 9027,4 = 0,20%</p>							

Таблица 2 – Результаты прогноза ПРС по трем вариантам методики

Возрастные группы	2016	2017	Прогноз ПРС на основе прироста			Отклонение от факта значения прогнозов по		
			ВВП	средне-душевых денежных доходов	реальной заработной платы	ВВП	среднедушевым номинальным денежным доходам	реальной заработной плате
1	2	3	4	5	6	7	8	9
до 20 лет	110,3	93,9	84,9	86,2	83,3	-9,0	-7,7	-10,6
20-24	1040,40	927,3	1043,4	1053,6	1025,2	116,1	126,3	97,9
25-29	1 445,90	1427,2	1467,4	1458,0	1460,5	40,2	30,8	33,3
30-34	1 396,80	1526,7	1416,5	1401,8	1410,4	-110,2	-124,9	-116,3
35-39	1 130,60	1141,4	1148,1	1150,4	1146,9	6,7	9,0	5,5
40-44	1 082,70	1082,9	1087,2	1094,1	1093,6	4,3	11,2	10,7
45-49	976,20	999,9	977,6	969,9	969,6	-22,3	-30,0	-30,3
50-54	907	894,1	920,5	918,4	916,1	26,4	24,3	22,0
55 и выше	908,9	934,1	934,0	922,0	941,6	-0,1	-12,1	7,5
Всего	8 998,80	9 027,40	9079,7	9054,4	9047,4	52,3	27,0	20,0

Прогноз прироста ПРС на 2017 год определен на основе выведения уравнения линейной регрессии для каждой возрастной группы. Например, для возрастной группы 40-44 уравнение выглядит так: $y = -2,3965x + 14,349$. Соответственно значение прогноза ПРС в зависимости от прироста ВВП будет равно: $(-2,3965 * 4,1 + 14,349) + 1082,70 = 1087,2$.

Данные таблицы свидетельствуют, что наиболее точный прогноз предложения рабочей силы дает третий вариант, при котором берется зависимость объема предложения рабочей силы на рынке труда от реальной заработной платы: погрешность составляет всего 0,22%.

Кроме того, обнаруживается любопытная деталь: при увеличении реальной заработной платы экономическая активность возрастных групп (30-34 и 45-49 лет) падает, хотя основным источником дохода для них, как мы предполагаем, все-таки является заработная плата. Это довольно парадоксальное явление заслуживает, на наш взгляд, специального изучения. В целом, можно констатировать противоречивую реакцию различных возрастных групп на изменение рассмотренных показателей. Тем не менее прогноз предложения рабочей силы, осуществленный на основе учета реакции рабочей силы на изменение реальной заработной платы, оказывается наиболее предпочтительным.

Результаты и обсуждение

Полученные результаты, прежде всего, показывают, что идеальный прогноз обычно невозможен, так как слишком много факторов влияют на объем предложения рабочей силы и нельзя предвидеть их все со всей определенностью. И в практических целях, как справедливо подчеркивают исследователи, необязательно применять очень сложные и дорогостоящие методики прогнозирования. Гораздо целесообразно и прагматично использование двух-трех относительно простых методов прогнозирования и рассматривать их с точки зрения здравого смысла. Также важно на практике осуществлять постоянную корректировку прогнозов, при этом не отказываясь от совершенствования моделей прогнозирования.

В этом свете предложенная методика прогноза экономической активности населения может служить основой для осуществления вариативных расчетов прогноза предложения рабочей силы в целом и по отдельным половозрастным группам на ближайшие 3-5 лет. Она дает возможность моделировать, оценивать и предвидеть влияние основных факторов – динамики ВВП, номинальных доходов населения, реальной заработной платы – на величину предложения рабочей силы и ситуацию на рынке труда в целом.

Заключение

Для прогноза предложения рабочей силы по предложенной методике необходимо иметь следующие данные:

- о динамике реальной заработной платы, среднедушевых денежных доходах, показателях ВВП. Данные о производительности труда, доле заработной платы в ВВП, индексе инфляции могут помочь уточнению прогноза;
- о соотношении реальной заработной платы и среднедушевых доходов населения, которые позволяют выявить особенности в поведении различных возрастных групп относительно их участия в труде. Еще большей аналитичности и точности прогноза придали бы данные о заработной плате работников различных возрастных групп;
- о макроэкономическом прогнозе Правительства Республики Казахстан на соответствующие периоды: среднегодовом темпе прироста ВВП, производительности труда, повышении заработной платы в бюджетной сфере, изменениях в системах социального обеспечения. Наличие их даст возможность внести необходимые коррективы в исходные данные, используемые для прогноза предложения рабочей силы, и соответственно значительно улучшить точность прогноза.

Работа выполнена в рамках проекта: АР05135300 «Модернизация рынка труда как составная часть механизма реализации третьей модернизации Казахстана: теоретические и прикладные проблемы и перспективы их решения», финансируемого МОН РК

Литератур

- Наука и инновационная деятельность Казахстана www.stat.gov.kz.
- The Global Competitiveness Report 2017–2018. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
- Franz W. Arbeitsmarktökonomik // Springer-Verlag. – 1991.
- Гурвич Е.Т., Вакуленко Е.С. Механизмы российского рынка труда. – М.: Издательский дом «Дело» РАНХиГС, 2016.
- Вакуленко Е.С., Гурвич Е.Т. Моделирование механизмов российского рынка труда // Вопросы экономики. – 2015. – №11, С. 1-25.
- Вакуленко Е.С., Гурвич Е.Т. Взаимосвязь ВВП, безработицы и занятости: углубленный анализ закона Оукена для России // Вопросы экономики. – 2015. – № 3, С. 5-27.
- Андриенко Ю., Гуриев С., Денисова И. Прогнозирование рынка труда: международный опыт и возможные пути развития в России. – 2007.
- Клепикова Е.А. Эластичность предложения на российском рынке труда // Вопросы экономики. – 2016. – № 9.
- Ларин А.В., Максимов А.Г., Чернова Д.В. Эластичность предложения труда по заработной плате в России // Прикладная эконометрика. – 2016. – № 41(1), С. 47-61.
- Рошин С.Ю. Предложение труда в России: микроэкономический анализ экономической активности населения. – М.: ГУ-ВШЭ, 2003.
- Золин И.Е. Современный рынок труда: теоретические проблемы и их прикладное значение // Национальные интересы: приоритеты и безопасность. – 2015. – №25, С. 28-49 <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennyy-rynok-truda-teoreticheskie-problemy-i-ih-prikladnoe-znachenie>
- Хайман Д.Н. Современная микроэкономика: анализ и применение. В 2-х т.: пер. с англ. – М.: Финансы и статистика, 1992.
- Федосеев В.В. Экономико-математические модели и прогнозирование рынка труда: учебное пособие. – М.: Инфра-М, 2011.
- Демографический прогноз Республики Казахстан: основные тренды, вызовы, практические рекомендации. – Астана, 2014.
- Экономическая активность населения Казахстана. Статистический сборник www.stat.gov.kz

References

- Andriyenko Y., Guriyev S., Denisova I. (2007) Prognozirovaniye rynka truda: mezhdunarodnyy opyt i vozmozhnyye puti razvitiya v Rossii [Labor Market Forecasting: International Experience and Possible Ways of Development in Russia].
- Demograficheskiy prognoz Respubliki Kazakhstan: osnovnyye trendy, vyzovy, prakticheskiye rekomendatsii [Demographic forecast of the Republic of Kazakhstan: main trends, challenges, practical recommendations] (2014) Astana.
- Ekonomicheskaya aktivnost' naseleniya Kazakhstana. Statisticheskiy sbornik [Economic activity of the population of Kazakhstan. Statistical collection] www.stat.gov.kz.
- Fedoseyev V.V. (2011) Ekonomiko-matematicheskiye modeli i prognozirovaniye rynka truda: uchebnoye posobiye [Economic-mathematical models and forecasting the labor market: a tutorial]. Moscow: Infra-M
- Franz W. (1991) Arbeitsmarktökonomik. Springer-Verlag.
- Gurvich E.T., Vakulenko E.S. (2016) Mekhanizmy rossiyskogo rynka truda [The mechanisms of the Russian labor market]. M.: Izdatel'skiy dom «Delo».
- Hyman D.N. (1992) Sovremennaya mikroekonomika: analiz i primeneniye [Modern microeconomics: analysis and application]. M.: Finansy i statistika.
- Klepikova E.A. (2016) Elastichnost' predlozheniya na rossiyskom rynke truda [The elasticity of supply in the Russian labor market]. *Voprosy ekonomiki*, vol. 9.
- Larin A.V., Maksimov A.G., Chernova D.V. (2016) Elastichnost' predlozheniya truda po zarabotnoy plate v Rossii [Elasticity of labor supply in wages in Russia]. *Prikladnaya ekonometrika*, vol. 41(1), pp. 47-61.
- Nauka i innovatsionnaya deyatel'nost' Kazakhstana [Science and innovation activities of Kazakhstan] www.stat.gov.kz
- Roshchin S.Y. (2003) Predlozheniye truda v Rossii: mikroekonomicheskiy analiz ekonomicheskoy aktivnosti naseleniya [Labor supply in Russia: a microeconomic analysis of the economic activity of the population]. M.: GU-VSHE.
- The Global Competitiveness Report 2017–2018. <http://www3.weforum.org/docs/GCR2017-2018/05FullReport/TheGlobalCompetitivenessReport2017%E2%80%932018.pdf>
- Vakulenko E.S., Gurvich E.T. (2015a) Modelirovaniye mekhanizmov rossiyskogo rynka truda [Modeling the mechanisms of the Russian labor market]. *Voprosy ekonomiki*, vol.11, pp. 1-25.
- Vakulenko E.S., Gurvich E.T. (2015b) Vzaimosvyaz' VVP, bezrabotitsy i zanyatosti: uglublennyy analiz zakona Oukena dlya Rossii [The relationship of GDP, unemployment and employment: an in-depth analysis of Oken's law for Russia]. *Voprosy ekonomiki*, vol. 3, pp. 5-27.
- Zolin I.E. (2015) Sovremennyy rynek truda: teoreticheskiye problemy i ikh prikladnoye znachenie [Modern labor market: theoretical problems and their practical significance]. *National interests: priorities and security*, vol. 25, pp. 28-49 <https://cyberleninka.ru/article/v/sovremennyy-rynok-truda-teoreticheskie-problemy-i-ih-prikladnoe-znachenie>

Байдильдина А.М.¹, Джаншанло Р.Е.²

¹д.э.н., профессор, e-mail: baydildina@kaznu.kz

²д.э.н., профессор, e-mail: ramazan1951@mail.ru

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Казахстан, г. Алматы

ЧЕЛОВЕЧЕСКИЙ КАПИТАЛ КАК ОБЪЕКТ БУХГАЛТЕРСКОГО УЧЕТА

Современную экономику называют экономикой эффективного человеческого капитала, что подчеркивает его главную роль в развитии экономики и общества как производительного фактора. Человеческий капитал становится важнейшим фактором экономического роста страны, основой устойчивого экономического развития. Актуальность научного исследования обусловлена тем, что эффективность использования и развития человеческого капитала является главным приоритетом для большинства ведущих стран мира. Именно человеческий капитал способствует росту качества жизни населения, а также увеличению эффективности национальной экономики в целом. В статье рассмотрены подходы к определению понятия и теоретическое содержание категории человеческий капитал, его значимость для развития направлений науки и практики. Показано, что человеческий капитал является необходимым самостоятельным фактором, определяющим экономический рост. Обоснована необходимость отражения человеческого капитала в системе учета и отчетности фирм. Выявлены основные проблемы признания этого важнейшего фактора производства, определены направления их дальнейшего решения. Обоснована научная и практическая необходимость введения нового объекта бухгалтерского учета и анализа человеческого капитала. Возможность адекватного учета и оценки, а также достоверного отражения интеллектуального потенциала фирмы в финансовой отчетности является необходимым условием для формирования ее справедливой стоимости. Статья содержит информацию и выводы, которые имеют практический интерес для фирм.

Ключевые слова: человеческий капитал, уровень образования, нематериальный актив, инвестиции, денежные и неденежные выгоды, экономический рост, бухгалтерский учет, объект учета, финансовая отчетность.

Baidildina A.M.¹, Janshanlo R.E.²

¹doctor of Economic sciences, Professor, e-mail: baydildina@kaznu.kz

²doctor of Economic sciences, Professor, e-mail: ramazan1951@mail.ru
Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

Human capital as an object of accounting

The modern economy is called the economy of the effective human capital, which emphasizes its main role in the development of the economy and society as a productive factor. Human capital becomes the most important factor in the economic growth of the country, the basis of sustainable economic development. The relevance of scientific research is due to the fact that the effectiveness of the use and development of human capital is the main priority for most of the leading countries of the world. The article considers approaches to the definition of the concept and the theoretical content of the category of human capital, its importance for the development of areas of science and practice. It is shown that human capital is a necessary independent factor determining economic growth. The necessity of reflecting human capital in the accounting and reporting system of firms is substantiated. The main problems of recognition of this most important factor of production are identified, and directions for their further solution are defined. The scientific and practical necessity of introducing a new object of accounting and analysis of human capital has been substantiated. The possibility of adequate accounting

and assessment, as well as a reliable reflection of the intellectual potential of the company in the financial statements is a necessary condition for the formation of its fair value. The article contains information and conclusions that have practical interest for firms.

Key words: human capital, level of education, intangible asset, investments, monetary and non-monetary benefits, economic growth, accounting, accounting object, financial statements.

Байдильдина А.М.¹, Джаншанло Р.Е.²

¹Э.ғ.д., профессор, e-mail: baydildina@kaznu.kz

²Э.ғ.д., профессор, e-mail: ramazan1951@mail.ru

әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

Адами капитал есеп беру объектісі ретінде

Қазіргі экономиканы тиімді адами капиталдың экономикасы деп атайды, бұл оның экономика және қоғам дамуының өндірістік факторы ретінде басты рөлін атап өтеді. Адами капитал елдің экономикалық өсуінің, тұрақты экономикалық дамуының негізін қалайтын маңызды факторға айналады. Ғылыми зерттеудің өзектілігі адами капиталын пайдалану мен дамытудың тиімділігі әлемнің жетекші елдерінің басты көпшілігі үшін басты басымдылық болып табылады. Мақалада адами капитал санатының тұжырымдамасын анықтауға арналған бағыттары және теориялық мазмұны, оның ғылым және тәжірибені дамытуға маңыздылығы қарастырылған. Адами капитал экономикалық өсуінің қажетті өзіндік факторы болып табылатыны көрсетілген. Фирмалардың есеп және есептілік жүйесінде адами капиталын көрсетілуінің қажеттілігі негізделген. Осы аса маңызды өндірістік факторды танудың мәселелері және оларды әрі қарай шешу жолдары анықталған. Бухгалтерлік есептің жаңа объектісін енгізу және адами капиталын талдаудың ғылыми және тәжірибелік қажеттілігі негізделген. Фирманың интеллектуалды әлеуетін дұрыс есепке алу мен бағалау мүмкіндігі және қаржылық есептілікте сенімді көрсетілуі оның әділ құнын құруына қажетті шарты болып табылады. Мақалада фирмаларға тәжірибелік қызығушылығы бар ақпарат пен тұжырымдамалар мазмұндалған.

Түйін сөздер: адами капитал, білім деңгейі, материалдық емес актив, инвестициялар, ақшалай және ақшалай емес пайдалар, экономикалық өсу, бухгалтерлік есеп, бухгалтерлік есептің объектісі, қаржылық есептілік.

Введение

На протяжении практически всей истории человечества, до начала 60-х гг. прошлого столетия, главную роль в производственном процессе играл физический капитал: средства производства, материальные условия и т.п. Требования, предъявляемые к рабочей силе, были минимальными: достаточно было наличия мускульной, «животной», природной силы, которая использовалась как один из ресурсов, как и придаток к технологии. Созидательные способности человека еще не играли определяющей роли в экономическом развитии, и проблемы, касающиеся формирования рабочей силы, не вызывали особого интереса у экономистов.

Традиционно считалось, что рынок труда располагает неограниченным запасом рабочих рук. В случае их нехватки в каком-либо из секторов экономики достаточно повысить в нем ставки заработной платы. Это позволит обеспечить перелив рабочей силы из других отраслей и тем самым получить требуемое количество работников любой квалификации. В мире же набирала силу тенденция, в рамках которой победителем

в XXI в. окажется не тот, у кого больше природных ресурсов или основных производственных фондов, а тот, у кого выше качество человеческого капитала. Поэтому, основным стратегическим направлением долгосрочного развития Казахстана до 2050 г. является развитие человеческого капитала.

В отличие от средств производства, человеческий капитал не является собственностью фирмы. Человеческий капитал воплощен в личность своего обладателя. Особенность человеческого капитала в том, что он неотделим от самого человека. Человеческий капитал не может выступать предметом купли-продажи, его можно только арендовать, заключив договор о найме – трудовой договор. На период найма работодатель покупает право на использование услуг труда работника, а не сам труд, собственником которого продолжает оставаться наемный работник. Поэтому при разработке стратегических планов развития фирмы необходимо принимать во внимание величину и структуру инвестиций в человеческий капитал. С позиции фирмы инвестиции в человеческий капитал представляют собой затраты, которые она несет

с целью поиска, подбора и подготовки персонала, а также их последующей профессиональной переподготовки.

Однако, в современной практике бухгалтерского учета человеческий капитал не учитывается в балансе фирмы. Споры, возникающие вокруг признания и оценки человеческого капитала как актива, основываются на субъективной трактовке традиционных основ теории бухгалтерского учета, не учитывая главного – потребностей бизнеса, что исторически предопределяло развитие учетной практики. На фоне этого происходит недооценка человеческого фактора в деятельности современных фирм, включая недооценку необходимости создания прозрачного учетно-аналитического обеспечения в отношении человеческого потенциала. Именно этим объясняется интерес к человеческому фактору и результатам его интеллектуального труда с точки зрения разработки теоретических основ бухгалтерского учета и анализа человеческого капитала.

Материалы и методы

В процессе исследования человеческого капитала и проблемы его учета использовались фундаментальные труды классиков экономической и философской мысли, монографии, научные труды, статьи отечественных и зарубежных ученых по вопросам анализа человеческого капитала как источника и основы увеличения и эффективной деятельности в экономике. Достижение цели базировалось на методах неоклассической и институциональной экономической теории, системного анализа, закономерностей диалектического развития экономических систем, общенаучных методов познания: анализа и синтеза, индукции и дедукции; научной абстракции и конкретизации, экспертных оценок, социологических опросов, сравнительного и социально-институционального анализа.

Обзор литературы

Истоки изучения человеческого капитала как экономической категории берут свое начало в трудах таких классиков политической экономии, как У. Петти, А. Смит, Д. Рикардо, А. Маршалл, К. Маркс. Позднее концепция человеческого капитала изучалась экономистами Л. Вальрас, Дж.М. Кларк, Ф. Лист, И. Фишер, Т. Шульц, Г. Беккер и др. Важный вклад внесли ученые М.М. Критский, Н.Н. Кошель, С.А. Дят-

лов, И.В. Ильинский, В. Максимович, А.И. Добрынин, Е.Д. Цыренков и др.

Проблемами человеческого капитала занимались и казахстанские ученые К.А. Сагадиев, Ж.С. Булхаирова, Г.Н. Джаксыбекова, И.В. Онюшева и др.

Одна из первых формулировок человеческого капитала обнаруживается в «Политической арифметике» У. Петти, который обосновал категорию как «живые действующие силы человека» и предлагал считать их составной частью национального богатства. На научном уровне впервые исследование проблематики человеческого капитала принадлежит А. Смигу. В своей известной работе «Исследование о природе и причинах богатства наций» он доказал, что различия между возможностями людей с разным уровнем образования и профессиональной подготовки отражают различия в их доходе, необходимом, чтобы оплатить приобретение этих навыков. Поэтому доход от инвестиций в профессиональные знания можно сравнить с доходом от инвестиций в материальные средства. Это сопоставление, однако, имеет свои ограничения. Фирмы владеют материальными средствами, но не своими работниками, если, конечно, не говорить о рабовладельческом строе (Смит, 1962: 176).

Д. Рикардо подтвердил эту мысль, объясняя отставание стран в экономическом развитии недостатком образования во всех слоях народа. Он отождествлял воспроизводство рабочей силы с воспроизводством населения и отмечал важность качества рабочей силы для эффективности производства.

В дальнейшее усовершенствование теории человеческого фактора внес свой вклад К. Маркс, который подразумевал под понятием «рабочая сила» полезные возможности индивида. В то же время К. Маркс приходит к заключению, что работник, вступая в трудовые отношения с производством, предлагает собственную рабочую силу, а не труд. На основании теории Маркса можно сделать заключение, что продается не труд, а рабочая сила. Например, в соответствии с законом рынка, изготовитель, покупая рабочую силу по ее цене, получает значительно больше, чем он авансировал. В добавление к вышесказанному надо отметить, что К. Маркс для обмена между трудом и капиталом выделяет два акта, которые отражают возможности человека к труду (Маркс, 1961: 643).

В начале XX в. заметное воздействие и научный вклад в теорию человеческих ресурсов внес А. Маршалл, один из самых больших ав-

торитетов неоклассического направления того времени. В работе «Принципы экономической науки» он отмечает, что главной целью экономических исследований является «качественное развитие человечества – увеличение его численности, улучшение его здоровья и силы, увеличение его познаний и возможностей, обогащение качественных сторон его характера» (Маршалл, 1993: 415). В этом плане раскрывается роль человеческого фактора в формировании и развитии социально-экономических процессов.

Теорию человеческого капитала создали лауреаты Нобелевской премии по экономике Т. Шульц (1979) и Г. Беккер (1992). Они расчетным путем впервые показали преимущества людей со специальным образованием перед людьми с общим средним образованием в части доходов и подняли затраты на образование на уровень производительных инвестиций, а само образование на уровень важнейшего фактора развития (Корчагин, 2012: 14).

Значительный вклад в становление общей теории развития и человеческого капитала, в частности, внес и выходец из России лауреат Нобелевской премии по экономике С. Кузнец (1971). Среди всех необходимых и достаточных факторов развития он выделял в качестве первичного уровня накопленный национальный человеческий капитал. И утверждал, что существует некое пороговое значение накопленного национального человеческого капитала, без достижения которого переход к следующему технологическому укладу экономики невозможен.

Современные экономисты к понятию «человеческий капитал» относятся по-разному. Но они сходятся во мнении, что человеческий капитал является главной движущей силой общества, и что государство, а не только сам индивидуум, должно на формирование человеческого капитала обращать особое внимание.

В экономической литературе можно встретить множество определений понятия «человеческий капитал». Наиболее распространенные определения: Г. Беккер – «Человеческий капитал – это совокупность врожденных способностей и приобретенных знаний, навыков и мотиваций, эффективное использование которых способствует увеличению дохода и иных благ» (Корчагин, 2012: 4); А. Добрынин, С. Дятлов, Е. Цыренова – «Человеческий капитал – это запас здоровья, знаний и умений, навыков, которые способствуют росту производительности труда и влияют на рост доходов» (Добрынин, 2002: 309); В. Максимович – «Человеческий капитал

– это совокупность имеющейся, накопленной и развитой способностей и качеств человека, которые используются в процессе производства и потребления экономических благ, приносят прибыль его собственнику, а также эффект по месту использования и способствуют росту государства» (Максимович, 2011: 204-211).

Таким образом, человеческий капитал предстает, как и любой другой фактор производства, требующий систематических инвестиций, однако в отличие от других ресурсов, способный к еще большему созданию добавленной стоимости. При этом в приведенных выше определениях человеческий капитал выступает и как цель развития экономики, и в качестве основного производительного ресурса, без которого невозможна любая целесообразная деятельность вообще.

«Человеческий капитал» – понятие, которое полностью подпадает под стандартное определение капитала, выработанное экономической наукой. Инвестиции в него, подобно любым другим инвестициям, предполагают, что человек жертвует чем-то меньшим сегодня ради получения чего-то большего завтра. Но поступать так он станет только в том случае, если рассчитывает, что его затраты окупятся и вернутся с отдачей. В этом смысле вложения в человека представляют собой одну из форм распределения ресурсов во времени, когда настоящие блага в той или иной пропорции «обмениваются» на будущее.

По К. Макконнеллу и С. Брю, «Инвестиции в человеческий капитал – это любое действие, которое повышает квалификацию и способности и, тем самым, производительность труда рабочих. Затраты, которые способствуют повышению чьей-либо производительности, можно рассматривать как инвестиции, ибо текущие расходы или издержки осуществляются с тем расчетом, что эти затраты будут многократно компенсированы возросшим потоком доходов в будущем» (Макконнелл, 1992: 399).

Дискуссия о том, что человеческий капитал должен быть оценен и отображен в системе бухгалтерского учета, ведется уже достаточно давно. Все чаще в зарубежной и российской экономической науке обосновывают необходимость его бухгалтерского отображения.

Вопросы, связанные с исследованием проблем формирования и использования учетной информации в системе управления человеческими ресурсами, всегда вызывали научный интерес у специалистов. Исследованиями, направленными на развитие концепции учета че-

ловеческих ресурсов, являются труды зарубежных экономистов: Е. Фламхольца, Я. Фитценца, М. Армстронга, Р. Лайкерта, и т.д.

Э. Фламхольц, основоположник концепции учета человеческих ресурсов, считал, что человеческий капитал является наиболее ценным ресурсом организации, в связи с чем его необходимо учитывать как актив организации. Бухгалтерская информация о человеческом ресурсе необходима в принятии стратегических решений. Он выделил три основные критерии признания человеческого капитала как актива: потенциальная будущая экономическая выгода, наличие прав владения или контроля со стороны хозяйствующего субъекта, измеримость в денежном выражении (Flamholtz, 2012: 390).

Я. Фитценц рассматривал человеческий капитал как актив, мощный финансовый рычаг, наиболее ценный и производительный ресурс организации (Фитценц, 2006: 320). М. Армстронг в своем определении концепции человеческого капитала говорил о нем как о ключевом элементе рыночной стоимости организации. По его мнению, «его цена должна быть включена в расчет как показатель для инвесторов или тех, кто рассматривает возможность слияния или приобретения организации» (Армстронг, 2010: 848). Ввести в бухгалтерский баланс отдельной строкой статью «Инвестиции в персонал» и отражать эти инвестиции как актив фирмы предлагал также Р. Лайкерт, который занимался теорией управления человеческим капиталом» (Куликов, 2007: 64).

Российские экономисты А.И. Добрынин, С.А. Дятлов, Е.Д. Цыренова в своей монографии «Человеческий капитал в транзитивной экономике» предложили отображать в бухгалтерском учете человеческие ресурсы в составе нематериальных активов в размере полной стоимости за весь период использования, а годовую сумму амортизации определять исходя из годовой величины заработной платы работников, включая выплаты на социальное страхование (Добрынин, 2002: 309). Данное ими утверждение не было подкреплено концептуальным обоснованием и, соответственно, не нашло должной поддержки в научной среде.

Гошунова А.В. рассматривает возможность учета человеческого капитала, обобщив опыт зарубежных профессиональных футбольных клубов. Затраты на приобретение прав владения или пользования регистрациями профессиональных спортсменов учитываются как нематериальные активы на счете «Инвестиции в человеческий

капитал». Предварительно затраты собираются на счете «Вложения во внеоборотные активы», субсчет «Капитализация затрат на приобретение прав владения и пользования регистрациями игроков» (Гошунова, 2014: 157-163).

Мейриева М.А. предлагает наиболее ценные человеческие ресурсы учитывать в составе нематериальных активов. Первоначальная стоимость определяется путем капитализации всех затрат, связанных с наймом и обучением работников, при этом используются счета управленческого учета. Как вариант, предлагается использовать забалансовый учет по аналогии с налоговым учетом с использованием двойной записи (Мейриева, 2006:27).

В последние годы интерес к бухгалтерской интерпретации человеческого капитала как учетной категории только возрастает. Об этом свидетельствуют появившиеся в 2010-2014 гг. научные исследования целого ряда авторов, среди которых Л.А. Чайковская, Ю.О. Быстрова, С.А. Николаева, С.В. Шебек, Н. Бонтис, О.А. Агеева, М.И. Кутер, Н.С. Тонкошкурова.

Так, Л.А. Чайковская и Ю.О. Быстрова исследовали вопросы учета и оценки элементов интеллектуального капитала в целом и человеческого капитала в частности. По их мнению, возможность учета человеческого капитала в составе нематериальных активов существует и находится в зависимости от условий контракта, заключенного с сотрудником (Чайковская, 2011:19).

С.А. Николаева, С.В. Шебек, рассматривая критерии признания ресурса в качестве актива, доказывали, что человеческий капитал можно и нужно учитывать как нематериальный актив организации. Я.В. Соколов выступал категорически против отражения стоимости человеческого капитала организации в ее финансовой отчетности. По его мнению, у фирмы не существует никакой гарантии получения экономических выгод от человеческого капитала. Кроме того, практически невозможно произвести его объективную оценку. Таким образом, наилучшим решением, по мнению данного ученого, остается раскрытие информации в пояснительной записке о наиболее квалифицированном персонале.

Н. Бонтис выделил основные причины, по которым бухгалтеры и финансовые аналитики отвергли идею учета человеческого капитала. Причина столь скептического отношения к научной концепции заключается в том, что все модели оценки человеческого капитала в той или иной степени носят субъективный, неопре-

деленный характер, что не дает уверенности в точности измерения. Кроме того, важную роль играет моральная сторона вопроса (Гошунова, 2014: 240).

Последующие научные изыскания касались, главным образом, идеи признания человеческого капитала в качестве актива фирмы. Противники концепции учета человеческого капитала считают, что поскольку фирмы не имеют право собственности на человека, то человеческий капитал не должен отображаться в учете и балансе в виде актива. Например, О.А. Агеева считает, что человеческий капитал не может отражаться в учете в качестве актива, поскольку «люди свободны, нет контроля над этими ресурсами». Поэтому согласно данной концепции человеческий капитал – это лишь временно привлеченное средство, относимое в соответствии с правилами традиционного бухгалтерского учета к пассивам подобно долговым обязательствам. Он может быть использован в деятельности организации, но из-за отсутствия правовой базы не может быть признан в бухгалтерском учете (Агеева, 2006: 51-57). М.И. Кутер отметил важность человеческого капитала как наиболее ценного ресурса фирмы, но полагал при этом, что его нельзя относить к объектам, подлежащим бухгалтерскому учету в силу невозможности достоверной оценки и отсутствия права собственности (Кутер, 1977: 496).

Н.С. Тонкошкурова также не считает правильным признавать человеческий капитал в качестве материальных и нематериальных активов в силу того, что у фирмы нет права распоряжения человеческим капиталом (неявными знаниями). Но при этом автор полагает, что ресурс в виде «знаний» как самостоятельный актив может быть признан в учетном процессе при определении особых условий для его признания (Тонкошкурова, 2010: 170-174).

Однако данные аргументы не являются однозначными, не соответствуют реалиям и уровню развития экономической мысли, поэтому критикуются сторонниками другой позиции. Они считают, что человеческий капитал является объектом бухгалтерского учета, так как он применяется в хозяйственной деятельности фирмы, является ключевым фактором успеха и источником получения будущих экономических выгод. Например, А.П. Шихвердиев считает, что «человеческий капитал как актив является собственностью не фирмы, а самого работника, но совокупность работников, которые трудятся в фирме, вполне возможно рассматривать как ее человеческий ка-

питал. Его масштабы зависят от комплекса факторов: способностей сотрудников, их трудового и жизненного опыта, уровня образования и квалификации, состояния здоровья (особенно если эта работа ответственная и требует выносливости и др.), мотивации (к самой работе, повышению квалификации), затрат, которые фирма осуществляет для обучения и воспитания персонала, подбора кадров и т.д. Накопленный потенциал внутрифирменных традиций корпоративной культуры, будучи своеобразным активом фирмы, в сущности, одним из компонентов ее человеческого капитала, способствует повышению конкурентоспособности фирмы «на длинной дистанции» (Шихвердиев, 2012: 136).

В настоящее время сложилось несколько подходов, среди которых человеческий капитал предлагают признавать расходом текущего периода, обязательством, активом, отдельным видом нематериальных активов, рассматривать в виде составной части деловой репутации фирмы. Вносятся предложения о бухгалтерском учете человеческого капитала как одного из видов долгосрочных активов фирмы. При этом расходы на формирование и развитие человеческого капитала исследователи предлагают амортизировать и включать в стоимость созданного продукта, а расходы на развитие человеческого капитала отображать в разрезе следующих этапов: профориентация, поиск, найм, адаптация персонала, накопление потенциала роста, достижения профессионализма, учебы и повышения квалификации, капитализация знаний в результате повышения квалификации, снижение и «моральное старение» профессионализма. Однако такая методика расчета достаточно трудоемка и не может быть использована во всех без исключения фирмах.

Кроме того, предлагается учитывать все инвестиции в человеческий капитал по хронологической модели расходов, которая предусматривает использование обычного порядка бухгалтерского учета основных средств, модифицированного под особенности человеческого капитала. При этом авторы предлагают использовать счета для отображения расходов по следующим направлениям: «Набор и отбор персонала», «Введение в должность», «Первичная учеба», «Учеба в период работы» и другие, а отображение инвестиций в учебу персонала на счете «Чистые инвестиции в человеческий капитал» (Давидюк, 2011: 49-57).

подавляющее большинство украинских исследователей предлагают отображать челове-

ческий капитал на забалансовых счетах. Это можно прокомментировать следующим образом. Человеческий капитал по всем признакам нельзя относить к имуществу фирмы. В украинской практике в балансе отображается только то имущество, которое охватывает права собственности фирмы. Как пишет А.М. Петрук, это является объективным действием романо-германской системы права, к которой принадлежит и Украина. Поэтому для отображения в учете всей управленческой информации и большей конкретизации информации юридического и хозяйственного характера в Украине используются забалансовые счета (Петрук, 2000: 212). Для стран, на которые распространяется англо-американское влияние, возможности балансового учета намного шире, что и предусмотрено МСФО, согласно которым активами являются ресурсы, контролируемые организацией в результате прошлых событий, от которых ожидают поступления будущих экономических выгод.

По мнению С.Ф. Легенчука, основным отличием от общепринятого подхода к объектам, которые отображаются на забалансовых счетах (забалансовые счета предназначены для учета наличия и движения имущества и источников его образования, которые не принадлежат данной фирме, однако находятся определенное время в его распоряжении или на его сохранении), будет то, что, учитывая интеллектуальные активы, которые не принадлежат организации на правах собственности (неимущественные интеллектуальные активы), отображаем не «чужие» (принадлежащие другому лицу) активы, а те, которые по праву собственности не принадлежат «никому» (происходит распределение прав собственности), однако мы осуществляем контроль над ними (Легенчук, 2006: 264).

Однако такой подход к признанию человеческого капитала активом фирмы вызывает споры среди экономистов. Одним из камней преткновения является проблема объективного подтверждения ожидаемых экономических выгод от человеческих ресурсов, представленных в виде актива.

Восприятие активов как источников потенциальных экономических выгод характерно для многих зарубежных авторов. Одним из первых определение активов с точки зрения получения будущих экономических выгод дал в 1929 г. профессор Стенфордского университета Дж. Каннинг. По его мнению, активы – это «любая будущая услуга, выраженная в деньгах или конвертированная в деньги, право, которое за-

конно и справедливо гарантирует доход какому-то лицу или группе лиц» (Canning, 1929: 55-56).

Обобщив результаты исследований, посвященных вопросам реформирования методологических подходов бухгалтерского учета человеческого капитала, можно сделать вывод, что в качестве центральной проблемы, которая препятствует отражению человеческого капитала, рассматривается невозможность демонстрации контроля над данными ресурсами. Однако, по мнению профессора В.Ф. Палия, принцип осмотрительности, применяемый к идентификации и признанию человеческого капитала, трактуется таким образом, что организация не может в полной мере контролировать лояльность персонала, продолжение его работы в обозримом будущем. Это справедливо только в отношении отдельного сотрудника (одного из многих) в коллективе организации. Утрата некоторой части индивидуальных носителей человеческого капитала не лишает работоспособности оставшийся коллектив, продолжающий функционировать как организационная система. До тех пор, пока существует фирма, продолжает существовать и человеческий капитал, как коллектив сотрудников, контролируемый данной фирмой.

Результаты и обсуждение

Согласно мнению Т. Шульца, «одной из форм капитала является образование, человеческим его называют потому, что эта форма становится частью человека, а капиталом является вследствие того, что представляет собой источник будущих удовлетворений или будущих заработков, или и того и другого вместе». Позднее Т. Шульц дополнил свою теорию следующим образом: «Рассматривайте все человеческие способности либо как врожденные, либо – как приобретенные свойства, которые являются ценными и которые могут быть развиты с помощью соответствующих вложений, будут человеческим капиталом» (Schultz, 1963: 123).

Современные тенденции мировой экономики отражают трансформацию роли человека, который является не только целью общественного производства, но и важнейшим ресурсом социально-экономического прогресса. Человек становится значимым фактором и движущей силой производства, поскольку обладает уникальными способностями не только воспроизводиться, но и «добавлять новую стоимость» благодаря своему физическому и интеллектуальному потенциалу. Если обратиться к опыту технологически

развитых стран, то переход к экономике знаний основан, прежде всего, на способности человека создавать инновации, сберегающие традиционные ресурсы и приносящие колоссальные доходы. Фактически, конкурентная борьба в мировой экономике превращается в конкуренцию новых знаний, носителем которых является человек. Данное понимание его роли крепнет во всем мире и наблюдается поэтапный разворот политики в сторону всемирного укрепления и увеличения человеческого потенциала за счет возрастающих инвестиций в его качество.

С учетом вышеизложенного, человеческий капитал – это совокупность компетенций, знаний, умений, навыков, используемых для удовлетворения многообразных потребностей человека и общества в целом, а также социальные атрибуты личности, в том числе творческие, познавательные способности, воплощенные в трудовые способности. Человеческий капитал рассматривается как деятельность, которая не может быть делегирована третьим лицам. Человеческий капитал может быть создан в результате профессионального обучения или накоплен производственной деятельностью. Он подвержен технологическому или моральному износу, также как и материальные активы. Однако он не может быть продан или передан другому лицу, а значит, не может служить залогом в обеспечение кредита.

К основным характерным особенностям человеческого капитала как части человеческих ресурсов и как объекта бухгалтерского учета можно отнести следующие (Кузнецова, 2016: 578-582):

- зависимость функционирования человеческого капитала от продолжительности жизни его носителя;
- возможность превращения потенциала человеческого капитала в конкретные научно-технические разработки;
- во многом стремление человеческого капитала к интеграции с производством как подтверждающим его инновационный характер;
- зависимость человеческого капитала от физического и морального износа;
- сложность расчета экономической выгоды от вложений в человеческий капитал до момента реального получения дохода.

Традиционная бухгалтерская наука и практика не рассматривают человеческий капитал в качестве объекта бухгалтерского учета, поэтому эта общепризнанная экономическая категория не подлежит регистрации в системе счетов бух-

галтерского учета и раскрытию в финансовой отчетности. Основным аргументом О.С. Ясинская считает то, что фирма не имеет права собственности на носителя человеческого капитала человека, а традиционный бухгалтерский учет не признает активов и не отражает в бухгалтерских регистрах ресурсы, если к ним не применимо право собственности (Ясинская, 2015: 112-118). Это отмечают и американские экономисты Л. Едвинссон и М. Мелоун, что основой так называемой экономики знаний являются огромные инвестиции в человеческий капитал и информационные технологии, но они не находят позитивного отображения в рамках традиционного бухгалтерского учета» (Edvinsson, 1997: 164).

Отсюда, в настоящее время идея признания человеческого капитала активом фирмы выглядит проблематичной. Среди самых весомых аргументов против признания человеческого капитала активом выдвигается отсутствие права собственности на использование или владение им.

Собственность как экономическая категория проявляется в виде отношений между людьми по поводу различных средств, продуктов производства, материальных благ путем беспрепятственного пользования, владения и распоряжения. Как экономическая категория – это не сами по себе средства производства или их продукты, не отношение отдельного человека или группы людей к средствам производства и их продуктам, а отношение между людьми по поводу средств производства и производимых ими материальных благ.

Экономическое право собственности предполагает владение экономическими выгодами от использования актива в своей деятельности, а не физическом владении. «Активы, – отмечают Б. Нидлз, Х. Андерсон и Д. Коуэлл, – потенциальные доходы, возможные вследствие использования данным юридическим лицом приобретенных или контролируемых ценностей, поступивших в организацию в результате ранее проведенных операций или произошедших в прошлом событий» (Нидлз, 1993: 496).

В международной учетной практике при определении существования актива право собственности не является первостепенным. Большинство активов находятся под экономическим контролем фирмы, когда управление активами осуществляется не на основе юридического права собственности, а с позиции владения полученными экономическими выгодами. По мнению Я.В. Соколова, «...в случае, если между юри-

дическим и экономическим осмыслением факта хозяйственной жизни существует противоречие, бухгалтеру следует выбрать экономическую интерпретацию факта хозяйственной жизни» (Сokolov, 2003: 62-67). Данная позиция согласуется с принципом бухгалтерского учета «приоритет содержания над формой», согласно которому операции и другие события следует отражать в соответствии с их экономической реальностью, а не только их юридической формой.

Этот подход реализован в МСФО 17 «Аренда», согласно которому на балансе арендатора отражается арендуемый объект, приобретенный на правах финансового лизинга. Одновременно субъект приобретает финансовые выгоды от использования арендуемого актива на протяжении большей части срока его экономической службы. При этом в целях объективного отражения уровня экономических ресурсов и обязательств финансовый лизинг в бухгалтерском балансе арендатора должен быть отражен в качестве обязательства по выплате будущих арендных платежей.

Международные стандарты финансовой отчетности трактуют активы как контролируемые организацией ресурсы, от которых фирма ожидает экономических выгод в будущем. Признаки актива (Обушенко, 2016: 5-7):

а) *актив приносит экономические выгоды.* Рабочая сила является фактором производства, позволяющим работодателю производить и продавать произведенные работниками продукты (работы, услуги). Фирма имеет возможность получать будущие экономические выгоды от использования человеческого капитала как актива на протяжении всего срока действия трудового договора;

б) *наличие контроля над активом.* Приобретение организацией рабочей силы носит процесс найма, оформляется трудовым договором и приказом на работу. Фирма обладает полномочиями в отношении человеческого капитала как актива, имеет возможность влиять на доход при помощи осуществления своих полномочий. Работодатель вправе предъявлять требования к уровню образования, стажу работы, опыту работы по специальности и другие требования. Устанавливается дата начала работы, место работы, режим рабочего времени и времени отдыха, размер и порядок выплаты заработной платы. Работодатель поручает сотруднику конкретную работу, контролирует ее выполнение, в случае невыполнения привлекает работника к дисциплинарной ответственности. Таким обра-

зом, работодатель контролирует человеческий капитал;

в) *оценка актива.* На этапе, когда трудовая деятельность еще не начата, человек направляет свои усилия на получение воспитания и образования. В целях адаптации к постоянно меняющимся условиям трудового процесса работник неоднократно повышает квалификацию, совершенствует умения и навыки. Оценка человеческого капитала представляет собой денежное выражение накопленных знаний умений и навыков индивидуума для получения обобщающих данных по организации при составлении финансовой отчетности.

Если человеческий капитал способен приносить экономические выгоды в будущем, фирма имеет право контроля, первоначальная стоимость определяема, то он может рассматриваться как актив, и быть выделен в качестве объекта бухгалтерского учета. Изучение человеческого капитала как учетной категории в управлении бизнесом позволяет уделить должное внимание развитию концепций учета и анализа деятельности фирмы, для использования скрытых потенциалов нематериальных ресурсов.

Бухгалтерский учет человеческого капитала представляет собой упорядоченную систему сбора, регистрации и обобщения информации в денежном выражении путем сплошного, непрерывного и документального учета. Фирма раскрывает в учетной политике способы ведения бухгалтерского учета человеческого капитала, а именно: первичного наблюдения, стоимостного измерения, текущей группировки, итогового обобщения.

Когда человек по окончании учебного заведения устроился на работу, впервые в трудовой книжке делается запись о приеме на работу, в штате фирмы появляется новый работник, а в балансе фирмы возникает новый человеческий капитал. На основании удостоверения, диплома об образовании идентифицируется сотрудник, в автоматизированной бухгалтерской системе в карточке по учету человеческого капитала делается учетная запись по уровню и этапу образования, объему полученного образования. За время работы сотрудника в карточку вносятся данные по вновь созданный человеческий капитал, увеличение (уменьшение) капитала по результатам переоценки, другие данные. Проверить полноту и достоверность записей можно в ходе инвентаризации человеческого капитала.

Человеческий капитал относят к нематериальным активам, которые не имеют физической

формы, но при этом имеют для фирмы определенную ценность. Человеческий капитал превращается в активы фирмы. Человеческий капитал не является взаимозаменяемым. В фирме индивидуальный человеческий капитал формирует корпоративную культуру, среду. Человеческий капитал присущ людям и не может находиться в собственности фирмы.

Нематериальные активы – проблемный в настоящее время вопрос в методологии бухгалтерского учета как для казахстанских, так и для зарубежных фирм, что прежде всего связано со сложностью самого предмета, определение критериев классификации и признания нематериальных активов. Если обратиться к МСФО 38 «Нематериальные активы» и ряду положений МСФО 3 «Объединение бизнеса», МСФО 36 «Обесценение активов» и другие, можно проследить, что международный подход к определению нематериальных активов опирается на перечень критериев их идентификации из остальной массы активов, исходя из формы актива и целей исследования.

Однако человеческий капитал в условиях развития инноваций, став, бесспорно, главным экономическим ресурсом, должен быть обеспечен методикой бухгалтерского учета и методикой его учетной оценки, приемами трансформации результатов учета в финансовой отчетности. Сложность обновления теории учета человеческого капитала усилена тем, что длительным является не только путь формирования человеческого капитала как носителя знаний, но и процесса его превращения в технологические новации. Именно человеческий потенциал, в отличие от иных форм активов, различается тем свойством, что его создание занимает длительное время и основано на умственной деятельности человека, которая олицетворяет затраченное время и ресурсы, но которая тяжело поддается учету и оценке в информационной системе субъекта (Каплан, 2003: 320).

По определению Американской ассоциации бухгалтеров, «процесс учета человеческого капитала состоит в его идентификации, измерении, а также передачи информации заинтересованным сторонам». Необходимость учета и анализа человеческого капитала для фирмы определяется тем, что люди представляют из себя ценность, потому что они производят материальные ценности и услуги, которые можно количественно измерить. Однако, в отличие от других видов активов, данная ценность не может находиться в чьей-либо собственности. Фирма не может ее

присвоить. Кроме того, ценность человека как производственного ресурса во многом зависит от того, каким образом организован сам производственный процесс и каковы формирующиеся в фирме человеческие отношения. Последний факт не принимается во внимание классической микроэкономической теорией. Игнорировался он и традиционной практикой учета и анализа финансово-хозяйственной деятельности. В рассуждении о качественном и количественном представлении информации в отчетности фирмы уместным будет вопрос о том, насколько целесообразно и в каком объеме представлять информацию в финансовой отчетности о человеческом капитале, который по сути есть капитал в форме интеллектуальных способностей и практических навыков, полученных в процессе образования и осуществления практической деятельности человека (Кузьменко, 2013: 170-174).

Единственным регламентирующим порядок учета нематериальных активов документом является МСФО 38 «Нематериальные активы». Но международный стандарт не содержит специальных акцентов об отражении в отчетности такого показателя, как человеческий капитал. Поэтому назрела необходимость в разработке новых классификационных позиций счета 2700 «Нематериальные активы». Как один из вариантов рекомендуем следующую схему: к счету 2700 открыть субсчет 2701 «Право на пользование знаниями и умениями сотрудников» (аналитический учет организовывается по каждому сотруднику).

В то же время информацию о персонале можно представлять в нефинансовой отчетности. Согласно МСФО 1 «Представление финансовой отчетности», фирма может представлять дополнительную информацию, сопутствующую финансовой отчетности, если исполнительный орган считает ее полезной для заинтересованных пользователей при принятии экономических решений. В современных условиях такой дополнительной информацией может быть информация о человеческом капитале.

Заключение

Функционируя подобно физическому капиталу, человеческий капитал имеет некоторые фундаментальные отличия, главное из которых заключается в его неотделимости от лица своего носителя. Как следствие, на рынке устанавливаются только цены за «аренду» человеческого капитала (в виде ставок заработной платы),

тогда как цены на его активы отсутствуют. Это серьезно усложняет анализ. Во-вторых, человеческий капитал способен повышать эффективность деятельности как в рыночном, так и вне-рыночном секторе экономики. При этом доход от него может принимать как денежную, так и неденежную формы. Человеческий капитал признан важнейшим фактором развития современного инновационного общества. Однако данный объект экономической действительности не находит своего отражения в системе традиционного бухгалтерского учета. Следовательно, не все

факты современной хозяйственной жизни подлежат регистрации, что нарушает принцип объективности.

Существует острая потребность учитывать человеческий капитал в бухгалтерском учете, с отражением инвестиций в данный актив, а также анализировать их эффективность. Появление нового объекта требует внесения изменений и дополнений к типовому Плану счетов и разработки методик отражения в бухгалтерском учете хозяйственных операций, связанных с инвестированием средств в человеческий капитал.

Литература

- Смит А. Исследование о природе и причинах богатства народов. – М.: Соцэкгиз, 1962. – 176 с.
- Маркс К., Энгельс Ф. Сочинения. Издание 2. Том 24. – М.: Политиздат, 1961. – 643 с.
- Маршалл А. Принципы экономической науки. – М.: Прогресс, Т. 1, 1993. – 415 с.
- Возникновение и развитие понятия социально-экономической категории «человеческий капитал». – <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=25&page=14>
- Добрынин А.И., Дятлов С.А., Цыренова Е.Д. Человеческий капитал в транзитивной экономике. – М.: Наука, 2002. – 309 с.
- Максимович В.І. Роль інвестицій в людський капітал у економічному розвитку держави // Вісник КЕФ КНЕУ імені В. Гетьмана, №2, 2011. – С. 204 – 211.
- Макконнелл К.Р., Брю С.А. Экономикс. В 2 т. – М.: Инфра-М, 1992. – 399 с.
- Flamholtz E. Human Resource Accounting: Advances in Concepts, Methods, and Applications The Jossey-Bass management series. Izdatel Springer Science & Business Media, 2012. – 390 s.
- Фитц-енц Я. Рентабельность инвестиций в персонал. Измерение экономической ценности персонала. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.
- Армстронг М. Практика управления человеческими ресурсами. – 10-е изд. / Пер. с англ.; под ред. С.К. Мордовина. – СПб.: Питер, 2010. – 848 с.
- Куликов А.А. Человеческие ресурсы как учетная категория. – <http://www.misbfm.ru/article/chelovecheskie>
- Гошунова А.В. Контроль в бухгалтерском учете инвестиций в человеческий капитал спортивных организаций // Экономика и управление: анализ тенденций и перспектив развития: материалы докладов XII Межд. науч.-прак. конфер., 28 апреля 2014 г. – Новосибирск: ЦРНС, 2014. – С. 157-163.
- Мейриева М.А. Развитие методического обеспечения учета и анализа человеческих ресурсов коммерческой организации: стратегический аспект: специальность: Дис. на соис. уч. ст. канд. экон. наук. – Ростов н/Д., 2006. – 27 с.
- Чайковская Л.А., Быстрова Ю.О. Интеллектуальный капитал в финансовой отчетности // Международный бухгалтерский учет, №4, 2011. С. 10 – 19.
- Гошунова А.В. Учет инвестиций в человеческий капитал в профессиональных спортивных организациях: Дис. на соис. уч. ст. канд. экон. наук, Нижний Новгород, 2014. – 240 с.
- Агеева О.А. Требования к формированию отчетности по МСФО // Бухгалтерский учет, №14, 2006. С. 51 – 57.
- Кутер М.И. Бухгалтерский учет: основы теории: Учеб. пособие. – М.: Экспертное-бюро-М, 1977. – 496 с.
- Тонкошкурова Н.С. О представлении информации о знаниях сотрудников в отчетности, составляемой в соответствии с МСФО // Аудит и финансовый анализ, №2, 2010. С. 170 – 174.
- Шихвердиев А.П. Управление человеческим капиталом как фактор обеспечения корпоративной безопасности предприятия. – Сыктывкар: Изд. СыктГУ, 2012. – 136 с.
- Давидок Т.В. Дискуссионные проблемы бухгалтерского отражения человеческого капитала предприятия // Международный бухгалтерский учет, №3, 2011. С. 49 – 57.
- Петрук О.М. Договірні зобов'язання і права в бухгалтерському облжу: Дис. канд. экон. наук. – Житомир, 2000. – 212 с.
- Легенчук С.Ф. Бухгалтерське вщображення штелектуального кашгалу: Дис. на соис. уч. ст. канд. наук. – Житомир, 2006. – 264 с.
- Canning J.B. The Economics of Accountancy. – N.Y.: Ronald Press, 1929.
- Schultz T.W. The Economic Value of Education. – New York: Columbia University Press, 1963. – 123 p.
- Кузнецова М.А. Учетный подход к управлению человеческими ресурсами в инновационной экономике // Фундаментальные исследования, №2-3, 2016. С. 578 – 582.
- Ясинская О.С. Теоретическое обоснование экономической сущности человеческого капитала как нового объекта чета и анализа // Вестник Полоцкого государственного университета. Серия «Экономические и юридические науки», №5, 2015. С. 112 – 118.

Edvinsson L, Malone M.S. Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. – N.Y., 1997.

Нидлз Б., Андерсон Х., Коуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ.; под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.

Соколов Я.В. Бухгалтерский учет как метод концептуальной реконструкции хозяйственных процессов // Бухгалтерский учет, №15, 2003. – С. 62 – 67.

Обущенко Т.Н. Бухгалтерский учет человеческого капитала // Интернет-журнал «Науковедение», №3, том 8, 2016.

Каплан Р.С., Нортон Д.П. Сбалансированная система показателей. От стратегии к действию. Пер. с англ. – М.: ЗАО «Олимп-Бизнес», 2003. – 320 с.

Кузьменко О.А., Масюк Н.А. Человеческий капитал как объект бухгалтерского учета и отчетности // Вопросы экономики и права, №12, 2013. – С. 170 – 174.

References

Armstrong M. (2010) Praktika upravleniya chelovecheskimi resursami [Practice of management of human resources]. 10 edition Per. s angl.pod red. S.K. Mordovina. SPb.: Piter, p. 848.

Ageeva O.A. (2006) Trebovaniya k formirovaniyu otchetnosti po MSFO [Requirements to formation of the reporting under IFRS]. Buhgalterskiy uchet, vol. 14, pp. 51-57.

Canning J.B. (1929) The Economics of Accountancy. NY: Ronald Press, pp. 55-56

Chaykovskaya L.A., Byistrova Yu.O. (2011) Intellektualnyy kapital v finansovoy otchetnosti [The intellectual capital in financial statements]. Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchet, vol. 4, pp. 10-19.

Davidyuk T.V. (2011) Diskussionnyye problemy buhgalterskogo otrazheniya chelovecheskogo kapitala predpriyatiya [Debatable problems of accounting reflection of the human capital of the enterprise]. Mezhdunarodnyy buhgalterskiy uchet, vol.3, pp. 49-57.

Dobryinin A.I., Dyatlov S.A., Tsyrenova E.D. (2002) Chelovecheskiy kapital v tranzitivnoy ekonomike [The human capital in transitive economy]. M.: Nauka, p. 309.

Edvinsson L., Malone M.S. (1997) Intellectual Capital: Realizing Your Company's True Value by Finding Its Hidden Brainpower. NY.

Fittsents Y. (2006) Rentabelnost investitsiy v personal. Izmerenie ekonomicheskoy tsennosti personala [Profitability of investments into personnel]. M.: Vershina, p. 320.

Flamholtz Eric G. (2012) Human Resource Accounting: Advances in Concepts, Methods and Applications. The Jossey-Bass management series. Springer Science & Business Media, 390 p.

Goshunova A.V. (2014) Kontrol v buhgalterskom uchete investitsiy v chelovecheskiy kapital sportivnykh organizatsiy [Control in accounting of investments in the human capital of sports organizations]. Materialy dokladov XII mezhd. nauch.-prak. konfer. Novosibirsk, pp. 157-163.

Goshunova A.V. (2014) Uchet investitsiy v chelovecheskiy kapital v professionalnykh sportivnykh organizatsiyah [Accounting of investments into the human capital in the professional sports organizations]. Nizhniy Novgorod, p. 240.

Kaplan R.S., Norton D.P. (2003) Sbalansirovannaya sistema pokazateley. Ot strategii k deystviyu [Balanced system of indicators. From strategy to action] Per. s angl. M.: ЗАО «Олимп-Бизнес», p. 320.

Kuzmenko O.A., Masyuk N.A. (2013) Chelovecheskiy kapital kak ob'ekt buhgalterskogo ucheta i otchetnosti [Human capital as object of accounting and reporting]. Voprosy ekonomiki i prava, vol. 12, pp.170-174.

Kuznetsova M.A. (2016) Uchetnyy podhod k upravleniyu chelovecheskimi resursami v innovatsionnoy ekonomike [Registration approach to management of human resources in innovative economies]. Fundamentalnyye issledovaniya, vol. 2-3, pp. 578-582.

Kulikov A.A. (2007) Chelovecheskie resursy kak uchelnaya kategoriya [Human resources as registration category]. <http://www.misbfm.ru/article/chelovecheskie>, vol. 1, pp. 64-67.

Kuter M.I. (1977) Buhgalterskiy uchet: osnovy teorii [Accounting: theory bases]. Ucheb. posobie. M.: Ekspertnoe-byuro-M, p. 496.

Korchagin Yu.A. (2012) Perspektivy razvitiya Rossii. Chelovecheskiy kapital i innovatsionnaya ekonomika [Emergence and development of a concept of social and economic category «human capital»] <http://www.lerc.ru/?part=articles&art=25&page=14,-page=14>.

Legenchuk S.F. (2006) Buhgalterskev schobrazhennya intelektualnogo kapitala [Accounting display of the intellectual capital]. Zhitomir, p. 264.

Makkonnell K.R., Bryu S.A. (1992) Ekonomiks [Economy(science)]. V 2 t. M.: Infra-M, p. 399.

Maksimovich V.I. (2011) Rol Investitsiy v lyudskiy kapital u ekonomichnomu rozvitiyu derzhavi [Role of investments into the human capital in economic development of the state]. VIsnik KEF KNEU ImenI V. Getmana, vol. 2, pp. 204-211.

Marks K., Engels F. (1961) Sochineniya [Compositions]. M.: Politizdat, vol. 2, no 24, p. 643.

Marshall A. (1993) Printsipy ekonomicheskoy nauki [Principles of economic science]. M.: Progress, vol. 1, p. 415.

Meyrieva M.A. (2006) Razvitiye metodicheskogo obespecheniya ucheta i analiza chelovecheskiykh resursov kommercheskoy organizatsii: strategicheskyy aspekt [Development of methodical ensuring account and analysis of human resources of the commercial organization: strategic aspect]. Rostov n/D, p. 27.

Nidlz B. (1993) Printsipy buhgalterskogo ucheta [Principles of accounting]. Per. s angl.pod red. Ya.V. Sokolova. M.: Finansy i statistika, p. 496.

Obuschenko T.N. (2016) Buhgalterskiy uchet chelovecheskogo kapitala [Accounting of the human capital]. Internet-zhurnal «Naukovedenie», №3, vol. 8., pp. 5-11.

Petruk O.M. (2000) Dogovirni zobov'yazannya i prava v buhgalterskom uoblzhu [Contractual obligations and the rights in accounting]. Zhitomir, p. 212.

Schultz T.W. (1963) The Economic Value of Education. New York: Columbia University Press, p. 123. <https://business-plan.jimdo.com/>

Smit A. (1962) Issledovanie o prirode i prichinah bogatstva narodov [Research about the nature and the reasons of wealth of the people]. M.: Sotsekgiz, 176 p.

Shihverdiev A.P. (2012) Upravlenie chelovecheskim kapitalom kak factor obespecheniya korporativnoy bezopasnosti predpriyatiya [Management of the human capital as factor of ensuring corporate safety of the enterprise]. Syiktyivkar: Izd. SyiktGU, p. 136.

Sokolov Ya.V. (2003) Buhgalterskiy uchet kak metod kontseptualnoy rekonstruktsii hozyaystvennykh protsessov [Accounting as method of conceptual reconstruction of economic processes]. Buhgalterskiy uchet, vol. 15, pp. 62-67.

Tonkoshkurova N.S. (2010) O predstavlenii informatsii o znaniyah sotrudnikov v otchetnosti, sostavlyаемой в соответствии с MSFO [About submission of information on knowledge of employees in the reporting made according to IFRS]. Audit i finansovyy analiz, vol. 2, pp. 170-174.

Yasinskaya O.S. (2015) Teoreticheskoe obosnovanie ekonomicheskoy suschnosti chelovecheskogo kapitala kak novogo ob'ekta ucheta i analiza [Theoretical reasons for an economic entity of the human capital as new accounting item and analysis]. Vestnik Polotskogo gosudarstvennogo universiteta. Seriya «Ekonomicheskie i yuridicheskie nauki», vol. 5, pp. 112-118.

Abraliyev O.¹, Bolatzhanuly T.², Abdimoldayeva A.³

¹d.e.s., e-mail: onal-08@mail.ru

²master student, e-mail: talga_bol.85@mail.ru

³master student, e-mail: abdi_ainur@mail.ru

Kazakh National Agrarian University, Kazakhstan, Almaty

**INTEGRATION OF THE PROJECT MANAGEMENT
INTO DEVELOPING THE CORPORATE SECTOR OF ALMATY**

The project management may be defined as achieving project targets of the business objectives through implementation, introduction, adoption or application of various methods, processes, skills, techniques, experience and technologies.

The purpose of the research is to define the attitude of employees and the higher management towards the project management as the success factor in the future development of their organisation. The research object is the city of Almaty which makes this work the case study.

The research methodology is based on epistemological philosophy, deductive approach. Moreover, the quantitative methods are used to analyse the research data.

The research practical significance is in describing why the project management is not wide spread in the corporate sector of Almaty which also includes small enterprises like shops or family businesses.

The research results illustrate that at 90% significance level not every type of a business enterprise would introduce the project management strategies improving the management quality in their company.

Key words: project management, corporate sector, organisational development.

Абралиев О.¹, Болатжанұлы Т.², Абдимолдаева А.³

¹э.ф.д., e-mail: onal-08@mail.ru

²магистрант, e-mail: talga_bol.85@mail.ru

³магистрант, e-mail: abdi_ainur@mail.ru

Қазақ ұлттық аграрлық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

**Алматы қаласының корпоративтік секторына
жобалық басқаруды біріктіру**

Жобалық басқару әр түрлі әдістерді, процестерді, дағдыларды, техникаларды, тәжірибелерді және технологияларды жүзеге асыру, енгізу, қабылдау немесе қолдану арқылы жоба мақсаттарына жету ретінде сипатталады.

Зерттеудің мақсаты қызметкерлердің және жоғарғы басшылықтың жобалық басқаруды ұйымның болашақ дамуында табысқа жету факторы ретінде қарастыруын сипаттау болып табылады. Зерттеу нысаны – Алматы қаласы.

Зерттеудің әдіснамасы эпистемологиялық философияға, дедукциялық тәсілдемеге негізделген. Сонымен қатар, зерттеу мәліметтерін талдау үшін сандық әдістер де қолданылады.

Зерттеудің практикалық маңызы Алматы қаласының корпоративтік секторында (дүкендер немесе отбасылық бизнес сияқты шағын кәсіпорындарды қоса алғанда) жобалық басқарудың кең таралмағандығын сипаттау.

Зерттеу нәтижелері 90% мәнділік деңгейде әрбір кәсіпорынның басқару сапасын жақсартуға бағытталған жобалық басқару стратегиясын енгізуге дайын еместігін көрсетеді.

Түйін сөздер: жобалық басқару, корпоративтік сектор, ұйымдық даму.

Абралиев О.¹, Болатжанулы Т.², Абдимолдаева А.³

¹Д.э.н., e-mail: onal-08@mail.ru

²магистрант, e-mail: talga_bol.85@mail.ru

³магистрант, e-mail: abdi_ainur@mail.ru

Казахский национальный аграрный университет, Казахстан, г. Алматы

Интеграция проектного менеджмента в развитие корпоративного сектора г. Алматы

Управление проектом может быть описано как достижение целей проекта путем осуществления, внедрения, принятия или применения различных методов, процессов, навыков, техник, опыта и технологий.

Целью исследования является описание отношения сотрудников и высшего руководства к управлению проектами как фактора успеха в будущем развитии их организации. Объект исследования – город Алматы.

Методология исследования основана на эпистемологической философии, дедуктивном подходе. Кроме того, используются количественные методы для анализа данных исследований.

Практическая значимость исследования заключается в описании того, почему управление проектами не очень распространено в корпоративном секторе Алматы, который также включает в себя небольшие предприятия, такие как магазины или семейный бизнес.

Результаты исследования показывают, что на уровне значимости 90% не каждый вид бизнес-предприятия будет внедрять стратегии управления проектами, улучшающие качество управления в их компании.

Ключевые слова: управление проектами, корпоративный сектор, организационное развитие.

Introduction

The research work was applied to the micro-scale of Almaty instead of considering the entire Kazakhstan. The city of Almaty is one of the major economic powerhouses and industrial centres of the Republic of Kazakhstan (IBP, 2015). Therefore, the corporate culture has the significant presence in the economic life of this city.

The 'hidden hand' of the corporate market helps to adjust the balance between supply and demand by creating the economic environment which forces unsuccessful organisations to bankrupt. On the other hand, the city of Almaty offers growth potentials for any venture which has the competitive ability and may help to satisfy the population needs and preferences. The supply side of the business sector may adjust to the corporate market through adopting strategies that improve the operational performance, e.g. increasing business management quality.

In the last twenty years adopting, improving, integrating or developing management improvement techniques based on the project management are becoming part of the corporate strategy among the transnational corporations. However, it is impossible to adopt their experience without the analysis of the business sector in Almaty.

The contribution of this research is to describe what kind of attitudes the local population may have towards integrating project management techniques

to generate the corporate growth. This research was restricted by the geographical boundaries of the city of Almaty. The research trajectory acknowledges the fact that Kazakhstan has too complex economic structure while having big territory, and too diverse while having large number of economic links with other countries in order to be considered as the research target. There are five types research barriers:

1. Time: only several years of in-depth research (preferably including the international scientific cooperation) may help to create the detailed analysis for every region of every oblast of Kazakhstan – only then the average and generalised picture of Kazakhstani business environment may be projected.

2. The human resources. Analysing the Kazakhstan's business market is a task for a research institution with international links rather than a job for three researchers.

3. Data gathering. Every region in any oblast of Kazakhstan has its own unique business environment. However, collection and storage for that kind of big data without advanced informational technologies is not possible for a researcher.

4. The financial constraints. Any research involved with the big data analysis would require significant financial subsidies, e.g. cost of hiring people to process data or interview others.

5. The word limitation would not allow to define the attitude of the local population towards adopting the business management techniques based on the project management methods for

every single region of Kazakhstan – many book or encyclopaedia volumes may be required to achieve this goal.

To sum up, the research object is the city of Almaty. The research topic is what type of attitude the local population in the city of Almaty has towards integration of management improvement practices based on the project management. The research hypotheses include the null and the alternative hypothesis. In addition, the research method is positivist epistemology.

The research sample and methods

The business market of Almaty is analysed from the perspectives of both the supply side (higher managerial staff and employees) and the demand side. The participants were chosen based on their residency in the city of Almaty to analyse the current state of project management ideas in the business environment from the market supply side view based on anonymous interviewing. On the other hand, there is some potential that not interviewees are going to live in the city of Almaty in the near future.

The research methodology is based on the research onion defined by Saunders et al. which has the following «layers» (Bryman, 2008; Saunders et al., 2012):

1. The research method is based on epistemological philosophy because of being concerned whether the concept of the project management should be treated as the norm for Kazakhstani business environment. Another reason is the fact that the quantitative methods are used for testing the presence of links.

2. The philosophical stance is positivism due to the following reasons:

- the research questions are possible to test;
- the research relies on the statistical analysis;
- the source for the data is the observable reality;
- the work runs tests that define whether relationships are present;
- the statistical results (that need the quantitative analysis) are used for making generalisations.

3. The research approach is deductive because existing theories were used to define hypotheses for testing two particular research questions.

4. The research strategy is the case study because the work is limited by the boundaries of Almaty.

5. The analysis of the research data is based on the quantitative methods.

Literature review

The project management may be defined as achieving project targets of the business objectives through implementation, introduction, adoption or application of various methods, processes, skills, techniques, experiences and technologies (Berkun, 2008; Lester, 2007; Schwaber, 2004; Williams, 2008). A business project itself may be correlated with the specific set of actions and endeavours that may help in achieving planned objectives often related to the business strategy in different scopes and terms such as time, quality, quantity or cost (Abyad, 2018; Kleinaltenkamp et al., 2016; Rumser et al., 2018; Schwaber, 2004; Sellars, 2009). The project management may be considered as successful if the set objectives are achieved based on their acceptance and achievement criteria often within the predefined budget size and timescale (Brinkworth, 2016; Hill, 2013; Lehmann, 2018; Proctor, 2011).

One of the significant indicators that between the business project management process compared to the process of management in general is the presence of clear parameters that define limitations and recommendations towards the results and the process of management, e.g. the presence of the finite timespan (Berkun, 2008; Walter, 2014; Young, 2013).

There are several components that are required for implementing the project management in any organisation (Fisher et al., 2008; Schwaber, 2004):

1. The precise description in which cases creating projects are necessary, and how that may help to achieve the corporate strategy (Taggart, 2015; Wills, 2010).

2. The clear definition of requirements related to measurable project parameters, e.g. estimating resource output and input, prognosis of timescales (Berkun, 2008; Dorndorf, 2012; Gault, 2013).

3. The detailed explanation how the project may justify investments or any other resource usage (Schwindt, 2006; Sussman et al., 2011).

4. Ensuring that the project funding would not violate any internal and external corporate agreements (Frame, 2002; Verzuh, 2015).

5. The research and development of the initial project plan often based on the analysis of the big data and the internal corporate data (Collier, 2012; Liebowitz, 2016).

6. The application of various talent and leadership management techniques, adopting different motivational programmes for the staff that

delivers the project (Beel, 2007; Coleman et al., 2016; Collings et al., 2018).

7. Minimising the project risks and monitoring any significant changes (Barkley, 2004; Comminos et al., 2005).

8. Ensuring that the project progress would not violate or create threat for the set project plan (Berkun, 2008; Shtub et al., 2017).

9. Controlling the budget, and output and input of any other resources involved with the project management (Callahan et al., 2011).

8. Checking whether the stakeholders involved with the enterprise, where the project is implemented, are defined correctly (Jepsen et al., 2013). Maintaining communication channels with the significant stakeholders and ensuring to deliver that feedback to the project team if necessary (Roeder, 2013).

9. Ensuring to pass the project from one team to another (if necessary) within the adequate timescale while maintaining the data security at the level that matches the organisational ethical standards (Berkun, 2008; Spalek, 2018).

10. Closing the project when necessary while controlling that process based on the pre-defined parameters, e.g. transferring the data in the secure location and giving new tasks for the staff (Berkun, 2008; Lester, 2007; Schwaber, 2004).

There are three significant management parameters that may define limitations and objectives related to the project: time, cost and quality (Wilson, 2015). Time management and scheduling techniques may help to develop deadlines and other types of schedules related to different tasks affiliated with a project (Dorndorf, 2012; Wilson, 2015). Moreover, costs may define how to control acquired funds, how much funding is required during different stages of the project, which way the costs can be minimised, how the balance between the resource output and input may be optimised (Callahan et al., 2011; Wilson, 2015). The quality parameters may define how different stages of the tasks affiliated with the project should be delivered, and how to measure the completion and progress for those tasks (Lester, 2007; Wilson, 2015). Therefore, the project management defines how to make the staff things done without violating deadlines and within the agreed budget while optimising costs and minimising risks (Dorndorf, 2012; Callahan et al., 2011; Lester, 2007; Wilson, 2015).

Any project with an organisation should be considered separate from «usual or day-to-day» business activities because of involving people to

join the effort together on completing the specific project objectives which may have significant differences with the daily job routine (Fangel, 2018). Ensuring the effective teamwork while applying different staff motivational strategies may build the foundation for securing the success of any project (Beel, 2007). The project development is often related to defining various discrete packages for the set of actions that deliver the set goals (Berkun, 2008). There are wide variety of parameters, factors, reasons and microeconomic relationships within and outside of an organisation that may impact on how hard it would be to implement the project management in action (Andler, 2012). The set actions often have pre-defined scale, the significance level in the hierarchy of tasks, and often the factors that may define complexity of those tasks (McNellis et al., 2006). On the others hand, there are many common factors that relate the project management both in the small and macro-scopes (Andler, 2012; Beel, 2007; McNellis et al., 2006). For instance, managing the needs of a family or the state have some similarities as in both cases there is the need to ensure the food security and provide clothing. There are different ways using what kind of factors to define the project objectives (Gault, 2013; Wilson, 2015):

- outputs, e.g. producing more products by the next year;
- outcomes, e.g. define what makes the customers upset about an enterprise;
- profits and benefits, e.g. reduced customer service time;
- tactical objectives that may help in achieving the corporate strategy, e.g. increasing the market share.

The integration of management processes for developing an enterprise based on the project management techniques may often target producing the end product which may have the long-lasting beneficial changes for the accomplishment of the organisational strategy (Andler, 2012; Wilson, 2015). Therefore, prognosis, planning and control of different set of tasks may become necessary to ensure that the project is implemented in the venture. The projects may require the formal management structure and hierarchy due to the following factors (Berkun, 2008; Lester, 2007; Schwaber, 2004; Wilson, 2015):

1. The research and development, production of tangible or intangible goods and services may require organising efforts of many people with different specialisations into one structure;

2. The business processes may have definite timespan with clear starting and ending points which means the need for the intermediary that would monitor those processes.

3. The presence of complex, energy-consuming processes and tasks involved with the operation of an enterprise.

4. The business may have constantly changing process spans that require prognosis and implementing changes by the external structures.

5. The presence of the significant risks related to running a business.

6. The business may require significant amount of investments during different periods of its operation, e.g. acquisition of factories that may simplify the product chain management.

Implementing the project management in any organisations that only relied on the direct management often due to their small size may create the following benefits (Andler, 2012; Beel, 2007; McNellis et al., 2006; Wilson, 2015):

- higher chances of achieving various tasks assigned to the different projects that significantly differ from the daily business routine;
- better resource and budget use;
- higher chance to satisfy the needs of the business stakeholders;
- the potentials of expanding the business due to creating more free time for the higher management that would not need to «directly manage» every single business process.

Results and discussion

The research results may help to define what kind of difficulties any enterprise in the city of Almaty may face while integrating the project integration techniques into its business architecture. Shifts in the organisational patterns that may help to deal with own management shortfalls may have positive impact on the operational quality. The organisational scale changes are not always successful due to their complexity of implementing, e.g. they often become unpredictable and uncontrollable, or employees often tend to be unsupportive for any significant corporate level changes (By, 2005).

The force field analysis may be used to justify the need for understanding the attitude of the higher management, the non-managerial staff and customers towards the following factors: team working, the management quality, the project management, improving the management

quality by adopting the project management techniques.

According to the force field analysis the driving forces and the restraining forces balance each other to create the status quo which defines the current state of how well organisational reforms are implemented (Burnes, 2014; Iles et al., 2001). The driving forces help to introduce or to continue implementing changes (Iles et al., 2001). Moreover, the restraining forces which try to oppose driving forces by trying to stop or weaken them (Burnes et al., 2013; Iles et al., 2001).

The maintenance of the equilibrium state is related to Lewin's three laws (Iles et al., 2001). The first law states that higher driving forces mean growth in resisting forces. As a result, tension grows but the current state does not change. Another law of Lewin considers that decline in resisting forces may allow to continue towards the desired state without any need to increase tension. Therefore, any decrease in opposing forces is beneficial for group behaviour change. The final Lewin's law according to Iles et al. is that norms of the group have significance while opposing or introducing changes.

To sum up the factors mentioned above, adopting new techniques is inefficient without modelling the attitude and resistance level towards new changes. Defining the attitude of the population towards the project management for improving the management quality was done from two different perspectives: from the supply side angle and from the demand side view of the business market of the city of Almaty.

The figure below demonstrates the attitude of average employees that live in Almaty and work in the business sector based on four different factors: team working, the management quality, the project management and improving the management quality by adopting the project management techniques at the 10% willingness to make Type I error ($\alpha = 0.10$).

The table above demonstrates that at the 90% confidence interval team working, the management quality, the project management and improving the management quality by adopting the project management techniques are considered by the non-managerial staff as the success factor for the future development of their company in the city of Almaty. However, the employees are not the only stakeholders. Therefore, the table below illustrates whether the higher management have done any policies related to those four factors mentioned in the table above.

Table 1 – The hypothesis test based on p-test whether team working, the management quality, the project management and improving the management quality by adopting the project management techniques may have the significant impact at the 10% significance level on the attitude of the non-managerial staff in the business sector of Almaty

Factors	The hypothesis	p-value test		The hypothesis test results
		p-value	Is the p-value bigger than $\alpha = 0.10$?	
Team working	H ₀ : Team working is considered significant by the non-managerial staff. H ₁ : Team working is not considered significant by the non-managerial staff.	0.9	Yes	The null hypothesis cannot be rejected in favour of the alternative hypothesis at the 90% confidence interval for team working. As a result, the non-managerial staff consider team working as the success factor for the future development of their company at 10% significance level.
The management quality	H ₀ : The management quality is considered significant by the non-managerial staff. H ₁ : The management quality is not considered significant by the non-managerial staff.	0.6	Yes	The null hypothesis cannot be rejected in favour of the alternative hypothesis at the 90% confidence interval for team working. As a result, the non-managerial staff consider the management quality as the success factor for the future development of their company at 10% significance level.
The project management	H ₀ : The project management is considered significant by the non-managerial staff. H ₁ : The project management is not considered significant by the non-managerial staff.	0.4	Yes	The null hypothesis cannot be rejected in favour of the alternative hypothesis at the 90% confidence interval for team working. As a result, the non-managerial staff consider the project management as the success factor for the future development of their company at 10% significance level.
Improving the management quality by adopting the project management techniques	H ₀ : Improving the management quality by adopting the project management techniques is considered significant by the non-managerial staff. H ₁ : Improving the management quality by adopting the project management techniques is not considered significant by the non-managerial staff.	0.2	Yes	The null hypothesis cannot be rejected in favour of the alternative hypothesis at the 90% confidence interval for team working. As a result, the non-managerial staff consider improving the management quality by adopting the project management techniques as the success factor for the future development of their company at 10% significance level.
Note: based on interviewing 50 employees which are not in any managerial position.				

The table above demonstrates that at the 90% confidence interval the higher management did not implement any relevant strategies to prove that they have any belief in the significance of the project management, and of improving the management quality by adopting the project management techniques for the future development of their company. In addition, 48 out

of 50 customers said that they are not willing to give up the product quality or consider the price rise as legitimate in order to give chance for the local companies to implement the following type of strategies: team working, the management quality, the project management and improving the management quality by adopting the project management techniques.

Table 2 – The hypothesis test based on p-test on whether the higher management of Almaty’s enterprises have implemented any strategies at the 10% significance level on their community for the following aspects: team working, the management quality, the project management and improving the management quality by adopting the project management techniques

Factors	The hypothesis	p-value test		The hypothesis test results
		p-value	Is the p-value less than $\alpha = 0.10$?	
Team working	<p>H_0: The higher management team considers adopting team working strategies as significant, therefore, has adopted the relevant strategies in the last five years.</p> <p>H_1: The higher management team does not consider adopting team working strategies as significant, therefore, has not adopted any relevant strategies in the last five years..</p>	0.3	No	The null hypothesis cannot be rejected in favour of the alternative hypothesis at the 90% confidence interval for team working. As a result, the higher management considers team working as the success factor for the future development of their company at 10% significance level.
The management quality	<p>H_0: The higher management team considers the management quality as significant, therefore, has adopted the relevant strategies in the last five years.</p> <p>H_1: The higher management team does not consider the management quality as significant, therefore, has not adopted any relevant strategies in the last five years.</p>	0.16	No	The null hypothesis cannot be rejected in favour of the alternative hypothesis at the 90% confidence interval for team working. As a result, the higher management considers the management quality as the success factor for the future development of their company at 10% significance level.
The project management	<p>H_0: The higher management team considers the project management as significant, therefore, has adopted the relevant strategies in the last five years.</p> <p>H_1: The higher management team does not consider the project management as significant, therefore, has not adopted any relevant strategies in the last five years.</p>	0.08		The null hypothesis can be rejected in favour of the alternative hypothesis at the 90% confidence interval for team working. As a result, the higher management has not taken any actions in the last five years to prove their belief in the practical significance of the project management for the future development of their company at 10% significance level.
Improving the management quality by adopting the project management techniques	<p>H_0: The higher management team considers improving the management quality by adopting the project management techniques as significant, therefore, has adopted the relevant strategies in the last five years.</p> <p>H_1: The higher management team does considers improving the management quality by adopting the project management techniques as significant, therefore, has not adopted any relevant strategies in the last five years.</p>	0.02		The null hypothesis can be rejected in favour of the alternative hypothesis at the 90% confidence interval for team working. As a result, the higher management has not taken any actions in the last five years to prove their belief in the practical significance of improving the management quality by adopting the project management techniques for the future development of their company at 10% significance level.
Note: based on interviewing 50 employees which are not in any managerial position.				

Conclusion

At 10% willingness to make Type I error the non-managerial employees that live and work in Almaty understand the significance of improving the management quality by adopting the project management techniques. However, the higher management team at 90% significance level are not allowing to improve the corporate sector of Almaty through adopting innovative methods of management. For instance, at 10% significance level the higher management has not taken any reforms, or not introduced any strategies for improving the management quality by adopting the project management techniques. Moreover, at 10% willingness to make Type I error the project management strategies are not widespread among the higher management team.

The research results illustrate that the attitude of the higher management towards the project management and improving the management quality by adopting the project management techniques may become the significant issue for implementing organisational changes to improve the management quality. Therefore, the next action should be making specific and measurable plan through collecting and analysing data using more interviewees than in this research work. Secondly, make changes which are measurable, achievable and relevant. The third action is to check whether any relevant, time bound or achievable indicator through analysing measurements to indicate opportunities and short comings. Finally, decide upon and implement actions which are relevant, time bound and specific to the process.

References

- Abyad A. (2018) Project Management, Motivation Theories and Process Management. *Middle East Journal of Business*, vol. 13 (4), pp. 18-22.
- Andler N. (2012) *Tools for Project Management, Workshops and Consulting: A Must-Have Compendium of Essential Tools and Techniques*. Hoboken, New Jersey, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Barkley B. (2004) *Project Risk Management*. New York: McGraw Hill.
- Beel J. (2007) *Project Team Rewards: Rewarding and Motivating Your Project Team*. Scotts Valley, California, USA: Create Space LLC.
- Berkun S. (2008) *Making Things Happen: Mastering Project Management*. Paris: O'Reilly.
- Brinkworth J. (2016) *Bridging the Business-Project Divide: Techniques for Reconciling Business-as-Usual and Project Cultures*. New York: Routledge.
- Bryman A. (2008) *Social Research Methods*, 3rd edition. Oxford: Oxford University Press.
- Burnes B., Cooke B. (2013) Kurt Lewin's Field Theory: A Review and Re-evaluation. *International Journal of Management Reviews*, vol. 15 (4), pp. 408-425.
- Burnes B. (2014) *Managing Change*, 6th edition. Pearson: Harlow.
- By R.T. (2005) Organisational change management: a critical review. *Journal of Change Management*, vol. 5 (4), pp. 369-380.
- Callahan K., Stetz G., Brooks L. (2011) *Project Management Accounting: Budgeting, Tracking, and Reporting Costs and Profitability*. Hoboken, New Jersey, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Comminos D., Frigenti E. (2005) *Practice of Project Management*. London: Kogan Page Limited.
- Coleman S., MacNicol D. (2016) *Project Leadership*. New York: Routledge.
- Collier K. (2012) *Agile Analytics: A Value-driven Approach to Business Intelligence and Data Warehousing*. Paris: Addison-Wesley.
- Collings D., Scullion H., Caligiuri P. (2018) *Global Talent Management*, 2nd edition. New York: Routledge.
- Dorndorf U. (2012) *Project Scheduling with Time Windows: From Theory to Applications*. Berlin: Springer-Verlag.
- Fisher C., Pillemer J., Amabile T. (2008) Deep Help in Complex Project Work: Guiding and Path-Clearing Across Difficult Terrain. *Academy of Management Journal*, vol. 61 (4), pp. 1524-1553.
- Fangel M. (2018) *Proactive Project Management*. Zaltbommel: Van Haren Publishing.
- Frame J. (2002) *The New Project Management: Tools for an Age of Rapid Change, Complexity, and Other Business Realities*, 2nd edition. San Francisco: Josey-Bass.
- Gault F. (2013) *Handbook of Innovation Indicators and Measurement*. Cheltenham: Edward Elgar.
- Hill J. (2013) *The Complete Project Management Office Handbook*. Boca Raton, Florida, USA: CRC Press.
- Iles V., Sutherland K. (2001) *Managing Change in the NHS*. London: London School of Hygiene & Tropical Medicine.
- Jepsen A., Eskerod P. (2013) *Project Stakeholder Management*. Farnham: Gower Publishing Limited.
- IBP (2015) *Kazakhstan Investment and Business Guide, Volume 1: Strategic and Practical Information*. Washington, D.C.: International Business Publications.
- Kleinaltenkamp M., Plinke W., Geiger I. (2016) *Business Project Management and Marketing: Mastering Business Markets*. Dordrecht: Springer Heidelberg.

- Lester A. (2007) *Project Management, Planning and Control: Managing Engineering, Construction and Manufacturing Projects to PMI, APM and BSI Standards*, 5th edition. Burlington, Massachusetts, USA: Butterworth-Heinemann.
- Lehmann O. (2018) *Project Business Management*. Boca Raton, Florida, USA: CRC Press.
- Liebowitz J. (2016) *Big Data and Business Analytics*. Boca Raton, Florida, USA: CRC Press.
- McNellis T., Harrington J. (2006) *Project Management Excellence: The Art of Excelling in Project Management*. Chico, California, USA: Paton Press LLC.
- Proctor K. (2011) *Optimizing and Assessing Information Technology: Improving Business Project Execution*. Hoboken, New Jersey, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Roeder T. (2013) *Managing Project Stakeholders: Building a Foundation to Achieve Project Goals*. Hoboken, New Jersey, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Rumeser D., Emsley M. (2018) A systematic review of project management serious games: Identifying gaps, trends, and directions for future research. *Journal of Modern Project Management*, pp. 48-59.
- Schwaber K. (2004) *Agile Project Management with Scrum*. Redmond, Washington, USA: Microsoft Press.
- Schwindt C. (2006) *Resource Allocation in Project Management*. Berlin: Springer-Verlag.
- Saunders M., Lewis P., Thornhill A. (2012) *Research Methods for Business Students*, 6th edition. London: Prentice Hall
- Sellars D. (2009) *Business Plan Project: A Step-by-Step Guide to Writing a Business Plan*. New York: Business Express, LLC.
- Spalek S. (2018) *Data Analytics in Project Management*. Boca Raton, Florida, USA: CRC Press.
- Shtub A., Rosenwein M. (2017) *Hands-on Project Management: Practice your Skills with Simulation Based Training*. Singapore: World Scientific Publishing Co. Pte. Ltd.
- Sussman D., Kurowski L. (2011) *Investment Project Design: A Guide to Financial and Economic Analysis with Constraints*. Hoboken, New Jersey, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Taggart A. (2015) *Project Management for Supplier Organizations: Harmonising the Project Owner to Supplier Relationship*. Farnham: Gower Publishing Limited.
- Verzuh E. (2015) *The Fast Forward MBA in Project Management*. Hoboken, New Jersey, USA: John Wiley & Sons, Inc.
- Walter M. (2014) *Multi-Project Management with a Multi-Skilled Workforce: A Quantitative Approach Aiming at Small Project Teams*. Wiesbaden: Springer Gabler.
- Williams M. (2008) *The Principles of Project Management*. Collingwood, Victoria, Australia: StiePoint Pty. Ltd.
- Wilson R. (2015) *Mastering Project Management Strategy and Processes: Proven Methods to Meet Organizational Goals*. Upper Saddle River, New Jersey, USA: FT Press.
- Young T. (2013) *Successful Project Management*, 4th edition. London: Kogan Page Limited.

МАЗМҰНЫ – СОДЕРЖАНИЕ

1-бөлім Инновациялық даму және кәсіпкерлік	Раздел 1 Инновационное развитие и предпринимательство
<i>Sarsenov N., Zhumagazyeva A.G., Tynabekova G.N.</i> Social responsibility of business in the conditions of modernization of Kazakhstan's economy.....	4
<i>Мухамедиев Б.М., Асанова Р.Н.</i> Анализ позиций Казахстана в отчете Всемирного экономического форума: текущий рейтинг и обзор мер по улучшению рейтинга группы «Инновации»	14
<i>Orazgaliyeva E.B.</i> The theoretical aspects of competitive advantages as an object of marketing management	27
<i>Курманов Н.А., Токсанова А.Н., Мухамеджанова А.А., Сырлыбаева Н.Ш., Петрова М.М.</i> Анализ эффективности инновационной деятельности в странах Евразийского Экономического Союза.....	35
<i>Ситенко Д.А., Есенгельдина А.С.</i> Роль университета в региональной инновационной системе.....	52
<i>Alzhanova N., Sairbayeva A.</i> Social entrepreneurship in Kazakhstan as a new model of sustainable social change: trends, challenges and development prospects.....	60
<i>Bespayeva R.S., Bugubayeva R.O., Omarova A.T., Tazhbayev N.M., Umirzakov S.</i> Management of the development of the innovation environment of the monotown.....	68
<i>Никифорова Н., Смыкова М., Муталиева Л., Жуманов Қ.</i> Современное состояние и тенденции инновационного развития мегаполиса.....	82
2-бөлім Қаржылық-экономикалық қатынастар және ынтымақтастық	Раздел 2 Финансово-экономические отношения и сотрудничество
<i>Onyusheva I.V., Iobizzi G., Prapatsiri S.</i> The Current Issues of the US and China Economic Trade Relations: The Case of ZTE Corporation	94
<i>Shukayev D., Bimurat Zh., Shukayev M., Semenov A.</i> Optimal portfolio selection for a development bank	104
<i>Sadykhanova G.A., Turginbayeva A.N., Celetti D., Nurtasova B.E.</i> The trade and investment cooperation of the EAEU countries.....	117
<i>Спанов М.У., Арбаишьева А.Д.</i> Қазақстанның ЕАЭО елдерімен шекаралық ынтымақтастығының шекара маңындағы аймақтардың экономикалық дамуындағы рөлі	127
<i>Тлесова А.Б., Примбетова С.Ч., Биендиева Л.А.</i> Мемлекеттік сатып алуды мемлекеттік реттеудің шетелдік тәжірибелері.....	139
<i>Zhumabekova G., Kostyrko R.</i> An environmental audit of financial-economic activity of the enterprise.....	149
3-бөлім Қазақстан Республикасы экономика секторларының жағдайы	Раздел 3 Состояние секторов экономики Республики Казахстан
<i>Daulieva G., Doszhan R., Fedorenko R., Kumarova S.</i> State financial support of the agrarian sector of Kazakhstan: current state and problems	158
<i>Tolujew J.</i> Graphic method for modeling material flows in supply chains.....	170

<i>Жиентаев С., Досмухамедова З.</i> Қазақстандағы жерге меншік қатынастарының дамуы (теориялық-практикалық аспектілері).....	179
<i>Аубакирова Ж.Я., Айтбембетова А.Б., Сидоренко Е.Н.</i> Конкурентоспособность туристской отрасли Казахстана в условиях технологической модернизации.....	190
<i>Арын Ә.А.</i> Анализ финансирования высшего образования в мире	202
<i>Сактаганова Г.С., Ювица Н.В., Вольфрам Шарфф</i> Развитие и повышение эффективности транспортно-логистической инфраструктуры	216
<i>Ахметова А.Е., Абдыкерова Г.Ж.</i> Совершенствование методического обеспечения систем управленческого учета и контроля затрат в молочном скотоводстве	227

4-бөлім Раздел 4
Еңбек нарығының Тренды рынка
трендтері труда

<i>Dubina I.N.</i> The facets of creativity economy	244
<i>Medeni T.D.</i> Selected Reflections and Elaborations on Situational Leadership and Management: Proposing Situation-Action Model for Project Contextualization and (Human and) Robot Resource Management.....	254
<i>Ермеқбаева Б.Ж., Айдрус И.А.З., Мұхаділ Ж.Е., Жомартұлы Т.</i> Роль закята в регулировании социального равенства.....	264
<i>Джумамбаев С.К.</i> Прогноз предложения рабочей силы в условиях модернизации рынка труда в Казахстане	273
<i>Байдильдина А.М., Джанианло Р.Е.</i> Человеческий капитал как объект бухгалтерского учета	286
<i>Abraliyev O., Bolatzhanyly T., Abdimoldayeva A.</i> Integration of the project management into developing the corporate sector of Almaty.....	299

CONTENTS

Section 1 Innovative development and entrepreneurship

<i>Sarsenov N., Zhumagazyeva A.G., Tynabekova G.N.</i> Social responsibility of business in the conditions of modernization of Kazakhstan's economy	4
<i>Mukhamediyev B.M., Assanova R.N.</i> Analysis of position of Kazakhstan in the report of the World Economic Forum: current ranking and review of the activities for improving the rating of the «Innovations» group	14
<i>Orazgaliyeva E.B.</i> The theoretical aspects of competitive advantages as an object of marketing management	27
<i>Kurmanov N.A., Toksanova A.N., Mukhamedzhanov A.A., Syrlybayeva N.Sh., Petrova M.M.</i> Analysis of efficiency of innovation activities in the countries of the Eurasian Economic Union	35
<i>Sitenko D.A., Yessengeldina A.S.</i> The role of the university in a regional innovation system	52
<i>Alzhanova N., Saurbayeva A.</i> Social entrepreneurship in Kazakhstan as a new model of sustainable social change: trends, challenges and development prospects	60
<i>Bespayeva R.S., Bugubayeva R.O., Omarova A.T., Tazhbayev N.M., Umirzakov S.</i> Management of the development of the innovation environment of the monotown	68
<i>Nikiforova N., Smykova M., Mutaliyeva L., Zhumanov K.</i> Modern condition and tendencies of innovative development of megapolis	82

Section 2 Financial and economic relations and cooperation

<i>Onyusheva I.V., Iobizzi G., Prapatsiri S.</i> The Current Issues of the US and China Economic Trade Relations: The Case of ZTE Corporation	94
<i>Shukayev D., Bimurat Zh., Shukayev M., Semenov A.</i> Optimal portfolio selection for a development bank	104
<i>Sadykhanova G.A., Turginbayeva A.N., Celetti D., Nurtasova B.E.</i> The trade and investment cooperation of the EAEU countries	117
<i>Spanov M., Arbashiyeva A.</i> The Role of Border Cooperation of Kazakhstan with the EAEU Countries in the Economic Development of Cross-border Regions	127
<i>Tlessova A.B., Primbetova S.Ch., Bimendiyeva L.A.</i> Foreign experience of regulation of public procurement	139
<i>Zhumabekova G., Kostyrko R.</i> An environmental audit of financial-economic activity of the enterprise	149

Section 3 Condition of economic sectors of the Republic of Kazakhstan

<i>Daulieva G., Doszhan R., Fedorenko R., Kumarova S.</i> State financial support of the agrarian sector of Kazakhstan: current state and problems	158
<i>Tolujew J.</i> Graphic method for modeling material flows in supply chains	170

<i>Zhiyentayev S., Dosmukhamedova Z.</i> Development of land ownership relations in Kazakhstan (theoretical and practical aspects).....	179
<i>Aubakirova Zh.Y., Aitbembetova A.B., Sidorenko E.N.</i> Competitiveness of tourism industry of Kazakhstan in terms of technological modernization	190
<i>Aryn A.A.</i> Analysis of funding for higher education in the world	202
<i>Saktaganova G.S., Yuvica N.V., Wolfram Scharff</i> Development and increase of efficiency of transport and logistic infrastructure	216
<i>Akhmetova A.Ye., Abdykerova G.Zh.</i> Improving the methodological support of management accounting systems and control costs in dairy cattle.....	227

Section 4 Labor Market Trends

<i>Dubina I.N.</i> The facets of creativity economy	244
<i>Medeni T.D.</i> Selected Reflections and Elaborations on Situational Leadership and Management: Proposing Situation-Action Model for Project Contextualization and (Human and) Robot Resource Management.....	254
<i>Ermekbaeva B.Zh., Aydrus I., Mukhadil Zh., Zhomartuly T.</i> The role of Zakat in the regulation of social equality.....	264
<i>Jumambayev S.K.</i> Forecast of labor supply in the context of labor market modernization in Kazakhstan	273
<i>Baidildina A.M., Janshanlo R.E.</i> Human capital as an object of accounting	286
<i>Abraliyev O., Bolatshanuly T., Abdimoldayeva A.</i> Integration of the project management into developing the corporate sector of Almaty.....	299