

ISSN 1563-0358; eISSN 2617-7161

ӘЛ-ФАРАБИ атындағы ҚАЗАҚ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТИ

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

№3 (141)

Алматы
«Қазақ университеті»
2022



ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ №3 (141) қыркүйек



04.05.2017 ж. Қазақстан Республикасының Ақпарат және коммуникация министрлігінде тіркелген

Күөлік № 165000-Ж

*Журнал жылдан 4 рет жарыққа шығады
(наурыз, маусым, қыркүйек, желтоқсан)*

ЖАУАПТЫ ХАТШЫ

Салимбаева Р.А. (Қазақстан)
E-mail: rasima_salimbaeva@mail.ru

РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ:

Сагиева Р.К., ә.ғ.д., профессор – ғылыми редактор (Қазақстан)
Тұргынбаева А.Н., ә.ғ.д., профессор – ғылыми редактордың орынбасары (Қазақстан)
Мухамедиев Б.М., ә.ғ.д., профессор (Қазақстан)
Джумамбаев С.К., ә.ғ.к., доцент (Қазақстан)
Жидебеккызы А., PhD (Қазақстан)
Хитахунов А.А., PhD (Қазақстан)

Челетти Д., PhD (Италия)

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

Трифилова А., PhD (Ұлыбритания)

Яковleva T., PhD (Норвегия)

Билан Ю., PhD (Чехия)

Куанова Л.А. (Қазақстан)

ТЕХНИКАЛЫҚ ХАТШЫ

Фалымқызы Г. (Қазақстан)

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



РОССИЙСКИЙ ИНДЕКС
НАУЧНОГО ЦИТИРОВАНИЯ
Science Index

DIRECTORY OF
OPEN ACCESS
JOURNALS
DOAJ

EBSCO



Жоба менеджери

Гульмира Шаккозова

Телефон: +7 701 724 2911

E-mail: Gulmira.Shakkozova@kaznu.kz

ИБ №14803

Пішімі 60x84/8. Көлемі 12,3 б.т. Тапсырыс № 16396.

Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университетінің

«Қазақ университеті» баспа уйі.

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

«Қазақ университеті» баспа үйінің баспаханасында басылды.

Редакторлары:
Гульмира Бекбердиева
Агила Хасанқызы

Компьютерде беттеген

Айгул Алдашева

© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2022

G.Zh. Azretbergenova^{1*} , Zh.K. Zhetibayev¹ , Z.K. Yessymkhanova²

¹Khoja Akhmet Yassawi International Kazakh-Turkish University, Kazakhstan, Turkestan

²Turan-Astana University, Kazakhstan, Astana

*e-mail: gulmira.azretbergenova@ayu.edu.kz

RELATIONSHIP BETWEEN EXTERNAL DEBT AND ECONOMIC GROWTH: PANEL DATA ANALYSIS FOR BRIC COUNTRIES

The BRIC countries are the four largest emerging economies, accounting for a quarter of the world's total GDP. The external debt stock of the BRIC countries (3938 billion USD) corresponds to 46.22% of the total foreign debt stock of the developing countries (8520 billion USD). The role of foreign debt in the economic development of a country is one of the most discussed and interesting topics in macroeconomics among researchers and politicians. Therefore, in this study, the relationship between foreign borrowing and economic growth in BRIC countries was examined. The data set used in the study belongs to the years 1990–2021 and panel cointegration method was used. As a result of the Westerlund (2007) panel cointegration test applied, a long-term relationship was found between foreign borrowing and economic growth variables in BRIC countries. The long-run cointegration vector was estimated with the panel FMOLS estimator. According to our results; The long-run regression coefficient between external debt and economic growth in BRIC countries is -0.1108. This means that when the external debt stock in these countries increases by 1%, economic growth decreases by 0.11%. When evaluated on the basis of countries, the relationship between foreign debt and economic growth is positive for China, while the relationship is negative for Brazil, Russia and India.

Key words: BRIC, External debt, economic growth, panel data analysis.

Г.Ж. Азретбергенова^{1*}, Ж.К. Жетібаев¹, З.Қ. Есымханова²

¹Қожа Ахмет Ясауи атындағы Халықаралық қазақ-туркі университеті, Қазақстан, Түркістан қ.

²Тұран-Астана Университеті, Қазақстан, Астана қ.

*e-mail: gulmira.azretbergenova@ayu.edu.kz

Сыртқы қарыз және экономикалық өсу байланысы: БРИК елдері үшін панельдік деректерді талдау

БРИК елдері әлемнің жалпы ЖІӨ-нің төрттен бірін құрайтын төрт ірі дамушы елдердің экономикасы болып табылады. БРИК елдерінің сыртқы қарыз қоры (3938 млрд. АҚШ доллары) дамушы елдердің жалпы сыртқы қарыз қорының 46,22%-ын (8520 млрд. АҚШ доллары) құрайды. Елдің экономикалық дамуындағы сыртқы қарыздың рөлі макроэкономикадағы зерттеушілер мен саясаткерлер арасында ең көп талқыланатын және қызықты тақырыптардың бірі болып табылады. Сондықтан да, мақаладағы зерттеулерде БРИК елдеріндегі сыртқы қарыз алу мен экономикалық өсу арасындағы байланыс қарастырылды. Зерттеуде пайдаланылған деректер жинағы 1990–2021 жылдарға тиесілі және панельдік коинтеграция әдісі қолданылды. Вестерлунд (2007) коинтеграциялық панельдік тестілеу нәтижесінде BRIC елдеріндегі сыртқы қарыз алу мен экономикалық өсу айнымалылары арасында ұзақ мерзімді байланыс анықталды. Ұзақ мерзімді коинтеграция векторы панельдік FMOLS бағалаушысы арқылы бағаланды. Біздің нәтижелеріміз бойынша, БРИК елдеріндегі сыртқы қарыз бен экономикалық өсу арасындағы ұзақ мерзімді регрессия коэффициенті -0,1108. Бұл елдердегі сыртқы қарыз қоры 1%-ға өссе, экономикалық өсу 0,11%-ға төмендейді деген сөз. Елдер бойынша бағалағанда, сыртқы қарыз бен экономикалық өсу арасындағы байланыс Қытай үшін он болса, Бразилия, Ресей және Үндістан үшін теріс.

Түйін сөздер: БРИК, сыртқы қарыз, экономикалық өсу, панельдік деректерді талдау.

Г.Ж. Азретбергенова^{1*}, Ж.К. Жетибаев¹, З.К. Есымханова²

¹Международный казахско-турецкий университет имени Ходжи Ахмета Ясави, Казахстан, г. Туркестан

²Туран-Астана Университет, Казахстан, г. Астана

*e-mail: gulmira.azretbergenova@ayu.edu.kz

Взаимосвязь между внешним долгом и экономическим ростом: панельный анализ данных по странам БРИК

Страны БРИК являются четырьмя крупнейшими странами с развивающейся экономикой, на долю которых приходится четверть совокупного ВВП стран с развивающейся экономикой. Объем внешнего долга стран БРИК (3938 млрд долларов США) соответствует 46,22% от общего объема внешнего долга развивающихся стран (8520 млрд долларов США). Роль внешнего долга в экономическом развитии страны – одна из самых обсуждаемых и интересных тем макроэкономики среди исследователей и политиков. Поэтому в данном исследовании была рассмотрена взаимосвязь между внешними заимствованиями и экономическим ростом в странах БРИК. В статье использовался набор данных за 1990–2021 годы, а также метод панельной коинтеграции. В результате применения панельного теста коинтеграции Вестерлунда (2007) была обнаружена долгосрочная связь между внешними заимствованиями и переменными экономического роста в странах БРИК. Долгосрочный вектор коинтеграции оценивался с помощью панельной оценки FMOLS. По нашим результатам, коэффициент долгосрочной регрессии между внешним долгом и экономическим ростом в странах БРИК составляет -0,1108. Это означает, что когда объем внешнего долга в этих странах увеличивается на 1%, экономический рост снижается на 0,11%. При оценке по странам взаимосвязь между внешним долгом и экономическим ростом является положительной для Китая и отрицательной для Бразилии, России и Индии.

Ключевые слова: БРИК, внешний долг, экономический рост, анализ панельных данных.

Introduction

The role of foreign debt in the economic development of a country is one of the most discussed and interesting topics in macroeconomics among researchers and politicians. Especially in developing countries, when foreign borrowing encourages growth by increasing investment and technology transfer, it will have a significant contribution to the economic development process of these countries. When it is not used efficiently, the increasing external debt burden will negatively affect economic development and growth (Nath, 2020: 60). External debt can have non-linear effects on the economy. Therefore, at low levels of borrowing, an increase in the external debt-to-GDP ratio can stimulate economic growth; in high indebtedness levels, an increase in this rate may harm the economy. In periods when the ratio of external debt to GDP is high, the economic growth stimulated by the decrease in the real exchange rate causes the transfer of domestic resources to abroad due to external debt service and, as a result, a decrease in savings (Casares, 2015: 222). It is not always possible to make a positive or negative characterization for the net effect of external debt on economic growth. This effect depends on the level of interest rates and the efficient use of foreign resources, and if external debt is used efficiently and borrowing costs are not at high levels,

economic growth is expected to revive. However, if the interest rates on foreign debts are high and these debts are not spent on investments that can meet debt service payments, foreign borrowing will reduce the rate of economic growth.

This study aims to investigate the short-term and long-term effects of the external debt of BRIC countries, which have 54% of the external debt stock of developing countries, on economic growth. The term BRIC refers to the growing markets (Brazil, Russia, India, China) that are expected to be the strongest economies in the world in the next 40 years. BRIC countries have 25% of the world's surface area, 40% of foreign currency and gold reserves, 41% of the world's population and 44% of the workforce. It is estimated that the focus of capital flow, foreign direct investment and global economic dynamics in goods and services trade will shift from OECD countries to BRIC countries in the coming years (Syzdykova, 2018). In the study, the external debt structure and dynamics of the BRIC countries are analyzed based on the available statistical data. In the analysis part of the study, the relationship between external debt and economic growth was examined by Westerlund (2007) cointegration test, using the data of 2000–2020 in BRIC countries. The panel FMOLS method was used to estimate the long-term coefficients between the variables.

Literature Review

How and to what extent external debt affects economic growth is a highly debated issue in the literature. The theoretical literature on this subject has developed mostly due to the debt crisis that occurred in Latin America in the 1980s (Presbitero, 2006: 2). The general theory is that external debt will reduce economic growth. While many of the empirical studies on this subject confirm this theory, some studies have found a meaningless relationship.

Reinhart and Rogoff (2010) examined the effects of external debt on the growth and inflation of countries in developed and emerging markets. As a result of the study, they argued that there is a non-linear relationship between external debt and economic growth. In the study using data from 1946-2009, it was determined that for both country groups, if the external debt exceeds 90% of the GDP, the GDP growth rate decreases. On the other hand, when external debt decreases, the relationship between external debt and growth weakens. Herndon et al. (2013) argue that the effect of external debt on economic growth does not differ above or below any threshold value, in their study of the same period.

Erataş and Başçı Nur (2013) examined the relationship between foreign borrowing and economic growth for 8 emerging economies (Argentina, Brazil, China, Indonesia, Republic of South Africa, India, Mexico and Turkey) with annual data for the period 1990-2010. In the study, panel cointegration analysis was performed to analyze the long-term relationships between the variables, and then the long-term coefficients were estimated. As a result, a negative relationship was determined between foreign borrowing and economic growth in countries other than South Africa and China. This means that external debt affects economic growth negatively.

Eberhardt and Presbitero (2015) examined the linear and non-linear relationship between public external debt and economic growth with data for the period of 1961-2012. They included a total of 118 countries, including 22 low-income, 27 lower-middle-income, 33 upper-middle-income and 36 high-income countries. After performing the panel cointegration analysis, the long-term coefficients were estimated with the CCE (Common Correlated Effects) estimator. As a result, a negative relationship was found between public external debt and long-term growth, and the degree of this relationship differs from country to country.

Table 1 – Literature Summary of Empirical Studies

Author	Period	Country/Country group	Results
Kumar and Woo (2010)	1970–2007	38 developed and developing countries	If the ratio of public debt to GDP increases by 10%, economic growth slows down by 0.2%. This negative relationship is lower in developed countries.
Patillo et al.(2011)	1969-1998	93 developing countries	A non-linear (within an inverted U) relationship was found between external debt and economic growth. In addition, the positive effect of public debt on growth turns negative as soon as the public debt/GDP ratio reaches 30-40%.
Cecchetti et al.(2011)	1980-2010	18 OECD countries	It has been determined that public debt has a positive effect on economic growth, but turns negative when it reaches the 85% threshold.
Checherita-Westphal and Rother (2012)	1970-2008	Eurozone	The positive effect of public debt on economic growth is limited. It has been determined that the effect turns negative when the ratio of public debt to real GDP exceeds 90%.
Calderon and Fuentes (2013)	1970-2010	136 developed and developing countries	Public debt negatively affects economic growth in the relevant period.
Ushahemba vd.(2016)	1981-201	Nigeria	Unidirectional causality running from external debt to economic growth was found.
Quadah (2016)	2004-2014	Jordan	Long-term relationship and bilateral causality were found.

Table continuation

Author	Period	Country/Country group	Results
Kazakova and Inaba (2018)	1981-2015	117 Developing and Emerging Countries	The result of the research revealed a non-linear relationship between external debt and economic growth. The threshold value for external borrowing, which causes an economic slowdown or a decrease in growth rate in developing countries, is 61.3% of GDP, while the threshold value for public and publicly guaranteed external debt is 30 percent of GDP.
Nath (2020)	1970-2018	India	When external debt service is evaluated as an indicator of external debt, the long-term effect of external debt on economic growth is positive.
Daud, (2020)	2005-2016	53 developing countries	The effect of high external indebtedness (External Debt Stock/GNP ratio above 46.56%) on economic growth is negative. However, the improvement in institutional quality reduces this negative effect.
Ehikioya et al.(2020)	2001-2018	43 African Countries	External borrowing above a certain level has a negative effect on economic growth in the long run.
Felix (2020)	1990-2016	15 ECOWAS Countries	The relationship between foreign debt and economic growth is positive in the short and long term, up to the threshold value it has determined at different rates.
Zhang et al.(2020)	1995-2019	18 Selected Developing Asian and Transition Economy Countries	There is a bidirectional causality relationship between foreign debt and economic growth in the short and long run.

Note – compiled by the authors

Emergence of BRIC Countries and Their Place in the World Economy. The BRIC countries are the four largest emerging economies, accounting for a quarter of the world's total GDP. The acronym BRIC was first used in an article by Goldman Sachs economist Jim O'Neill in 2001, where he announced that these countries would emerge as economic powers. Differences in their economic performance, demographics, and geopolitical interests raise questions about the future performance of these countries, both individually and as a group.

BRIC countries, the political regime, showing significant differences in many aspects, such as the development model and economic interests, China, India, Russia, Brazil and other emerging markets is to be treated as a separate group from the reason behind may be pronounced to be among the 10 countries with the highest income in the world. It can also be emphasized that categorizing these countries as a separate group does not mean that these countries have similar dynamics to each other or have the potential to create an economic or even political identity, as has been recently concerned. The importance of the BRIC countries is due to their economic size. Among non-OECD countries,

no other developing countries, except for the BRIC countries, have an annual GDP of more than USD 1 trillion.

Table 2 shows the economic size of the BRIC countries. Accordingly, as of 2020, the BRIC countries have 41% of the world's population and account for 52.49% of the world's GDP.

Table 3 shows the GDP data of the BRIC countries and the G7 countries for the years 2000 and 2020.

Looking at Table 3, the total world GDP, which was 33.7 trillion US dollars in 2000, increased by approximately 250% in 2020 and reached a total of 84.5 trillion US dollars. While the BRIC countries accounted for only 7.7% of the world's total GDP in 2000, this ratio reached 52.5% by 2020. Therefore, the share of BRIC countries in total world GDP has increased by approximately 681.72% over a 20-year period. Looking at the G7 countries, it is seen that in 2020, its share in the total world GDP decreased by 51.5% compared to 2000 and fell to 47.5%. As a result, it is noteworthy that the total GDP of the BRIC countries has increased by 8 times and the total GDP of the G7 countries has increased by 2.5 times over a 20-year period.

Table 2 – Macroeconomic indicators of the BRIC countries (2020)

	Brazil	Russia	India	China
Population, total	212,56	144,10	1380,00	1402,11
GDP (current USD)	1444,73	1483,50	2622,98	14722,73
GDP growth (annual %)	-4,06	-2,95	-7,96	2,30
GDP per capita (current USD)	6796,84	10126,72	1900,71	10500,40
Current account balance (% of GDP)	-1,67	2,29	1,26	1,86
Exports of goods and services (BoP, current USD)	239,18	379,12	484,95	2732,37
Imports of goods and services (BoP, current USD)	227,44	304,68	493,18	2362,69
Total reserves (includes gold, current USD)	355,61	596,77	590,23	3357,24
Unemployment, total (% of total labor force) (national estimate)	13,69	5,59	4,68	..
Inflation, consumer prices (annual %)	3,21	3,38	6,62	2,42

Source: World Bank World Development Indicators, 2021.

Table 3 – GDP Data of the BRIC Countries and the G7 Countries (USD billion)

Country and Country Groups	2000	2020	Change (%)
BRIC Countries	Brazil	655,42	1444,73
	Russia	259,71	1483,50
	India	468,39	2622,98
	China	1211,35	14722,73
Total BRIC Countries	2594,87	20273,95	781,31
The share of GDP in the world (%)	7,70	23,96	311,16
G7 Countries	United States	10252,35	20936,60
	Germany	1943,15	3846,41
	France	1362,25	2630,32
	United Kingdom	1658,19	2707,74
	Italy	1143,83	1886,45
	Japan	4968,36	4975,42
	Canada	744,77	1644,04
Total G7 Countries	22072,90	38626,97	175,00
The share of GDP in the world (%)	65,48	47,51	-27,75
World Total GDP	33703,53	84577,96	250,95

Source: World Bank World Development Indicators, 2021

Total External Debt of BRIC countries. The external debt structure of a country expresses the size of the country's external debt stock, its course over time, by which segments the borrowing is made, the maturity of the debts and from whom it is borrowed. Information

on the external debt of the BRIC countries is presented in Table 4. The data in the form of total external debt stocks related to external debts and their ratios to the GDP of the relevant countries were collected from the World Bank statistics.

Table 4 – External debt data of BRIC countries

Series Name	Brasil	Russia	India	China
External debt stocks, total (DOD, current USD)	549,23	475,52	564,18	2349,39
External debt stocks (% of GNI)	38,76	32,82	21,71	16,07
External debt stocks, long-term (DOD, current USD)	476,09	409,98	454,92	1103,09
External debt stocks, short-term (DOD, current USD)	68,98	57,37	103,53	1236,23
External debt stocks, public and publicly guaranteed (PPG) (DOD, current USD)	194,24	212,46	192,79	414,84
External debt stocks, private nonguaranteed (PNG) (DOD, current USD)	281,86	197,51	262,13	688,25
Debt service on external debt, total (TDS, current USD)	131,35	97,61	76,24	273,80
Debt service on external debt, public and publicly guaranteed (PPG) (TDS, current USD)	32,22	47,94	25,82	33,21

Source: World Bank World Development Indicators, 2021.

The external debt stock of the BRIC countries (USD 3938 billion) corresponds to 46.22% of the total external debt stock of the developing countries (8520 billion USD). Among the BRIC countries, Brazil and Russia have higher external indebtedness levels than India and China. In 2020, the country with the highest share of short-term external debt in the total external debt stock is China with 52%, while the countries with the lowest share are Russia and Brazil with 12%. When the distribution of public sector and private sector external debt stock within the long-term external debt stock in the BRIC countries in 2020 is analyzed, the private sector external debt ratio is higher than the public sector external debt ratio in countries other than Russia. In Russia, public sector debt is 52%, private sector debt is 48%, while in other BRIC countries, public sector debt is generally about 60%, while in China, private sector debt is 62%.

Methodology

The aim of this study is to examine the relationship between foreign debt and economic growth in BRIC countries. An empirical model was created within the scope of panel data analysis by using the external debt stock and growth figures of the 4 countries (Brazil, Russia, India and China) for the period 1990-2020.

The empirical model created is as follows:

$$\ln \text{growth}_{it} = \alpha_{it} + \beta_{it} \text{externaldebt}_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

The $i=1,\dots,4$ countries in the equation and $t=1990, 1994\dots 2020$ show the time period. In

represents the natural logarithm of the variables.

In the study, the dependent variable expressed as "growth" is the GDP of each country in dollar terms, while the "externaldebt" variable is the foreign debt of each country in dollar terms. The data on the variables were obtained from the official website of the World Bank. Stata 14 package program was used in the estimation of the empirical model created within the scope of panel data analysis.

Analysis Findings. Cross Section Dependency Test. The cross-section independence test is important for the series forming the panel. Cross-section dependence can be defined as instantaneous correlation between individuals. The statistical significance of these correlations is tested with the Breusch and Pagan (1980) LM test:

$$LM = T \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \hat{\rho}_{ij}^2 \quad (2)$$

The Lagrange multiplier test statistic has the distribution $\chi^2_{N(N-1)/2}$ asymptotically. The $\hat{\rho}_{ij}^2$, i in equation (2) is the instantaneous correlation between the i and j units and is estimated by the least squares (LMS) method. Under the null hypothesis that there is no dependency between cross-sections, the LM shows a chi-square distribution when n is constant and t goes to infinity.

Pesaran (2004) derived the test statistic called CD_{LM} for cases where N and T are large:

$$CD_{LM} = \sqrt{\frac{2}{N(N-1)} \sum_{i=1}^{N-1} \sum_{j=i+1}^N \frac{(T-K)\hat{\rho}_{ij}^2 - \mu_{Tij}}{\sigma_{Tij}}} \quad (3)$$

Results and Discussion

The results regarding the cross-section dependency are presented in Table 5.

According to the results, the null hypothesis expressing the cross-section independence for the growth and external debt variables in the model is rejected. Accordingly, there is a dependency between the cross-section units that make up the growth and external debt series. It would be unrealistic to assume that the cross-section units that make up the panel are never affected by each other in the face of a shock to the series.

Unit Root Test results. Since there is a cross-section dependency in the series used in the study, the second generation unit root test was applied, taking this into account. Pesaran's CADF test was used for this type of analysis. Pesaran (2007), in his study, suggested the surrogate variables method instead of estimating self-inference and factor predicates for cases where cross-sectional dependence was detected. This method is called "Horizontal Section Generalized Dickey Fuller (CADF)" since the ADF is extended by the delayed cross-sectional means of the regression. The results are given in Table 6.

Table 5 – Cross Section Dependency Test Results

Variables	LM (Breusch,Pagan 1980)		CD _{LM} (Pesaran 2004)	
	Test Statistic	Probability value	Test Statistic	Probability value
<i>lngrowth</i>	-0.888	0.008	-3.793	0.001
<i>lnexternaldebt</i>	46.672	0.011	53.769	0.009

Table 6 – Pesaran Panel Unit Root Test Results

Variables	Level		First difference	
	\bar{t}	%5	\bar{t}	%5
<i>lngrowth</i>				
Constant	-1.936	-2.330	-5.081**	-2.330
Constant and trend	-2.528	-2.830	-5.504**	-2.830
<i>lnexternaldebt</i>				
Constant	-2.193	-2.330	-5.237**	-2.330
Constant and trend	-2.604	-2.830	-4.560**	-2.830

As a result of the unit root test, it can be seen from Table 6 that the level values are not stationary even if the series includes the trend, one of the deterministic components. This means that the shock effects on the series do not disappear over time. When the first difference of the variables is taken, they become stationary according to all statistical test values, that is, they carry the I (1) process. Since the same order of stationarity is detected, cointegration analysis can be started.

Panel Cointegration Test. After investigating the stationarity of the series forming the panel, the cointegration test to be applied is decided in the light of the information obtained. While the assumptions of panel cointegration tests are made, the stationarity degrees of the variables change the type of test to be

applied. The series considered in the study include cross-section dependence; therefore, Westerlund (2007) panel cointegration test was applied in the study. The results are in Table 7.

Looking at the results of the cointegration test, it can be concluded that there is a cointegration relationship between the series. In other words, tests with original values will not include spurious regressions. According to the results of the cointegration test, when the strong probability values of the test statistics taking into account the cross-section dependency in the BRIC countries are examined, it is concluded that there is a long-term relationship between foreign debt and economic growth at the 5% significance level in the long run.

Table 7 – Westerlund (2007) panel cointegration test results

	Test Statistical Value	z-value	p-value	Robust p-value
G _t	-2.689	-1.892	0.049**	0.112
G _a	-12.803	-0.808	0.109	0.203
P _t	-7.501	-1.236	0.008***	0.189
P _a	-12.702	-1.920	0.025**	0.173

Note – ** and *** Statistically significant at 5% and 1% significance level

Estimation of Long-Run Cointegration Coefficients. The long-term cointegration vector of the model, whose cross-sectional dependence and cointegrating relationship were determined by numerical expressions, was estimated with the FMOLS (Full Modified Ordinary Least Square) estimator developed by Pedroni (2000).

The FMOLS method stands out as a method that allows obtaining unbiased and consistent results by

correcting the deviations caused by problems such as OLS (Ordinary Least Squares) autocorrelation and varying variance in standard fixed-effect estimators. The FMOLS method, which allows for significant heterogeneity between individual cross-sections, also takes into account the existence of possible correlations between the constant term, error term, and differences of independent variables. The estimation results with the panel FMOLS method are as follows:

Table 8 – Panel FMOLS Results

Horizontal section	Coefficient	t-Statistics	Standard deviation
Brazil	-0.1204*	-30.05201	0.17257
Russia	-0.0936*	-9.02961	0.03980
India	-0.1109**	-12.03948	0.07820
China	0.0435	-4.13652	0.11008
Panel	-0.1108*	-1.70382	0.04989

Note – * and ** indicate 1% and 5% significance level, respectively

According to the results, the estimated long-run regression coefficient between external debt and economic growth is -0.1108. According to the empirical findings, there is an inverse relationship between economic growth and external debt, and results consistent with the theory were obtained. When the external debt stock increases by 1%, economic growth decreases by 0.11%. When evaluated on the basis of countries, the relationship between foreign debt and economic growth is positive for China, while the relationship is negative for Brazil, Russia and India.

Conclusion

Considering the relationship between external borrowing and economic growth in the literature, external borrowing positively affects growth to a certain level, and if this level is exceeded, the re-

lationship between economic growth and external debt dec reversed due to the effect of the phenomenon of excessive debt. In this study, the relationship between foreign borrowing and economic growth in the BRIC countries was dec by panel cointegration method. For this purpose, annual data for the years 1990-2020 were used.

As a result of the Westerlund (2007) panel co-integration test applied, a long-term relationship dec found between external borrowing and economic growth variables in BRIC countries. Then, the long-term cointegration vector was estimated with the panel FMOLS estimator. According to our results the dec-term regression coefficient between external debt and economic growth in the BRIC countries is -0.1108. This means that when the stock of foreign debt in these countries increases by 1%, economic growth decreases by 0.11%. When evaluated on a country-by-country basis, the

relationship between foreign debt and economic growth is positive for China, while the relationship in question is negative in Brazil, Russia, and India. The use of external debt in the Chinese economy has a positive effect on its economic growth. This means that China uses foreign debt in effective areas that will ensure economic growth. In addition, it is noteworthy that China is the country with the lowest foreign debt to GDP ratio among the BRIC countries. Among the BRIC countries, the country with the highest negative effect of external debt

is Brazil. In Brazil, when external debt increases by 1%, economic growth declines by 0.12%. Brazil has the highest external debt among the BRIC countries. While economic growth decreases by 0.9% when foreign debts increase by 1% in Russia, economic growth decreases by 0.11% when external debts increase by 1% in India. As a result, Brazil, India and Russia foreign debts should be used in effective areas that will contribute to economic growth. Otherwise, an increase in external debt will adversely affect economic growth.

References

- Syzdykova, A. (2018). The Impact Of Oil Prices On BRIC Countries' Stock Markets. Uluslararası Ekonomi İşletme ve Politika Dergisi, 2(1), 1-20.
- Felix F.N. (2020). "Is External Debt Hampering Growth in the ECOWAS Region?", International Journal of Economics and Finance, 12(4), 54-66.
- Kazakova, S. ve Inaba, K. (2018). "Debt Sustainability in the Developing Countries: Case Study of the Kyrgyz Republic", The Ritsumeikan Economic Review, 67(4), 438-453.
- Nath, S. (2020). "An Analysis of the Relationship among Economic Growth, External Debt and Exports in India (1970-2018)", Economy, 7(1), 59-68.
- Daud, S.N.M. (2020). "External Debt, Institutional Quality and Economic Growth", Bulletin of Monetary Economics and Banking, 23(2), 221-238.
- Ehikioya, B.I., Omankhanlen, A.E., Osuma, G.O. ve Inua, O.I. (2020). "Dynamic Relations Between Public External Debt and Economic Growth in African Countries: A Curse or Blessing?", Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity, 6(3), 88
- Zhang, B., Dawood, M. & Al-Asfour, A. (2020). "External Debt and Economic Growth: A Dynamic Panel Study of Granger Causality in Developing Countries", Journal of Asian Finance, Economics and Business, 7(11), 607–617.
- Westerlund, J. (2007). Testing for error correction in panel data. Oxford Bulletin of Economics and statistics, 69(6), 709-748.
- Kumar, M., Woo, J.(2010). Public Debt and Growth. International Monetary Fund, Working Paper, (10/174).
- Patillo, C., Poirson H. ve Ricci, L. (2011). External debt and growth. Review of Economics and Institutions, 2 (3), 1-30.
- Pedroni, P. (2000), Fully modified OLS for Heterogeneous Cointegrated Panels, Advances in Econometrics, 15, 93-130.
- Pesaran, M. H. (2004). General diagnostic tests for cross section dependence in panels. CESifo Working Paper, No. 1229
- Presbitero, A. F. (2005). The debt-growth nexus: A dynamic panel data estimation. Economic Policy and Open Economy Macro, Quaderno Di Ricerca, No.243, Milan, May 21st-22nd.
- Calderón, C., & Fuentes, J. R. (2013). Government debt and economic growth (No. IDB-WP-424). IDB Working Paper Series.
- Cecchetti, S. G. Mohanty, M. S. ve Zampolli, F. (2011). The real effects of debt, BIS Working Papers No 352.
- Checherita-Westphal, C. ve Rother, P. (2012). The impact of high government debt on economic growth and its channels: an empirical investigation for the euro area. European Economic Review, 56 (7), 1392-1405.
- Quadah, A.M. (2016). Domestic Debt, External Debt and Economic Growth of Jordan. International Journal of Resarch in Commerce & Management, 7:11-16.
- Ushahemba, V. I., Joseph, F., & Godoo, M. (2016). The Relationship between External Debt and Economic Growth in Nigeria. International Jornal of Economics & Management Sciences, 6(1).

Қ.Т. Нұралина¹, Р.А. Байжолова¹, Ж.А. Абылқасимова^{2*}

¹Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

²Шәкәрім атындағы университет, Қазақстан, Семей қ.

*e-mail: zhibekmm@mail.ru

ШЫҒЫС ҚАЗАҚСТАН ОБЛЫСЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫН ТАЛДАУ

Мемлекеттің негізгі міндеттерінің бірі – тұтас елдің біркелкі дамуын қамтамасыз ету. Бұған аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуын теңестіру арқылы қол жеткізуге болады. Аймақтың экономикалық дамуын талдаудың мақсаты – аймақтың экономикалық даму стратегиясының нұсқаларын өрі қарай негіздеу үшін аймақтың өзін-өзі дамытудың қолданыста бар сәйкесіздіктері мен пайдаланылмайтын экономикалық әлеуетін анықтау. Қазақстан аймақтарын интегралдық бағалаудың, Шығыс Қазақстан облысының экономикалық дамуын талдаудың басты мақсаты – Қазақстанның әрбір өнірінің одан әрі орнықты экономикалық дамуының деңгейі мен әлеуетті мүмкіндіктерін айқындау үшін қажеттілікті негіздеу және оны нығайту жолдарын іздеу болып табылады. Экономикалық талдауда статистикалық көрсеткіштер жүйесін пайдалану, диаграммалар мен трендтерді құру әдістері қолданылды. Қазақстан өнірлерінің экономикалық әлеуеттің және оның басекеге қабілеттілігін интегралдық бағалау мемлекеттік статистиканың қорытынды деректеріне және экономикалық индикаторларға негізделді, өйткені олар өнірлер бөлінісінде әртүрлі экономикалық аспекттердің кең спектрін қамтиды. Талдау бір жағынан, аймақтың шаруашылық дамуындағы кешендейлікте күшету мүмкіндіктерін анықтауға, екінші жағынан, еңбек, материалдық, табиғи және қаржы ресурстарын ұтымды пайдалануды негізге ала отырып, оның нарықтық экономика жағдайында табысты жұмыс істеу жағдайларын бағалауға бағытталған.

Түйін сөздер: аймақ экономикасы, экономикалық даму, статистикалық көрсеткіштер, экономикалық мәселелер, жалпы өнірлік өнім, өнеркәсіп.

K.T. Nuralina¹, R.A. Baizholova¹, J. A. Abylkasimova^{2*}

¹L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazakhstan, Nur-Sultan

²Shakarim University, Kazakhstan, Semey

*e-mail: zhibekmm@mail.ru

Analysis of the economic development of the East Kazakhstan region

One of the main tasks of the state is to ensure the uniform development of the country as a whole. This can be achieved by equalizing the socio-economic development of the regions. The purpose of the analysis of the economic development of the region is to identify the existing imbalances and unused economic potential of self-development of the region for further substantiation of options for the strategy of economic development of the region. The main purpose of the integrated assessment of the regions of Kazakhstan, the analysis of the economic development of the East Kazakhstan region is to substantiate the need and find ways to strengthen it to determine the level and potential for further sustainable economic development of each region of Kazakhstan. The use of a system of statistical indicators in economic analysis; methods of charting and trends. The integrated assessment of the economic potential of the regions of Kazakhstan and its competitiveness was based on the final data of state statistics and economic indicators, as they cover a wide range of different economic aspects in the context of regions. The analysis is aimed, on the one hand, at identifying opportunities for increasing complexity in the economic development of the region, on the other hand, at assessing the conditions for its successful functioning in a market economy, based on the rational use of labor, material, natural and financial resources.

Key words: regional economy, economic development, statistical indicators, economic problems, gross regional product, industry.

К.Т. Нұралина¹, Р.А. Байжолова¹, Ж.А. Абылқасимова^{2*}

¹Евразийский национальный университет им. А. Н. Гумилева, Казахстан, г. Нур-Султан

²Университет имени Шакарима, Казахстан, г. Семей

*e-mail: zhibekmm@mail.ru

Анализ экономического развития Восточно-Казахстанской области

Одной из главных задач государства является обеспечение равномерного развития всей страны. Этого можно добиться путем выравнивания социально-экономического развития регионов. Целью анализа экономического развития региона является выявление существующих несоответствий и неиспользованного экономического потенциала саморазвития региона с целью дальнейшего обоснования вариантов стратегии экономического развития региона. Основной целью интегральной оценки регионов Казахстана, анализа экономического развития Восточно-Казахстанской области является поиск путей обоснования потребности и ее усиления с целью определения уровня и потенциальных возможностей дальнейшего устойчивого экономического развития региона. каждой области Казахстана. В экономическом анализе использовались методы использования системы статистических показателей, построения графиков и трендов. Комплексная оценка экономического потенциала регионов Казахстана и его конкурентоспособности проводилась на основе итоговых данных государственной статистики и экономических показателей, так как они охватывают широкий спектр различных экономических аспектов в делении регионов. С одной стороны, анализ направлен на определение возможностей повышения комплексности хозяйственного освоения региона, с другой стороны, на основе рационального использования трудовых, материальных, природных и финансовых ресурсов он направлен на оценку условия его успешного функционирования в условиях рыночной экономики.

Ключевые слова: региональная экономика, экономическое развитие, статистические показатели, экономические проблемы, валовой региональный продукт, промышленность.

Kіріспе

Елдің үлгіткің экономикасының тұрақты дамуы бірыңғай экономикалық кеңістікті сақтай отырып және олардың тыныс-тіршіліктің барлық салаларында өзара тығыз іс-қымыл жасай отырып, оның аумақтық субъектілерінің (аймақтарының) экономикасын дамытумен қамтамасыз етіледі.

Әлемнің барлық елдерінде – аймақтар географиялық жағдайының, табиғи-климаттық жағдайларының, демографиялық ахуалдың, даму тарихының және басқа да факторлардың айырмашылығына байланысты экономикалық дамудың әртүрлі деңгейіне ие. Бұл қоپтеген маңызды әлеуметтік-экономикалық мәселелерді тудырады. Сондықтан әрбір мемлекет артта қалған аймақтарда өмір сүру деңгейін жақсартуға, яғни жағдайларды теңестіруге және олардың даму деңгейін арттыруға бағытталған аймақтық саясат жүргізуге ұмтылады.

Аймақтық әлеуметтік-экономикалық жүйе мемлекет экономикасының құрылымдық элементтері, сонымен қатар, ол бүкіл елдің экономикалық нәтижелеріне қосатын елеулі үлесін құрайтын ерекшеліктерге ие.

Аймақтық дамудың негізгі мақсаттары мен міндеттері:

1. Елдің барлық аймақтарында адамдардың әл-ауқатын арттыру үшін өндіріс көлемінің тұрақты дамуы мен өсуін қамтамасыз ету.

2. Елдің барлық бөліктеріндегі әлеуметтік-экономикалық даму деңгейлерін теңестіру, тұрғындардың өмір сүру және қоныстану деңгейіндегі құрт сәйкесіздіктерді жою, оларға әлеуметтік игіліктер мен кепілдіктер беру.

3. Ел экономикасының жалпы тиімділігіне қол жеткізуге бағытталған өңірлер арасындағы аумақтық еңбек бөлінісін жетілдіру.

Көптеген ғалымдардың пікірінше, аумақтық даму стратегиясы табиғи-географиялық, әлеуметтік-тарихи, өндірістік-технологиялық және басқа факторларға байланысты әр аймақтағы салыстырмалы артықшылықтарды барынша пайдалануға бағытталуы керек.

Экономиканың аймақтық аспектілерін зерттеу республикамызының дамуының заманауи салысында аса өзекті. Өндірістік күштердің әркелкі орналасуы, жеке аймақтардағы экологиялық және әлеуметтік мәселелер, мемлекеттің батыс аймағында шоғырланған минералды шикізатты өндіруінің басым дамуы есебінен ел экономикасының өсуі және Қазақстан аймақтарының әлеуметтік-экономикалық даму әркелкілігімен байланысты өзге мәселелері өз шешімін табуды талап етеді.

Әлеуметтік жанжалдардың шиеленісуі, ресурстармен қамтамасыз ету, экономикалық даму деңгейі, халықтың өмір сұру сапасы, экологиялық жағдайы және инфрақұрылымның дамуындағы кеңістік айырмашылықтар барлық мемлекеттерге тән.

Оңтайлы аймақтық параметрлерлі мемлекеттерге қарағанда, Қазақстан кең аумағымен, халық тығыздығының төмендігімен, тым бытыраңқы өндірістік әлеуетпен және ішкі нарықтың аз сыйымдылығымен сипатталады. Осыған орай, Қазақстан экономикасының дамуында аймақтық немесе аймақтық аспектілерін зерттеуінің маңызы зор.

Аймақтық даму мәселелері, әсіресе, аймақтардың экономикалық және әлеуметтік дамуындағы тепе-тендігінің бұзылуымен нарықтық экономикаға өту кезеңінде күшейе түсті. Мемлекеттің жеке депрессиялық аймақтарында өндірістің құлдырауы, жұмыссыздықтың өсуі, гиперурбанизация, күрделі экологиялық мәселелер туындағы бағытады.

Әдебиеттерге шолу

Алғаш рет аймақтық зерттеулерді ежелгі грек философтарының еңбектерінде шетелдік экономикалық мектепте байқауға болады.

Экономикалық кеңістіктің мәселелері ежелгі философтардың (Аристотель, Платон), әлеуметтік утопияны құрушылардың (Т. Мор, Т. Компанелла) назарын аударды. XVII-XVIII ғасырларда Дж. Стюарт, А. Смит, Д. Рикардо жаңа құрылған экономикалық теориялардың құрылымына кірді.

Әр түрлі елдерде аймақтық саясатты қалыптастыру кезінде экономикалық теорияның әртүрлі бағыттарына басымдық берілді. Ең мықты ғылыми мектептер Германия, Франция, Швеция, Ұлыбритания және АҚШ-та дамыды. Германияда орналасу, аймақтық өсу және аумактық дамуды реттеу мәселелерін зерттеуге дәстүрлі түрде көп көңіл бөлінді (Й.Г. фон Тюнен, В. Лаунхардт, А. Вебер, В. Кристаллер, А. Леш және т.б.). Швед аймақ танушыларының арасында аумактық дамуда аумактық дамуды орналастыру және реттеу теориялары да үлкен рөл атқарды (Myrdal, 1971; Hegerstrand, 1966). Америкалық мектепте аймақтық өсу мен аумактық даму теориясының дамуына (Friedman, 1973; Hoover, 1963) және т.б. айтартықтай үлес қосты. Француз аймақтанушылары урбанизацияға, «өсу полюстеріне», «даму осытеріне» байланысты теориялардың дамуына үлкен

үлес қосты (Perrou, 2007; Budville, 1966; Potier, 1963).

Аймақтардың біркелкі емес даму теориясын АҚШ ғалымы (Krugman, 1991) зерттеді. Аймақтардың бәсекеге қабілеттілігін қарастырды.

Оз кезеңінде, мемлекеттік реттеуді көңейту – Дж.М. Кейнс, дирижизм Ф. Перрү, Т. Рузвельттің «Жаңа курсы» және т.б. – аймақтық реттеудің дамуына және нәтижесінде аймақтық экономикалық ойдың дамуына екелді.

Аймақтық экономиканың дамуына маңызды үлесін қазақстандық зерттеушілер де қосты, жекелеп айтсақ А.А. Сатыбалдин, Н.К. Нурланова, Н.Ж. Бrimbetova, Г.С. Смагулова және басқаларының еңбектерінен көрініс тапқан (Сатыбалдин, 2017).

Әдістеме

Аймақтық экономикалық жүйенің жай-күйін талдау әлеуметтік-экономикалық мәселелерді диагностикалау және аймақтық даму тактикасы мен стратегиясын өзірлеу мақсатында жүргізіледі. Талдау мақсаттарының екі тобы бар: статистикалық, белгілі бір кезеңдегі АЭЖ жағдайы бағаланған кезде; динамикалық, аймақтық даму процесін және оның негізгі тенденцияларын үақыт аралықтары бойынша бөлінген кезде бағалау.

Койылған мақсаттарды шешу үшін зерттеудің теориялық-әдіснамалық негіздерін анықтау және мәселені зерттеу мақсатында электронды әдеби көздер мен құжаттарды талдау; жіктеу және жүйелуе, рейтингтік және салыстырмалы зерттеу әдістері қолданылды. Зерттеу агенттіктерінің электрондық деректер базасындағы ғылыми жариялымдар мен статистикалық мәліметтер негізінде жузеге асырылды.

Аймақтық талдаудың негізі, әдетте, Қазстат пен оның аймақтардағы аумактық бөлімшелері ұсынған статистикалық мәліметтер болып табылады. (Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі, Ұлттық статистика бюросы).

Бұл ретте статистикалық органдар шаруашылық жүргізуі субъектілерден, басқа да мемлекеттік органдардан, оның ішінде салық, кеден және көші-қон қызметтерінен, АХАЖ органдарынан, ҚР Орталық Банкінің аумактық бөлімшелерінен, ПМ құрылымдарынан ақпаратты пайдаланады.

Экономикалық талдауда келесі бағалау әдістері қолданылады:

1) статистикалық көрсеткіштер жүйесін пайдалануға; диаграммалар мен трендтерді құруға негізделген. Соңғы жағдайда статистикалық өндөуге арналған мәліметтер саны жеткілікті үлкен болуы керек;

2) бірнеше интегралды көрсеткіштер негізінде алынған ақпаратты жалпылауға мүмкіндік беретін интегралды әдіс. Бұл рейтингтік жүйелерді қалыптастыруға, салыстыруды жузеге асыруға, аймақтық дамудың негізгі мәселелерін бөліп көрсетуге мүмкіндік береді.

Нәтижелер мен талқылау

Өнірдің экономикалық дамуын талдау келесі міндеттерді шешуге бағытталған:

- өнірдің табиғи-ресурстық әлеуетінің жағдайын бағалау;
- қоршаған орта жағдайының нашарлау себептерін анықтау;
- нарық жағдайында жұмыс істеу мүмкіндігі тұрғысынан өнірдің (өнеркәсіп, ауыл шаруашылығы, өндірістік инфрақұрылым) экономикалық дамуының қол жеткізілген деңгейін бағалау;
- өнірдің өніраалық және сыртқы экономикалық байланыстарын талдау;
- өндірістің экспорттық резервтерін анықтау;

- аумақтың қаржылық жағдайын, бюджеттің кіріс бөлігінің қолда бар көздерін және өнірдің қаржы ресурстарын жұмсаудың қалыптасқан бағыттарын бағалау;

- әр түрлі меншік нысанындағы кәсіпорындарды шаруашылық және өнір халқының мұддесі үшін пайдалану мүмкіндіктерін бағалау.

Аймақтың өзін-өзі дамытудың жиынтық әлеуетін талдау кезінде аймақ тәуелсіз шаруашылық жүргізуі субъект ретінде қарастырылады. Бұл аймақтық экономикалық жүйенің өзін-өзі дамытудың экономикалық әлеуетінің барлық компоненттерін бағалауды қамтиды: геосаяси, табиғи ресурстар, өндірістік, қаржылық, әлеуметтік, сыртқы экономикалық және т.б.

Аймақтың экономикалық әлеуетін және оның бәсекеге қабілеттілігін бағалаудың негұрлым маңызды көрсеткіштерінің бірі жалпы өнірлік өнім (ЖӨӨ) индикаторы болып табылады. Ол экономиканың даму деңгейін, оның құрылымының ерекшеліктерін, экономиканың жекелеген секторларының жұмыс істеу тиімділігін сипаттайты. ЖӨӨ ең жалпылама көрсеткіш ретінде, көп бағытты әлеуметтік-экономикалық тенденцияларды орташа мәнін

көрсетеді, аумақтықайырмашылықтардың нақты көрінісін береді және көбінесе құрылымдық өзгерістерді егжей-тегжейлі талдауды қажет етеді.

Аумақтың әлеуеті мен экономикалық бейінін бағалаудың шетелдік тәсілдерін талдау негізінде, сондай-ақ индекстік және коэффициенттік әдістерді пайдалана отырып, аумақтың экономикалық әлеуетке қосқан ұлесін көрсететін индикаторлардың формальды және кешенді жүйесін бөліп көрсетуге болады (1-кесте).

Өнірлік экономикалық жүйелердің әлеуеті мен бәсекелестік артықшылықтарын интегралды бағалауды жүргізуін бірыңғай әдіstemelіk тәсілі жоқ. Сондықтан оларды есептеудің дұрыстығын және нәтиженің дұрыстығын қамтамасыз ететін осындай көрсеткіштердің бірыңғай жүйесін Қазақстан Республикасы стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі ұсынады (Сатыбалдин, 2017).

Интегралды бағалау үшін қолданылатын барлық көрсеткіштердің абсолютті емес, салыстырмалы өлшем бірліктер екеніне назар аудару керек (Отчет о развитии малого и среднего предпринимательства в Казахстане за 1 полугодие 2020 года в разрезе регионов).

Өнірдің экономикалық әлеуетін және оның бәсекелестік артықшылықтарын бағалаудың жалпылама интегралдық индексі (және КПР) мынадай формула бойынша есептелуі мүмкін:

$$\text{Иәба} = \sum K_{\text{ЖӨӨ}} + K_{\text{ӨӨК}} + K_{\text{НКИК}} + K_{\text{БСК}} + \\ + K_{\text{Э}} + 1/K_{\text{ХУ}} + 1/K_{\text{ЖД}} + K_{\text{Ж}} \quad (1)$$

Бұл әдіснамалық құралды қолдану арқылы өнірлерді бағалау нәтижелері көптеген кешенді мәселелерді шешуге мүмкіндік береді.

Корытындылай келе, аймақтың экономикалық әлеуетін және оның бәсекелестік артықшылықтарын бағалаудың ұсынылған әдіstemelіk құралдары аймақтық ерекшеліктерді ескеретінін атап өтүге болады. Сонымен қатар, аймақтың әлеуетін бағалаудың алынған нәтижелерін тиімді пайдалану бәсекелестік артықшылық факторларының серпіні мен жүйелілігіне, сондай-ақ оларды өнірдің ресурстық мүмкіндіктерімен байланыстыруға байланысты практикалық мәселелердің үлкен кешенін шешуге мүмкіндік береді.

Қазақстан өнірлерінің, соның ішінде ШКО экономикалық әлеуетін интегралдық бағалау.

Қазақстан өнірлерін интегралдық бағалау үшін көрсеткіштері төмендегі 2-кестеде 2020 жылға есептелген.

1-кесте – Аймақтың экономикалық әлеуетін бағалау индикаторлары

№	Индикатор және есептеу формуласы	Шартты белгілері
1	ЖІӨ коэффициенті К(ЖӨӨ), КЖӨӨ = ЖӨӨ /ЖІӨ	ЖӨӨ – жалпы өнірлік өнім
2	Өнірдің өнеркәсіптік өндіріс көлемінің коэффициенті К(ӨӨК), КӨӨК=ӨӨКө/ӨӨКе	ӨӨКө – өнірдің өнеркәсіптік өндіріс көлемі ӨӨКе – елдің өнеркәсіптік өндіріс көлемі
3	Өнірдің негізгі капиталына инвестициясының көлемі коэффициенті К(НКИК), КНКИК = НКИКө/НКИКе	НКИКө – өнірдің негізгі капиталына инвестиациясының көлемі НКИКе – елдің негізгі капиталына инвестиациясының көлемі
4	Өнірдің бөлшек саудасының көлемі коэффициенті К(БСК), КБСК= БСКө/БСКе	БСКө – өнірдің бөлшек сауда көлемі БСКе – елдің бөлшек сауда көлемі
5	Өнірдің экспорт көлемі коэффициенті К(Э), КЭ=Эө/Эе	Эө – өнірдің экспорт көлемі Эе – елдің экспорт көлемі
6	Табысы минималды күнкөріс деңгейінен төмен өнір халқының пайыздық үлесінің коэффициенті К(x _y), K _{xy} =XYө/XYе	ХҮө – табысы минималды күнкөріс деңгейінен төмен өнір халқының пайыздық үлесінің көрсеткіші ХҮе – табысы минималды күнкөріс деңгейінен төмен ел халқының пайыздық үлесінің көрсеткіші
7	Өнірдің жұмыссыздық деңгейінің коэффициенті К(жд), Кжд=ЖДө/ЖДе	ЖДө – өнірдің жұмыссыздық деңгейі ЖДе – елдің жұмыссыздық деңгейі
8	Өнірдің орташа жалақысының коэффициенті К(ож), К(ож) =ОЖө/ОЖе	ОЖө – өнірдің орташа жалақысы ОЖе – елдің орташа жалақысы
Ескерту – Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі дереккөзі негізінде авторлар құрастырган		

2-кесте – Қазақстан өнірлерінің экономикалық әлеуеті мен бәсекеге қабілеттілігінің интегралды бағалау көрсеткіштері

Қазақстан өнірлері	Көрсеткіштер								
	КЖӨӨ	КӨӨК	КНКИК	КБСК	КЭ	K _{xy}	Кжд	Кож	Қосындысы
Ақмола	0,032	0,038	0,036	0,023	0,01	1,11	1	0,93	3,179
Ақтөбе	0,042	0,059	0,053	0,052	0,035	0,66	0,98	0,86	2,741
Алматы	0,05	0,046	0,056	0,044	0,004	0,75	0,98	0,74	2,67
Атырау	0,11	0,19	0,27	0,026	0,33	0,57	1	3,19	5,686
Батыс Қазақстан	0,039	0,067	0,039	0,027	0,08	0,74	1,02	0,96	2,972
Жамбыл	0,027	0,019	0,029	0,028	0,002	1,09	1	1,36	3,555
Караганды	0,088	0,109	0,056	0,09	0,093	0,57	0,94	0,96	2,906
Қостанай	0,04	0,055	0,027	0,032	0,028	0,64	1	0,84	2,662
Қызылорда	0,02	0,024	0,024	0,027	0,003	1,09	1	0,74	2,928
Манғыстау	0,04	0,08	0,052	0,023	0,034	1,08	1	1,23	3,539
Павлодар	0,044	0,078	0,04	0,037	0,016	0,74	0,98	1,03	2,965
Солтүстік Қазақстан	0,022	0,012	0,023	0,02	0,005	1,26	1,02	0,88	3,242
Түркістан	0,033	0,019	0,013	0,015	0,012	2,3	1,06	0,54	3,99
Шығыс Қазақстан	0,067	0,089	0,059	0,092	0,06	1,22	1	0,95	3,537
Нұр-Сұлтан қ.	0,11	0,044	0,09	0,12	0,11	0,28	0,94	1,47	3,164
Алматы қ.	0,19	0,04	0,08	0,29	0,022	0,83	1,06	1,43	3,944
Шымкент қ.	0,031	0,02	0,02	0,037	0,014	0,53	1,04	0,73	2,422
Ескерту – ҚР ҰӘМ Статистика комитетінің деректері негізінде авторлар құрастырган									

Жүргізілген есептеулерге сәйкес, 2020 жылы экономикалық әлеуеттің және оның бәсекелестік артықшылықтарының интегралдық индексі жоғары деңгейдегі көшбасшы өнірлер тобына Атырау (5,686), Түркістан (3,99), Алматы қаласы (3,944), Жамбыл (3,555), Маңғыстау (3,539), Шығыс Қазақстан (3,537), Солтүстік Қазақстан (3,242), Ақмола (3,179) облыстары, Нұр-Сұлтан қаласы (3,164) кірді. 2020 жылға жүргізілген бағалауға сәйкес Атырау облысы көшбасшы өнір болды, оның жетекші орны үлкен өндірістік әлеуетті қамтамасыз етеді. Екінші орынды – Түркістан облысы иеленді. Үшінші орында Алматы қаласы тұр. Көшбасшылар үштігінен кейін Жамбыл және Маңғыстау, Шығыс Қазақстан облыстары тұр.

Орташа көрсеткіштері бар өнірлер тобын мынадай облыстар құрайды: Солтүстік Қазақстан, Ақмола облыстары, Нұр-Сұлтан қаласы, Батыс Қазақстан, Павлодар, Қызылорда, Қарағанды облыстары.

Көрсеткіштері төмен өнірлер тобына нарықтық конъюнктураның жағымсыз салдарына тап болған Ақтөбе және Алматы, Қостанай

және Маңғыстау облыстары, Шымкент қаласы (<http://www.ranking.kz/>).

Жалпы, аймақтық экономикалық әлеуеттің және оның бәсекелестік артықшылықтарын интегралды бағалау көрсеткіштері өте тенгерімді.

Шығыс Қазақстан облысының экономикалық дамуының жеке көрсеткіштерін талдауға келетін болсақ, өнірдің өндірістік әлеуеті – бұл жалпы өнірлік өнімді (ЖӨӨ) талдаумен байланысты көрсеткіштер:

- ЖӨӨ абсолюттік мөлшері (млн теңге)
- бұл аймақтық деңгейдегі ҰШЖ-нің негізгі көрсеткіші, ол экономиканың барлық салаларының жалпы қосылған құндарының (ЖҚҚ) сомасы ретінде есептеледі. ЖҚҚ тауарларды, қызметтерді шығару мен аралық тұтынудың айырмасын білдіреді, яғни өндіріс процесінде толық түрлендірілген немесе тұтынылған тауарлар мен қызметтердің құны;
- бірқатар жылдардағы ЖАӨ серпіні (%);
- жан басына шаққандағы ЖАӨ (мың теңге/адам) және осы көрсеткішті орташа қазақстандық мөнмен салыстыру (%) .

З-кесте – Жалпы өнірлік өнім

	2016 жыл	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл	2020 жыл
Жалпы өнірлік өнім, млн. теңге	2793900	3 174 812,8	3 589 332,8	4 024 968,4	4729033,9
млн. АҚШ доллары	8 094,5	9 738,7	10 412,6	10 515,9	11 451,8
Нақты көлем индексі, %	102,2	102,0	104,9	105,4	100,6
Жан басына шаққандағы жалпы өнірлік өнім, мың теңге	2 006,0	2 289,5	2 598,8	2 929,2	3 460,4
мың АҚШ доллары	5,9	7,0	7,5	7,7	8,4
Елдің ЖІӨ-дегі ЖӨӨ үлесі, %	6,0	5,8	5,8	5,79	6,5
Ескерту – Статистикалық ақпараттардың нәтижелері негізінде құрастырылған					

2020 жылғы Республиканың жалпы ішкі өніміндегі (ЖІӨ) облыстың үлесі 6,52%-ды құрайды (2020 жылы өнірлер арасындағы 5 көрсеткіш). ЖӨӨ көлемі 4,729 трлн. теңгегі құрады, НКИ – 100,6%. Жан басына шаққандағы ЖӨӨ 3460,4 мың теңгегі құрады, 2018 жылға қарағанда 29,6%-ға өсті (2018 жылы – 2598,8 мың теңге). Облыстың ЖӨӨ 2018 жылы – 3589,3 млрд. теңге, 2019 жылы – 4024,9 млрд. теңге, 2020 жылы – 4729,03 млрд. теңге (Шығыс Қазақстан облысының 2020 жылғы әлеуметтік-экономикалық паспорты).

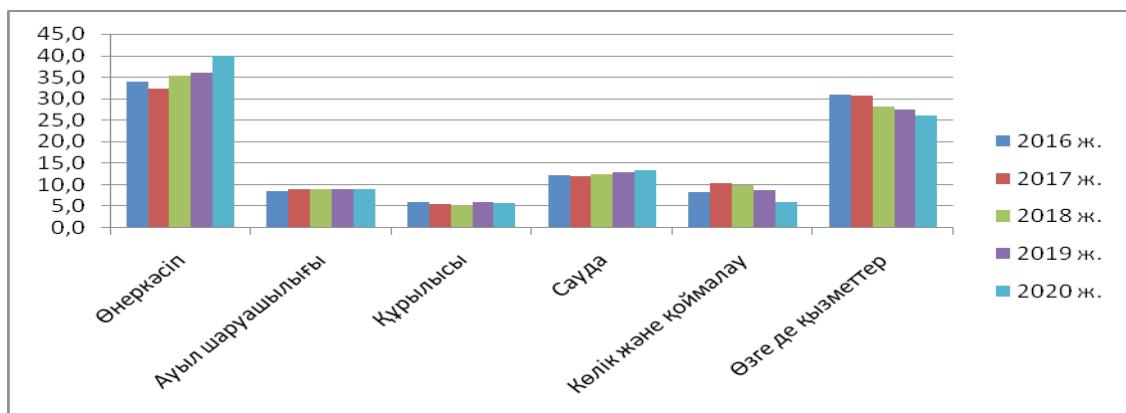
Шығыс Қазақстан – ҚР өнеркәсіптік өндірісі көшбасшыларының бірі. Экономиканың негізгі басым салалары – өнеркәсіп, машина жасау, энергетика, орман және аң шаруашылығы, ауыл шаруашылығы, туризм, құрылыш. Өнеркәсіп ішіндегі басым сала – түсті metallurgia (<http://invest.e-vko.kz>).

Өнеркәсіп өнімін өндіру көлемі 3 жылда 26,3%-ға артып, 2,4 трлн. теңгеге жетті.

2020 жылды өнеркәсіп өндірісінің негізгі үлесін 241 ірі және орта қәсіпорын қамтамасыз етеді. Өндіре өнеркәсібінің ең көп үлесі

Өскемен (облыстық көлемнің шамамен 70%), Семей – 11%, Риддер – 8%, Зырян ауданының – 3% шаруашылық жүргізуінің субъектілеріне

тиесілі. Облыстың қалған аудандарына жалпы өңдеу өнеркәсібі өндірісінің жалпы облыстық көлемінің 8,3%-ы тиесілі.



1-сурет – 2016-2020 жж. облыстың ЖӨӨ экономика салаларының үлес салмағы, %.

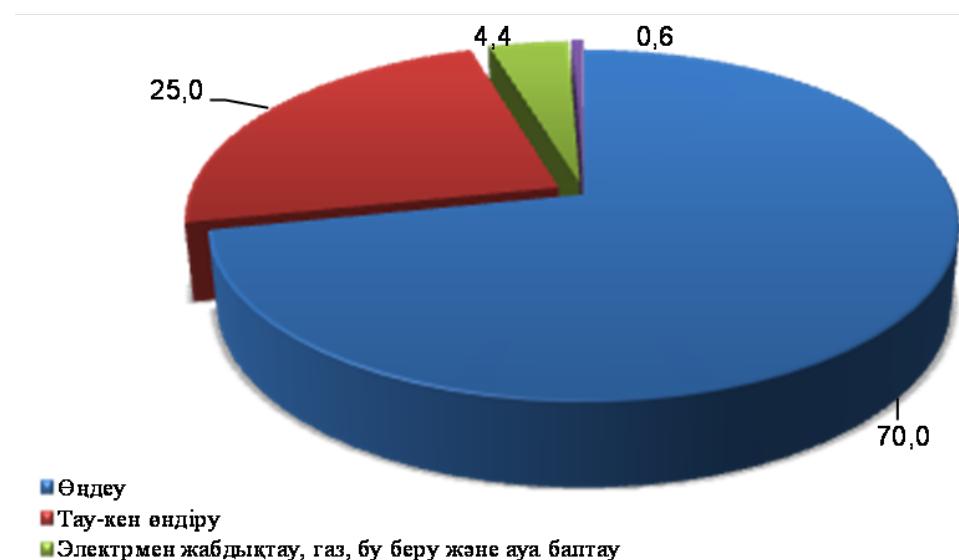
Ескерту – Статистикалық акпараттардың нәтижелері негізінде құрастырылған

Облыста өңдеу өнеркәсібінің ірі кәсіпорындары шоғырланған: түсті металлургия, машина жасау, құрылым индустриясы, ағаш өңдеу өнеркәсібі.

Өнеркәсіптік өндіріс құрылымында ең үлкен үлесті өңдеу өнеркәсібі – 70%, тау-кен өнеркәсібі – 25%, электрмен жабдықтау, газ, бу беру және ауа баптау – 4,4 %, сумен жабдықтау, көріз жүйесі, қалдықтарды жинау мен бөлуді

бақылау – 0,6% құрайды. Тау-кен өнеркәсібі Өскемен, Риддер, Зырян қалаларында, Глубокое, Шемонаиха және Бородулиха аудандарында локализацияланған.

Тау-кен өндіріу өнеркәсібінде және карьерлерді қазуда 600,0 млрд. теңгеге өнім өндірілді, НКИ – 102,9%. Өсім металл кенін өндірудің 2,3%-га, өзге де пайдалы қазбаларды өндірудің 61,1%-ға үлғаюы есебінен қамтамасыз етілді.



2-сурет – 2020 жылғы экономикалық қызмет түрлері бойынша өнеркәсіптік өндіріс құрылымы, %

Ескерту – Статистикалық акпараттардың нәтижелері негізінде құрастырылған

Облыстың өнеркәсіп құрылымындағы негізгі үлесті өндіруші сектор (70,0%) алады. Өндіру өнеркәсібі өндірісінің көлемі 1680,2 млрд. теңгеge жетті, НКИ – 100,1%. Өндіру

өнеркәсібіндегі өнеркәсіптік өндіріс көлемі бойынша облыс Қазақстан Республикасының өңірлері арасында екінші орын алады, үлес салмағы – 12,7%.



Шығыс Қазақстан облысы өнеркәсібін әртаптандырудың төмен деңгейін сипаттайтын салалық бөліністегі өндіріс көлемінің құрылымы: металлургиялық өнеркәсіп – 66,7%, машина құрастыру – 14,6%, азық-түлік өнеркәсібі – 9%, құрылымы материалдарын өндіру – 3,6%, химия өнеркәсібі – 1,3%, басқа салалар – 4,8%.

Шығыс Қазақстан облысының экономикалық дамуының негізгі мәселесі өндіру өнеркәсібі өнімнің үлес салмағының есіү болып табылады. Экономика құрылымында өндіруші өнеркәсіптегі өнімнің төмен бөлінісіне маманданған тау металлургиялық кешені салаларының басым болуы, облыста қосылған құнның төмен көлемін тузырады, өйткені тау металлургиялық кешенімен түсті металлургияның үлесіне өнеркәсіптік өндіріс көлемінің шамамен 50%-ы келеді.

Осы құрылымдық сәйкесіздіктердің салдарынан Шығыс Қазақстан облысының қалған өнеркәсіп салаларының көп бөлігінде қосылған құнны жоғары емес, өзара бір-бірімен әлсіз байланысқан және ірі корпорациялармен кластерлік желілерге интеграцияланбаған өндірістер басым.

Өнеркәсіптегі негізгі мәселелер:

- 1) шикізат базасының сарқылуы;
- 2) негізгі өндірістік қорлар тозуының жоғары дәрежесі;
- 3) қоршаған ортанның ластануының жоғары дәрежесі;
- 4) технологиялық артта қалу;
- 5) өнімнің жоғары энергия, еңбек және материал сыйымдылығы;
- 6) шығарылатын өнімнің бәсекеге қабілеттілігінің төмендігі;
- 7) машина жасау және жеңіл өнеркәсіп өнімдерін ішкі тұтынудың шектеулі номенклатуrases мен төмен үлесі;

8) машина жасау кешені инфрақұрылымының жеткіліксіз дамуы (ғылыми-зерттеу институттары, конструкторлық бюrolар, тәжірибелік-эксперименттік базалар, сынақ және техникалық бақылау орталықтары);

9) ағаш өндіре өнеркәсібінде – төмен тауарлы және отындық сүректі кәдеге жарату жөніндегі өндірістердің болмауы, кедендей аумакта сыртқы экономикалық қызметке тыйым салу, барлық ағаш түрлерінің орман өнімдерін экспорттау және қайта экспорттау.

Корытынды

Әлемдік экономиканың жаһандануы жағдайында Қазақстан экономикасы бірқатар мәселелерге тап болды. Ондағы басты мәселелер: шикізаттық бағытталу, әлемдік экономикамен интеграцияланудың әлсіздігі, ел ішіндегі әлсіз салааралық және аймақаралық экономикалық интеграция, ішкі нарықта тауарлар мен қызметтерге деген тұтыну сұранысының жоғары болмауы (шагын экономика), өндірістік және әлеуметтік инфрақұрылымның дамымауы, көсіпорындардың жалпы техникалық және технологиялық артта қалуы және т.б.

Шығыс Қазақстан облысының экономикалық қызметін бағалау бөлімін қорытындылайтын болсақ, Шығыс Қазақстан облысы Қазақстандағы көшбасшылардың бірі болу үшін айтарлықтай бәсекелестік артықшылықтарға ие. Негізгі бәсекелестік артықшылықтарға мыналар жатады: тиімді географиялық орналасуы, тауken және металлургия өнеркәсібі үшін минералды шикізаттың едәуір қоры, металл өндіре саласындағы айтарлықтай технологиялық әлеует, орман және энергетикалық ресурстар, жоғары білікті кадрлардың болуы.

Шығыс Қазақстан облысы қарқынды дамып келеді және халықтың әл-ауқатын арттыра отырып, экономиканың даму қарқынын арттыру үшін барлық алғышарттарға ие. Бұл ретте өнірдің бірегей орналасуы оның елдің саяси, қоғамдық және экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз етудегі ерекше рөлін айқындайды. Шығыс Қазақстан экспорттың түсімнің елеулі үлесін қамтамасыз ететін Ресей Федерациясымен, Қытай Халық Республикасымен байланыстыруши буын болып табылады. Өнірдің ресурстарын және ел дамуының әлеуметтік-экономикалық жағдайларын еске-ре отырып, бәсекеге қабілетті экономика құру және халықтың өмір сүру сапасының жоғары стандартын қамтамасыз ету облыстың экономикалық дамуының басымдығы болып табылады. Облыста ұзақ мерзімді дамуга және жалпыұлттық міндеттерді шешуге ықпал ететін бірқатар стратегиялық резервтер бар:

- өнірдің түсті металдарды өндіру мен терен өндеудің, металлургия саласындағы технологияларды әзірлеу мен тәжірибелі пысықтаудың ірі орталығы ретіндегі рөлін күшетьу;

- инвестициялық тартымдылыққа, ішкі және сиртқы нарықтардың сыйымдылығын ұлғайтуға, жаңа технологияларды енгізуге, шикізат секторынан дайын өнім өндіруге көшуге ықпал ететін жер қойнауын пайдалану сегментін кеңейту;

- азық-тұлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету және экспорттың әлеуетті кеңейту үшін агрономеркәсіптік кешен сегментін дамыту, бірінші кезекте, Қытай нарығына;

- ішкі сұранысты қанағаттандыру және электр энергиясының тапшылығын болдырмау үшін қалпына келтірілетін энергия көздерін қолдану есебінен энергия қауіпсіздігін нығайту;

- туристік әлеует – ұзақ мерзімді перспективада Шығыс Қазақстанның инновациялық дамуының құрамдас бөлігі, ұлттық экономикалық экономикалық тиімді және экологиялық қауіпсіз саласы.

Осы резервтерді пайдалану жыл сайын жалпы аймақтық өнім көлемін орта есеппен 3-4%-ға арттыруға мүмкіндік береді.

Өнір өнеркәсібінде негізгі мәселелер: қайта бөлудің төмен деңгейі және металл бүйімдарының шағын номенклатурасы, геологиялық барлау жұмыстарына қаражат салудың жеткіліксіздігі, шетелдік ұқсас қесіпорындармен салыстырғанда өнім өндірудің жоғары ресурс және энергия сыйымдылығы, еңбек өнімділігінің төмен деңгейі, технологиялық жабдықтың жоғары тозузы (70%-ға дейін), жұмыс істеп тұрған

өндірістік қуаттардың толық жүктелмеуі, негізгі қорларды баяу жаңарту, техникалық кадрларды даярлау сапасының төмендігі, өндірістерді жаңғыру және техникалық қайта жарақтандыру үшін кәсіпорындарда айналым қаражатының жеткіліксіздігі (Алимбаев, 2013).

Облыстың негізгі экспорттық тауарларына әлемдік бағалар конъюнктурасының нашарлауы, тау-кен metallurgия кешені өнімдері экспортының шикізаттық бағдарының сақталуы, ішкі нарықтың салыстырмалы түрде аз көлемі өндіріс көлемін ұлғайтуды тежейтін факторлар болып табылады.

Базалықсала – түсті металлургия айтартықтай даму әлеуетіне ие, оның үлесі облыстың өндеуші өнеркәсібінің шамамен 50%-ын құрайды, сала тұтастай экспортқа бағдарланған болып табылады, алайда түсті металлургиядағы сыртқы нарыққа жеткізілмдердің басым бөлігін төмен бөліністер құрайды және одан әрі әртаратандыру мақсатында неғұрлым терен бөліністерге көшу жөніндегі міндет тұр.

Машина жасау импортты алмастыратын өндірістерді дамыту бойынша басты секторлардың бірі.

Өнірде жеңіл автомобилдерді, автобустар мен тракторларды құрастыру өндірісі орналасқан, олар үшін жинақтаушы бөлшектер мен тораптарды дайындау индустріялық-инновациялық даму мен инвестициялар тартудың басымдықтарының бірі болып табылады.

Аймақтағы ағаш қорларын локализациялау ағаш өндеу саласын дамытуға мүмкіндік береді.

Облыс аумағының шамамен 2,03 млн. га немесе 7%-ы шырша, балқарағай, шырша, самырсын, көктерек және қайың сияқты тұқымдармен ұсынылған биік сабакты ормандар, мұнда Қазақстан сурегінің 70%-ға жуығы шоғырланған.

Өнірдің энергетикалық мүмкіндіктерінің таусылмайтын әлеуеті бар. Жыл сайынғы (шамамен 9,4 млрд. кВт сағат) электр энергиясын өндіру көлемінің шамамен 69%-ы гидроэлектр станцияларына, ал қалғандары – жылу станцияларына тиесілі.

Сонымен бір мезгілде осы бағытта электр энергиясын өндірудің басқа да баламалы (жаңартылатын) көздерін (кун, жел) пайдалану жөніндегі жобаларды іске асыруға болады.

Ең бастысы экономиканың нақты секторында жаңа орта және жоғары технологиялық өндірістерді дамыту (Шығыс Қазақстан облысының аумағын дамытудың 2021-2025 жылдарға арналған бағдарламасы).

Өңірдің ЖӘӨ-нің 7-9%-на дейін аграрлық сектор есебінен қалыптасады. Сондықтан халық тұтынатын өнімдер өндірістерін дамыту, сонын

ішінде азық-түлік өндірісі, киім өндіру, тоқыма бұйымдарын өндіру, былғары және оған жататын өнімдерді өндіру қажет.

Әдебиеттер

- Myrdal O. Economic theory and under-developed regions. – Harper & Row, 1971. – 168 p.
- Hagerstrand T. Aspects of the Spatial Structure of Social Communication and the Diffusion of Information // Papers and Proceedings of the Regional Science Association, 1966. – vol. 16. – pp. 27-42.
- Friedmann J. Urbanisation, Planning and National Development. – London: Beverly Hills, 1973. – p. 351.
- Hoover E. The location of economic activity. – New York: McGraw-Hill, 1963. – 344 p.
- Perrou F. Economic space: theory and applications // scientific journal “Spatial Economics”. – 2007. – No. 2. pp. 77-93.
- Budville J. Problems of regional economic planning// Edinburgh: Edinburgh, USA, 1966. – 192 p.
- Lasuen A.S. R. On the poles of growth// Urban studies. – 1969. – No. 6. – pp.137-152.
- Pierre Potier. Axes of communication and economic development // Revue economique. – 1963. – Vol.14. – pp.58-132.
- Krugman P. Increasing returns and economic geography // Journal of political economy. – 1991. – vol. 99. – pp. 483-499.
- Keynes J. M. The general theory of employment, interest and money / John Maynard Keynes; translated from English. – M.: Biznescom CJSC, 2013. – 408 p.

Сатыбалдин А.А., Нурланова Н.К. Политика пространственного развития экономики Казахстана: Новые принципы, ключевые приоритеты и механизмы реализации: коллективная монография. – Алматы: Институт экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан, 2017. – 484 с.

Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі, Үлттых статистика бюросы <https://stat.gov.kz/>.

Y.M. Сермагамбет, Г.С. Смагулова. Қазақстан өңірлерінің әлеуметтік-экономикалық дамуының теңсіздігін еңсеру жолдары/ Y.M. Сермагамбет, Г.С. Смагулова// Журнал экономических исследований и делового администрирования. – 2021. – №4. – С. 91-101.

Неравенство в Казахстане увеличивается, <http://www.ranking.kz/>

Сайт управления экономики и бюджетного планирования Восточно-Казахстанской области. Социально-экономический паспорт Восточно-Казахстанской области за 2020 год, <https://www.gov.kz/memleket/entities/vko-ekonomika>.

Инвестиционный портал Восточно-Казахстанской области. <http://invest.e-vko.kz>

Алимбаев А., Притворова Т., Кенжебеков Н., Улыбышев Д., Гелашвили Н., Бектлеева Д., Пестунова Г., Джусупов Х., Жайлайлов Е. Экономический потенциал Восточно-Казахстанской области в контексте перспектив размещения производительных сил и расселения населения на период до 2030 года. – ВКО: НИИ регионального развития при поддержке ПРООН, 2013. – 174 с.

Шығыс Қазақстан облысының экономика және бюджеттік жоспарлау басқармасының сайты. Шығыс Қазақстан облысының аумағын дамытудың 2021-2025 жылдарға арналған бағдарламасы, <https://www.gov.kz/memleket/entities/vko-ekonomika>.

Отчет о развитии малого и среднего предпринимательства в Казахстане за 1 полугодие 2020 года в разрезе регионов. <https://akmola.atameken.kz>.

References

- Alimbayev.A; Pritvorova T; Kenzhebekova N; Smybysheva D; Gelashvili N; Bektleeva D; Pestunova G; Dzhusupova X; Zhailauova E. (2013) Jekonomiceskij potencial Vostochno-Kazahstanskoj oblasti v kontekste perspektiv razmeshhenija proizvoditel'nyh sil i rasselenija naselemija na period do 2030 goda., [The economic potential of the East Kazakhstan region in the context of the prospects for the deployment of productive forces and the resettlement of the population for the period up to 2030], – VKO: NII regional'nogo razvitiija pri podderzhke PROON 174 s.
- Budville J. (1966) Problems of regional economic planning// Edinburgh: Edinburgh, USA, 192 p.
- Friedmann J. (1973) Urbanisation, Planning and National Development. London: Beverly Hills, p. 351.
- Investment portal of the East Kazakhstan region. <http://invest.e-vko.kz>
- Hagerstrand T. (1966) Aspects of the Spatial Structure of Social Communication and the Diffusion of Information. Papers and Proceedings of the Regional Science Association, vol. 16, pp. 27-42.
- Hoover E. (1963) The location of economic activity. – New York: McGraw-Hill, p. 344
- Keynes J. M. (2013) The general theory of employment, interest and money / John Maynard Keynes; translated from English – M.: Biznescom CJSC, – 408 p.
- Krugman P. (1991) Increasing returns and economic geography. Journal of political economy, vol. 99, pp. 483-499.
- Lasuen A.S. R. (1969) On the poles of growth// Urban studies. – No. 6. – pp.137-152..
- Myurdal' G. (1971) Economic theory and under-developed regions. – Harper & Row, p. 168.
- Neravenstvo v Kazahstane uvelichivaetsya [insanity in Kazakhstan is increasing], <http://www.ranking.kz/>

Qazaqstan Respwblikası Strategiyalıq josparlaw jäne reformalar agenttigi, Ulttıq statıstika byurosı [Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan, National Bureau of Statistics] <https://stat.gov.kz/>. Otchet o razvitiu malogo i srednego predprinimatel'stva v Kazahstane za 1 polugodie 2020 goda v razreze regionov, [Report on the development of small and medium-sized businesses in Kazakhstan for the 1st half of 2020 by region], <https://akmola.atameken.kz>.

Perrou F. (2007) Economic space: theory and applications // scientific journal “Spatial Economics”. No. 2. pp. 77-93.

Pierre Potier. (1963) Axes of communication and economic development // Revue economique. – Vol.14. – pp.58-132.

Satybaldin A.A., Nurlanova N.K. (2017) Politika prostranstvennogo razvitiya ekonomiki Kazakhstana: Novye printsipy, klyuchevye priority i mekhanizmy realizatsii / Kollektivnaya monografiya [Politics of Spatial Development of the Economy of Kazakhstan: New Principles, Key Priorities and Mechanisms of Implementation / Collective Monograph]. Almaty: Institut ekonomiki Ministerstva obrazovaniya i nauki Respublikи Kazakhstan, 484 p.

Sajt upravleniya ekonomiki i byudzhetnogo planirovaniya Vostochno-Kazahstanskoy oblasti. Social'no-ekonomiceskij passport Vostochno-Kazahstanskoy oblasti za 2020 god, [Socio-economic passport of the East Kazakhstan region for 2020], <https://www.gov.kz/memleket/entities/vko-ekonomika>

Ü.M. Sermağambet, G.S. Smagulova. Qazaqstan öñirleriniň äleumettik-ekonomikalıq damuynyň teñsizdigin eñseru joldary [Ways to overcome the inequality of socio-economic development of the regions of Kazakhstan] // Jurnal ekonomicheskikh issledovani i delovogo administrirovania. – 2021. – №4. – s. 91-101.

М.С. Марамыгин¹, Г.А. Насырова²,
А.Е. Жамиева^{*2}, Д.М. Мажитов²

¹Уральский государственный экономический университет, Россия, г. Екатеринбург

²Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Казахстан, г. Нур-Султан

*e-mail: zhami2805@mail.ru

НАЛОГОВЫЙ МЕНЕДЖМЕНТ В УСЛОВИЯХ КРИЗИСА

Статья посвящена исследованию проблем государственного налогового менеджмента в Республике Казахстан. Исходным условием является отсутствие единых методологических и методических подходов к формированию и организации налогового менеджмента, в том числе в условиях крайней экономической нестабильности. В качестве основных методов исследования применялись: анализ и синтез, системный и институциональный подходы, методы индукции и дедукции, метод проектирования гипотез. Исследованы направления модернизации системы регулирования налогообложения, воздействия механизмов, методов и инструментов налогового менеджмента на различные сегменты национальной экономики, в первую очередь, на отрасли, обеспечивающие экономический рост. С целью повышения эффективности налогово-бюджетного регулирования предложено сценарное моделирование, позволяющее оценить эффект от реализации различных ситуаций на фискальные доходы и основные макроэкономические показатели. Результатом исследования является разработка направлений, мер экономического, административного, финансового, политического развития современного уровня налогового менеджмента на основе анализа текущего состояния национальной налоговой системы, проведения сценарного моделирования, а также эмпирического конструирования стратегической матрицы SWOT-анализа. Теоретическая и практическая значимость исследования заключается в обосновании необходимости адаптивного налогового регулирования и налогового менеджмента с целью обеспечения устойчивого роста национальной экономики.

Ключевые слова: налоговое регулирование, кризис, налоговая система, устойчивый экономический рост, сценарное моделирование.

M.S. Maramygin¹, G.A. Nassyrova², A.E. Zhamiyeva^{*2}, D.M. Mazhitov²

¹Ural State University of Economics, Russia, Yekaterinburg

²L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazakhstan, Nur-Sultan

*e-mail: zhami2805@mail.ru

Tax management in the conditions of the crisis

The article is devoted to the study of the problems of state tax management in the Republic of Kazakhstan. The initial condition is the absence of uniform methodological and methodical approaches to the formation and organization of tax management, including in conditions of extreme economic instability. The main research methods used were: analysis and synthesis, systemic and institutional approaches, methods of induction and deduction, the method of designing hypotheses. The directions of modernization of the tax regulation system, the impact of mechanisms, methods and tools of tax management on various segments of the national economy, primarily on the industries that ensure economic growth, have been investigated. In order to improve the efficiency of fiscal regulation, a scenario modeling is proposed, which makes it possible to assess the effect of the implementation of various situations on fiscal revenues and key macroeconomic indicators. The result of the study is the development of directions, measures of economic, administrative, financial, political development of the modern level of tax management based on the analysis of the current state of the national tax system, scenario modeling, as well as the empirical design of the strategic SWOT analysis matrix. The theoretical and practical significance of the study lies in substantiating the need for adaptive tax regulation and tax management in order to ensure sustainable growth of the national economy.

Key words: tax regulation, crisis, tax system, sustainable economic growth, scenario modeling.

М.С. Марамыгин¹, Г.А. Насырова², А.Е. Жамиева^{2*}, Д.М. Мажитов²

¹Орал мемлекеттік экономика университеті, Ресей, Екатеринбург қ.

²Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қазақстан, Астана қ.

*e-mail: zhami2805@mail.ru

Дағдарыс жағдайындағы салық менеджменті

Мақала Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік салықты басқару мәселелерін зерттеуге арналған. Бастапқы шарт – бұл салықтық менеджментті қалыптастыру мен үйымдастырудың бірыңғай әдістемелік тәсілдерінің болмауы, оның ішінде төтенше экономикалық тұрақсыздық жағдайында. Негізгі зерттеу әдістері: талдау мен синтез, жүйелік және институционалдық тәсілдер, индукция мен дедукция әдістері, гипотезаларды жобалау әдісі болды. Салықтық реттеу жүйесін жаңғыру бағыттары, салықтық менеджменттің механизмдері, әдістері мен құралдарының ұлттық экономиканың әр түрлі сегменттеріне, бірінші кезекте экономикалық өсіуді қамтамасыз ететін салаларға әсері зерттелді. Фискалдық реттеудің тиімділігін арттыру мақсатында әр түрлі жағдайлардың іске асырылуының фискалдық кірістер мен негізгі макроэкономикалық қөрсеткіштерге әсерін бағалауға мүмкіндік беретін сценарийлік модельдеу үсінілады. Зерттеу нәтижесі ұлттық салық жүйесінің қазіргі жағдайын талдау, сценарийлік модельдеу, сондай-ақ әмпирикалық құрылымың негізінде салықты басқарудың қазіргі деңгейінің экономикалық, әкімшілік, қаржылық, саяси даму бағыттарын, шараларын әзірлеу болып табылады. Стратегиялық SWOT талдау матрицасы. Зерттеудің теориялық және практикалық маңызы ұлттық экономиканың тұрақты өсуін қамтамасыз ету үшін бейімделген салықтық реттеу мен салықтық менеджменттің қажеттілігін негіздеуде жатыр.

Түйін сөздер: салықтық реттеу, дағдарыс, салық, жүйесі, тұрақты экономикалық өсу, сценарийлік модельдеу.

Введение

Финансовая система, а именно ее налоговая составляющая, особенно чутко реагирует на изменение экономической конъюнктуры. Современный экономический кризис, обусловленный пандемией COVID-19, привел к снижению объемов производства, сокращению экономического оборота и сворачиванию деловой активности, что стало основными причинами падения доходов государственного бюджета. Последствия пандемического кризиса обусловили необходимость адаптации всех сфер экономической жизни к изменениям макроэкономических условий, в первую очередь, корректировке налогообложения, поскольку сократились налоговые базы и соответственно упали налоговые поступления (Малис, 2009: 23).

С целью поддержания национальной экономики возникает необходимость на государственном уровне решать вопросы налогово-бюджетного регулирования. В этих условиях особое значение приобретают систематические и комплексные мероприятия в рамках налогового менеджмента. Государственная налоговая стратегия должна в полной мере отвечать современным потребностям глобального кризис-менеджмента финансовой системы Казахстана (Троянская, Тюрина, 2017: 280). Для этого налоговая система, способная создать благопри-

ятные условия с целью экономического роста в условиях кризиса, была переформатирована на нивелирование негативных последствий.

В период экономического спада налоговые реформы приобретают особое значение. Налог как один из наиболее эффективных инструментов государственного финансового регулирования в рамках решения стратегических задач инновационного развития национальной экономики приобретает особое значение на ближайшие десятилетия. Оптимизация налоговых механизмов обладает значительным потенциалом не только как драйвер устойчивого развития экономики, но и способствует социально-экономической и политической стабильности в стране (Жверанцева, 2017: 193). Целью исследования является разработка унифицированной концепции налогового менеджмента на всех уровнях государственного и корпоративного управления. Для реализации поставленной цели были определены следующие задачи:

- провести исследование теоретических и методологических аспектов концепции налогового менеджмента на всех уровнях экономического регулирования;
- проанализировать динамику и структуру налоговых отчислений в условиях традиционного налогового регулирования;
- выработать рекомендации по внедрению адаптивного налогового регулирования и его со-

ставного элемента – налогового менеджмента в условиях экономической нестабильности.

Успешность государственной налоговой политики, особенно в кризисных условиях, во многом определяется наличием рационального законодательства в сфере регулирования налоговых отношений и качества государственного налогового менеджмента. При этом развитие системы государственного налогового менеджмента должно ориентироваться на результативность и эффективность проводимых мероприятий по всем направлениям и на всех этапах, начиная с планирования и организации, заканчивая мониторингом, в том числе при осуществлении контроля и последующей корректировки системы регулирования. При этом налоговый менеджмент – это не только управляющая, но и управляемая система, поскольку она находится под влиянием государственного воздействия через налоговое, валютное, таможенное, денежно-кредитное регулирование (Барулин и др., 2008: 198). Как открытая социальная система государственный налоговый менеджмент подвержен не только внутренним изменениям, но и находится под влиянием внешней среды, колебаний макроэкономической конъюнктуры.

На протяжении истории человеческого развития безусловным стимулом развития и совершенствования теории и практики налогов явились экономические противоречия и кризисы. Именно на основе анализа опыта развитых стран и адаптации их к современным реалиям национальной экономики осуществлялось реформирование и развитие налоговой системы Казахстана.

Обзор литературы

До сих пор в основе формирования современных национальных налоговых систем лежат предложенные А. Смитом принципы налогообложения (Smith, 2020). Основополагающие положения теории налогов, ее развитие и систематизация нашли продолжение у Д. Рикардо, У. Петти, Ж.Б. Сея, Дж. Милля (Ricardo, 2010). Стимулирующее значение налоговой системы для предпринимательства в свою очередь усилил Дж. М. Кейнс, выявив регулирующую роль налогов и назвав их «встроенным механизмами гибкости» (Keynes, 2018). В дальнейшем, опираясь на концепцию А. Смита, неоклассики Р. Лукас, Дж. Мут, М. Фридмен, А. Лаффер, Дж. Гилдер обосновали ведущую роль рынка в обеспечении высоких темпов развития. По их мнению, при таком подходе произойдет расширение

налоговой базы, соответственно при минимальных налогах и максимальных налоговых льготах увеличатся доходы государства (Lucas, 2019).

Модель кривой Лаффера, используемая для анализа налоговой системы Казахстана, позволила получить реальный коридор налоговой нагрузки. Относительно благоприятный инвестиционный климат был создан для бизнеса вследствие снижения налогового бремени в результате налоговой реформы 2009 г. В частности, были пересмотрены ставки наиболее значимых налогов в сторону снижения (налог на доходы юридических лиц – до 20%, НДС – до 12%, налог на доходы физических лиц – до 10%, социальный налог – до 11%). Для реализации поручений Фонда Первого Президента РК Н. Назарбаева Институтом мировой экономики и политики были выработаны предложения по амнистии капитала как средства предотвращения оттока за рубеж до этапа внедрения системы всеобщего декларирования (с 1 января 2025 г.).

По некоторым оценкам экспертов, за последние 20 лет перевод средств в офшоры составил свыше \$140 млрд. Эта цифра вполне сопоставима с уровнем внешней задолженности Казахстана, составившей порядка \$159 млрд. В результате реализации соответствующих мер в 2001, 2006, 2016 гг. было легализовано \$21 млрд. денежных средств и собственности. Вместе с тем, в 2016 г. 55% из репатриированных средств было заново выведено из страны. Основной причиной повторного вывода капитала эксперты считают отсутствие в Казахстане благоприятных условий для инвестирования вследствие правовой нестабильности и высокого уровня коррупции, недостаточности интересных инвестиционных предложений и высокого уровня налоговой нагрузки.

В противоречии находилась налоговая идеология в социалистической системе. В условиях социалистической экономики, базирующейся на государственной монополии, государственный бюджет обеспечивался доходами методами прямого изъятия ВВП. Основная доля бюджета страны обеспечивалась поступлениями от отраслей народного хозяйства. Налоговые взносы населения занимали лишь незначительную долю, порядка 7-8%. По мнению Гиниятулина Ф.К., в сознании советских людей обязательства, связанные с уплатой налогов, не имели столь существенного значения, кроме того, из исследовательских направлений экономической науки исчезла теория налогов (Гиниятуллин, 2010: 79). В постсоветский период теоретические и практические аспекты налогообложения стали пред-

метом многочисленных исследований. Среди современных российских ученых особо следует назвать: В.Г. Панскова, Л.П. Окуневу, С.В. Барулина, Т.Ф. Юткину, Д.Г. Черника, А.И. Худякова и ряд других. Отечественными исследователями, работы которых занимают особое место в исследовательских работах, посвящённых проблемам налогообложения, можно отметить С.Т. Алибекова, К. Ильясова, В.Д. Мельникова, С.М. Омираева, А. Зейнелгабдина, А.А. Нурумова, Ф.С. Сейдахметову и других. Общим для всех учёных являлся тот факт, что налоговая система представляет собой совокупность различных режимов налогообложения, интегрирующих налоги и сборы, их принципы, правила и процедуры введения, контроля и ответственности, включая налоговое законодательство и налоговые органы. Всеми исследователями подчеркивается динамичность налоговой системы, являющейся экономическим институтом, который за последние годы претерпел достаточно интенсивное развитие в Казахстане (Насырова, 2012: 15).

В разработку теории и организации налогового менеджмента значительный вклад был внесен И.А. Майбуровым, Е.С. Вылковой, В.А. Кашиным, Л.П. Павловой, М.В. Романовским А.И. Погорлецким, Б.А. Рогозиным, Д.Н. Тихоновым. Среди зарубежных экономистов можно отметить Д. Кэмпбелла, Е. Томсетта, Д. Джонсона и др. Финансовая наука в основном развивалась как наука о налогах. В свою очередь, налоговый менеджмент допустимо определить, как процесс государственного управления рыночными методами финансовым хозяйством и налогами. Основываясь на определении Мескона, можно идентифицировать понятие «налоговый менеджмент» как одну из составляющих общего финансового менеджмента (Mescon, 2019). При этом следует различать государственный и корпоративный аспекты налогового менеджмента. Макроэкономический подход в налоговом менеджменте реализуется на уровне государства, на уровне хозяйствующих субъектов осуществляется корпоративный налоговый менеджмент.

Налоговая система предполагает наличие встроенных взаимосвязанных механизмов, рычагов и инструментов, определяющих её структуру, внутреннюю организацию и дееспособность, тем самым создавая условия для эффективного налогообложения (Tkacheva et al., 2017: 525). Проблемы налогового менеджмента приобретают особую значимость в условиях экономической и финансовой глобализации, активизируя межнациональные связи и интегративные про-

цессы. Финансовая «прозрачность» национальных экономических систем в условиях крайней экономической нестабильности обуславливает необходимость применения адаптивного механизма налогового менеджмента.

С точки зрения институциональной теории, основной элемент налоговой системы представляет собой ни что иное, как экономико-правовой институт. Государство при помощи налогов структурирует взаимоотношения экономических агентов и устанавливает «границы дозволенного поведения». При этом налоги также, в свою очередь, являются объектом управления в рамках налогового менеджмента. Управляя налоговыми инструментами, органы государственной власти и налогоплательщики «манипулируют» ими различными способами в своих интересах (Ряховская и Ряховский, 2016: 69).

Методология

Настоящее исследование базируется на отдельных теоретических положениях институциональной теории. В частности, в процессе изучения и анализа социально-экономической сущности налога и налоговой системы в целом было установлено, что данные понятия являются экономическими институтами со своей внутренней многоуровневой институциональной структурой: нормами, встроенными механизмами реализации и контроля. В определенной степени их можно отнести как к комплементарным, так и базовым институтам, поскольку в той или иной экономической форме они присутствуют практически во всех общественных системах.

Как налог, так и налоговая система обладают институциональной жизнеспособностью, эволюционируют адекватно историческим процессам, не изменяя своей социально-экономической сущности и целеполагания. При исследовании процесса эволюции налоговой системы применялся системный подход, позволивший установить взаимосвязь с другими элементами национальной финансовой и экономической системы, государственного и частного уровней. С целью выявления значения и степени воздействия налогового менеджмента в условиях экономической нестабильности использовалось статистическое наблюдение основных стоимостных показателей: динамики и структуры налоговых поступлений в государственный бюджет в течение 10 лет. Используемые стоимостные показатели дали возможность оценить эффективность государственного налогового управления. Стати-

тистическое наблюдение названных показателей иллюстрирует их изменение во времени, представляя информационную основу для объяснения сложившихся и формирующихся трендов в развитии налоговой системы. 10-летний временной лаг позволяет сделать более подробный статистический анализ и получить относительно корректные выводы. Изучение статистических данных было проведено в параллели с мерами государственного налогового регулирования для выявления их результативности. В процессе анализа влияния различных факторов на развитие налоговой системы было установлено, что при взаимосвязанном воздействии комплекса мер государственного налогового менеджмента проявляется синергетический эффект. Это вывело на необходимость применения сценарного моделирования, предполагающего выявление результатов совместного воздействия ряда факторов на состояние налоговой системы, её основных составляющих. Таким образом, применение методики сценарного моделирования дало возможность оценить эффект воздействия реформирования налоговой системы на уровень и структуру фискальных доходов и основные макроэкономические показатели в зависимости от состояния ряда параметров макроэкономической конъюнктуры.

Результаты и обсуждение

Государству необходимо управлять финансово-экономическими отношениями на макроуровне посредством системы налогового менеджмента рыночными формами и методами. Проблемы национальной экономики и соответственно интересы бизнес-структур требуют сотрудничества и открытого диалога налоговых органов с экономическими субъектами. В этом смысле наиболее существенными аспектами налогового администрирования, вызывающими обеспокоенность как иностранных, так и отечественных инвесторов, выступают бессистемное применение законов и кriminalизация некоторых налоговых преступлений. Эффективное решение проблем транспарентности налоговых взаимоотношений позволит создать в ближайшие годы наиболее благоприятные условия для иностранных инвесторов (Калимжанова, 2019: 25). Одной из задач налоговой политики становится значительное снижение налогового бремени налогоплательщиков за счет уменьшения ставок по основным

налогам. Налоговое регулирование, представляющее собой один из элементов налогового менеджмента и выступающее связывающим звеном между налоговым планированием и налоговым контролем, должно уравновесить интересы всех субъектов налоговых отношений (Mulyadi & Anwar, 2016).

Проводимые налоговые реформы могут дать позитивные результаты и положительный эффект только через несколько лет. Анализ динамики налоговых поступлений в государственный бюджет РК за 2010-2020 гг. показал, что объём основных налогов, выступающих определяющим источником пополнения доходов бюджета государства, неуклонно растет (исключением являются показатели 2015 и 2020 гг., что обусловлено кризисными явлениями в экономике в эти периоды). Суммы поступлений таких налогов, как корпоративный подоходный налог, индивидуальный подоходный налог и социальный налог за 10 лет, увеличились более чем вдвое, в то же время величина НДС и акцизов увеличилась кратно, что составило 374,1% и 704,7% соответственно. Несомненно, влияние налоговых поступлений для бюджета не столь существенно против движения цен на энергоресурсы (рисунок 1).

Когда налоговое законодательство сравнительно стабильно, значительные отклонения фактических налоговых поступлений от плановых величин вызваны рядом причин, в числе которых изменения в налоговой базе, уровне собираемости, результативности фискальных органов и соблюдении налоговой дисциплины, что является показателем эффективности налогового менеджмента. Налоговые поступления в период спада экономики, когда резко возрастает потребность в финансовых ресурсах, становятся едва ли не единственным источником для экономического роста (Siodla, 2020). В 2020 г. негативное воздействие локдауна, обусловленное пандемией COVID-19, вызвало необходимость введения существенных налоговых послаблений, в том числе для субъектов МСБ.

По официальным данным, эти меры наряду со спадом деловой активности привели к сокращению налоговых поступлений на 10,3%. Основными налогоплательщиками стали предприятия, занимающиеся добычей нефти и газа, металлургической, горнодобывающей и табачной отрасли, вместе с тем сумма налогов, уплаченных данными компаниями, снизилась до 51% против значения 2019 года.

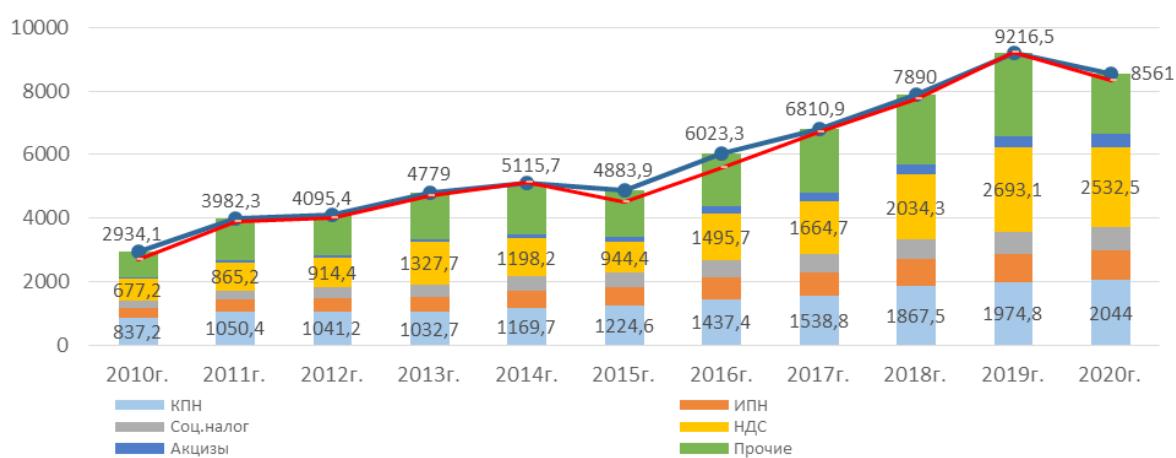


Рисунок 1 – Динамика налоговых поступлений в государственный бюджет за 2010-2020 гг., млрд тенге
Примечание – составлено авторами

Согласно исследованиям, у стран с более развитым экономическим уровнем жизни, прямые налоги с физических и юридических лиц составляют большую часть бюджета. (Lukacova et al., 2020: 124). Косвенные налоги более устойчивы к сменам фаз экономического цикла, что зачастую приводит к их широкому использованию и проявлению негативных последствий. Для обеспечения сбалансированности государственного бюджета важно найти оптимальное соотношение между прямыми и

косвенными налогами, поскольку подъем ставок НДС и акцизов может привести к сокращению доходов населения, а значит, в итоге, и доходов бюджета. В структуре налоговых поступлений бюджета Республики Казахстан в 2020 году наибольший удельный вес занимают налог на добавленную стоимость (29,9%) и корпоративный подоходный налог (23,1%). При этом заметен рост НДС с 2010 по 2019 год на 6,8%, тогда как доля КПН снижается на 5,4% (таблица 1).

Таблица 1 – Структура налоговых поступлений в государственный бюджет за 2010-2020 гг., млрд тенге

Вид налога	2010 г.		2013 г.		2016 г.		2019 г.		2020 г.		Темп роста поступления 2010 г. к 2020 г., %
	млрд тенге	%									
Налоговые поступления – всего, в т.ч.	2934,1	100	4779,0	100	6023,3	100	9216,5	100	8561,0	100	291,8
Корпоративный подоходный налог	837,2	28,5	1032,7	21,6	1437,4	23,9	1974,8	21,4	2044,0	23,1	244,1
Индивидуальный подоходный налог	312,3	10,6	493,1	10,3	691,8	11,5	876,3	9,5	929,5	10,9	297,6
Социальный налог	253,8	8,7	380,5	7,9	530,4	8,8	696,6	7,6	727,1	8,7	286,5
НДС	677,2	23,1	1327,7	27,8	1495,7	24,8	2693,1	29,2	2532,5	29,9	374,1
Акцизы	61,4	2,3	103,7	2,2	205,2	3,4	343,4	3,7	432,7	5,5	704,7
Налоги на собственность	148,4	5,1	193,4	4,1	273,7	4,5	395,5	4,3	369,4	4,5	248,9
Другие обязательные платежи	643,8	21,9	1247,9	26,1	1389,1	23,1	2236,8	24,3	1525,8	17,4	236,9
Примечание – составлено авторами											

Динамика суммарных налоговых отчислений в консолидированный бюджет отражает результат существенного сокращения поступлений от добычи полезных ископаемых. Это подтверждает еще достаточно серьезную ресурсную зависимость казахстанской экономики. Наряду с этим, на увеличение суммы НДС, поступившей в бюджет, повлияли такие факторы как рост инфляции и прирост торгового оборота. Важной причиной, повлиявшей на увеличение поступлений акцизов, стала потребительская активность населения. Однако главным положительным эффектом послужило изменение ставок на подакцизную продукцию (Мищустин, 2016: 21).

В то же время снижение удельного веса социального и индивидуального подоходного налога произошло по причинам структурной безработицы, снижения темпов деловой активности, надвигающейся рецессии на мировых рынках, вызванных мерами противодействия короновирусной эпидемии. Вышеперечисленные факторы нашли отражение в изменении структуры налоговых поступлений при условии их стабильного общего роста (рисунок 2).

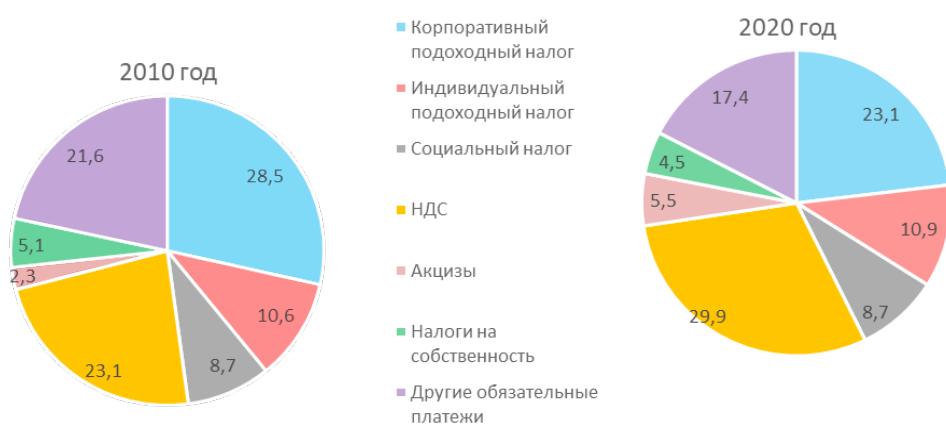


Рисунок 2 – Структура налоговых поступлений в государственный бюджет за 2010-2020 гг., %

Примечание – составлено авторами

Понимание природы и механизма влияния основных макроэкономических показателей, их изменения в зависимости от общего экономического фона позволяет сформировать ожидания и примерный прогноз налоговых поступлений. В

связи с чем крайне важно выявить взаимосвязи и установить причины динамики налогов. Статистические данные о прямых и косвенных налогах в государственном бюджете представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Поступление прямых и косвенных налогов в государственный бюджет за 2010-2020 гг., млрд тенге

Вид налога	2010 г		2013 г		2016 г		2019 г.		2020 г.		Темп роста поступлений 2010 г. к 2020 г., %
	млрд тенге	%									
Налоговые поступления – всего, в т.ч.	2934,1	100	4779,0	100	6023,3	100	9216,5	100	8561,0	100	291,8
Прямые налоги	2195,4	74,8	3347,6	70,0	4322,4	71,8	6180,0	67,1	5595,8	65,4	254,9
Косвенные налоги	738,7	25,2	1431,4	30,0	1700,9	28,2	3036,5	32,9	2965,2	34,6	404,7
Примечание – составлено авторами											

Согласно проведенному анализу соотношение прямых и косвенных налогов приближается к 65:35, что соответствует принципу «золотого сечения», или закономерности «число Фибоначчи». Принцип состоит в пропорциональном делении, при котором большая часть так относится к целому, как меньшая к большей. Практика показывает, что множество параметров, сочлененных между собой по правилу «золотого сечения», образуют гармоничную систему. Этот подход вполне может быть применен и к сфере налогообложения (Landau, 2020).

В части налогово-бюджетной политики основной целью государственного налогового менеджмента является снижение размера недоимки по налогам и другим обязательным платежам

в государственный бюджет (Hall, Kanaan, 2021). Увеличение недоимки безнадежной к взысканию повлек за собой рост недоимки по налогам и другим обязательным платежам в государственный бюджет Казахстана. В категорию недоимки безнадежной к взысканию попадают доначисления, по которым долги взыскать практически невозможно (лица отсутствуют, находятся в розыске или по ним еще не приняты процессуальные решения) (рис. 3).

Несмотря на предпринимаемые меры, наличие недоимок по налоговым поступлениям вследствие низкого уровня налоговой дисциплины дают основание сделать вывод о краткосрочности и неэффективности налогового администрирования (Аймурзина, Исмагулова, 2013: 205).



Рисунок 3 – Динамика налоговой недоимки за 2010-2020 гг., млрд тенге
Примечание – составлено авторами

С 24 августа 2020 г. стартовала налоговая амнистия по списанию пеней по налогам на собственность физических лиц, воспользоваться которой, по предварительным подсчетам Комитета государственных доходов, смогут более 1,2 млн граждан. Это уже вторая амнистия, проводимая в республике. По результатам первой амнистии, проведенной в 2019 г. 755,7 тыс. субъектам, оплатившим в качестве основного долга 15,9 млрд тенге, было списано органами налоговой службы пени на сумму 3,1 млрд. тенге.

Это оказало положительный социальный эффект, учитывая ситуацию с локдауном. За 2019 г. налоговой амнистии воспользовались 45,7% должников МСБ (42 тыс. из 91,9 тыс.), которые выплатили 13 млрд тенге налогов и получили списание 4,4 млрд тенге штрафов и пени. В совокупности это позволило, по его данным, обеспечить снижение недоимки на 5% до 221 млрд тенге.

Одним из неоднозначных вопросов в теории и практике налогообложения является его справедливость, поскольку оно является эффективным средством достижения общественного благосостояния и предотвращения бедности. Во многом это определяется состоянием этических, моральных и социально-экономических сторон жизнедеятельности общества. Справедливая налоговая система наряду с социальной ориентацией должна привести к ощутимым положительным экономическим результатам на макроуровне. По мнению специалистов, объем «серых схем» и теневой экономики не снижается и в некоторых случаях и странах растет. Из национальной экономики изымаются значительные суммы средств, что негативно сказывается не только на уровне жизни, также снижается инвестиционная привлекательность, пропадает конкурентная среда и в целом страдает имидж

страны на мировой арене. Все эти факторы свидетельствуют о неэффективности макроэкономической политики, в первую очередь, в части пресечения теневого оборота. В целях проведения антикризисных мер по поддержке малого и среднего предпринимательства начиная с 2020 г. на 3 года от налогов освобождены субъекты малого бизнеса. Что, по экономическим прогнозам, приведет к потерям бюджета за 3 года 752 млрд тенге. Все развитые страны во время пандемии поддерживали малый бизнес, чтобы он смог вырасти до среднего и начал платить полноценные налоги. Другой вопрос, что лишь считанные субъекты смогут подняться до такого уровня (Razumovskaia et al., 2020).

В настоящее время не существует точных инструментов для оценки «теневого» капитала, укрытого от налогообложения, а также

затраченных средств налоговых органов на его выявление. Оценка потерь, связанных с выявлением «тенезации» национальной экономики, возможна посредством экономико-математических методов: системный анализ, теория экстремальных задач, математическое моделирование. Предполагается, что подобные методы включаются в соответствующие исследовательские методики (Малыгин, 2009). Так, используя сценарное моделирование, возможно провести оценку результата реализации ситуаций применения различных подходов в налоговом регулировании посредством воздействия на доходы бюджета и основные макроэкономические параметры. Данный метод создает возможность получения различных сценарных ситуаций с учётом предлагаемых предпосылок (таблица 3).

Таблица 3 – Показатели для сценарного моделирования

Сценарий «начальный» Составлен на базе правительственного прогноза социально-экономического развития страны		Основной сценарий, с которым сравниваются все другие сценарии		
Сценарий 1 Повышение собираемости без увеличения номинальной ставки		Усовершенствование администрирования в части КПН	Снижение доли «теневой» экономики в части ИПН	Выравнивание условий в части НДС
Сценарий 2 Увеличение номинальных ставок		20% – 25%	10% – 13%	12% – 14%
Сценарий 3 Снижение номинальных ставок		20% – 15%	10% – 8%	12% – 10%
Примечание – составлено авторами				

При моделировании следует придерживаться некоторых предположений:

- обеспеченные выплаты из Национального фонда сохранятся в пределах 2,9 трлн тенге в год, заложенных в основном прогнозе начального сценария;

- сумма госдолга и уровень бюджетного дефицита берутся в пределах базового прогноза, предложенного в начальном сценарии;

- все дополнительные налоговые сборы государства реинвестируются обратно в экономику в течение года со следующей пропорцией – 27% на капитальные затраты, 73% – на прочее потребление и затраты.

Полученные результаты моделирования потенциальных изменений налоговой политики

Казахстана приведены в сравнении со сценарием «без изменений» (таблица 4).

Прогнозы налоговых поступлений были составлены при выполнении следующих параметров:

Сценарий 1. Прирост налоговых поступлений будет обеспечиваться за счет сокращения «тенезации» экономики, оптимизации администрирования и борьбы с «лжепредприятиями». Рост ВВП связан с ростом собираемости налогов и отсутствием снижения объема производства; сокращение «тенезации» экономики обеспечивается стимулированием широкого внедрения безналичных расчетов и повышения «прозрачности» деятельности субъектов экономической деятельности.

Сценарий 2. Прирост налоговых поступлений будет обеспечиваться более высокой налоговой нагрузкой; ВВП не изменяется в 2020 и 2026 гг.; при усилении налогового бремени часть юридических и физических лиц уйдет в «тень»; нагрузка на нефтяной сектор будет увеличена на 1,2%, на другие отрасли – на 1,9%.

Сценарий 3. Снижение уровня налоговых поступлений связывается с уменьшением налоговой нагрузки; рост ВВП связан с ростом объема выпуска в результате снижения налоговой нагрузки; при снижении налоговой нагрузки ряд экономических субъектов переходит в наблюдаемую экономику.

Таблица 4 – Сравнительные результаты моделирования

Показатели	Сценарий «начальный»		Сценарий 1 без повышения номинальной ставки		Сценарий 2 с повышением номинальных ставок		Сценарий 3 со снижением номинальных ставок	
	2021 г.	2026 г.	2021 г.	2026 г.	2021 г.	2026 г.	2021 г.	2026 г.
Налоговые поступления, млрд тенге	6 532	7 645	7 054	8 474	7 075	8 276	6 045	7 079
Прирост ВВП к показателю 2015 г., трлн тенге	44,5	51,5	44,9	52,1	44,5	51,5	44,8	51,9
Уровень теневой экономики (текущий 27,5% от ВВП), %	26,3	24,0	26,3	22	26,3	24,8	26,3	23,3
Налоговая нагрузка на экономику в % от ВВП	14,7	14,8	14,7	14,9	14,7	15,1	14,7	14,5
Примечание – составлено авторами								

По результатам проведённого анализа сценарного моделирования из предлагаемых вариантов реформирования налоговой системы, с точки зрения стратегического роста экономики, наиболее предпочтительным видится сценарий, где наблюдается увеличение фискальных доходов, а также уменьшение объемов теневой экономики. Считаем нецелесообразным снижать налоговое бремя, идентифицируемое долей налогов в ВВП, для увеличения результативности налоговой системы и ограничения «серых схем» в экономике, поскольку это может дать обратный эффект. Даже не во время кризиса правительства ищут дополнительные источники пополнения бюджета без увеличения налогового бремени на предприятия (Harremi, 2014). При снижении налоговой нагрузки произойдет секвестирование расходов бюджета, в том числе и в направлении формирования поддерживающей инфраструктуры для предприятий, заметно снизится качество общественных благ, товаров и услуг, предоставляемых населению. Незначительные бюджетные расходы могут привести к ухудшению социально-экономического состояния страны. Экономия на государственных социальных расходах,

в частности, на образование и здравоохранение, приведёт к снижению качества человеческого капитала (Iefymenko, 2020).

В сценарии 2 в краткосрочном периоде при условии роста доходов бюджета возможным будет спад выпуска товаров и услуг. Несомненно, в долгосрочной перспективе такое явление вызовет спад в экономике. Кратковременное увеличение ВВП в этом случае обеспечивается в основном в результате реинвестирования налоговых поступлений в экономику страны.

Сценарий 3 может обеспечить экономический рост. Однако это может вызвать одновременное сокращение налоговых поступлений в государственный бюджет и уменьшение объема государственных инвестиций по отношению к базовому сценарию. «Оптимизация» налогообложения, а, по существу, применение различных схем уклонения от налогов является результатом недостаточной эффективности налогового контроля и аудита (Batashev, Elzhurkayev, 2018).

В развитых странах стало возможным создавать удовлетворяющие общество социальные условия, при этом снижая мотивацию к уклоне-

нию от налогообложения через более высокие налоговые ставки. Это можно объяснить противоречием обратной зависимости налогового бремени и теневой экономики.

Негативное влияние на дисциплину исполнения налоговых обязательств, в том числе исчисление, оформление и уплату, оказывают бюрократические издержки, тем самым побуждая «оптимизировать» налоговые начисления (Caldeira et al., 2020). **Базовые условия и допущения** являются субъективной предпосылкой. Анализ последних лет показывает, что предложенные макроэкономические условия в модели зачастую не выполняются. Трансферты Национального фонда из года в год растут, также имеют тенденцию роста государственного долга и дефицита бюджета. Кроме того, структура реинвестирования налоговых поступлений не способствует экономическому росту в перспективе. Абсолютный прирост налоговых поступлений необходимо скорректировать на индекс-дефлятор таким образом, чтобы выявить реальный объем.

Учет инфляционного фактора позволит получить действительный фактический прирост. Современный кризис, обусловленный пандемией, – это только лишь фаза экономического цикла, после которой логически следуют оживление и подъем. Насколько долго будет выходить экономика и финансовая система из кризиса, во многом будет определяться выбранной мо-

делью экономического развития, в которой основной целью государственного регулирования будет становиться выбор эффективных налогово-бюджетных инструментов (Dinca et al., 2020). Налоги являются одним из определяющих условий международной конкурентоспособности страны, поскольку формируют инвестиционный климат, макроэкономические условия развития стратегических отраслей. Стимулируя национальную экономику, налоговая система позволяет обеспечить формирование условий для преодоления макроэкономической нестабильности. Современная налоговая система должна представлять собой гибкую организационно-экономическую структуру, адекватно реагирующую на угрозы, вызовы и изменения внешней среды (Yuzvovich et al., 2020).

Налоговая система существует не в вакууме, а постоянно взаимодействует с другими элементами финансовой системы, структурируя взаимоотношения государства с экономическими агентами. Для обеспечения надежной, адаптивной налоговой системы, способствующей решению важнейших экономических и социальных задач, необходимо оценивать внутренние и внешние факторы, находить экспоненциальные точки роста и минимизировать недостатки и ограничения существующей налоговой системы во избежание негативных последствий для бюджета в условиях экономического спада с помощью SWOT-анализа (табл. 5).

Таблица 5 – SWOT-анализ современной налоговой системы Казахстана

	<u>Сильные стороны</u>	<u>Слабые стороны</u>
	<ul style="list-style-type: none"> ✓ специальные налоговые режимы для сельского хозяйства ✓ гибкая система для МСБ ✓ четкость законодательного закрепления действующих преференций ✓ налоговые льготы ✓ инвестиционные налоговые преференции 	<ul style="list-style-type: none"> ✓ слабое налоговое администрирование ✓ нестабильность налогового законодательства ✓ процедурные нарушения ✓ административные барьеры ✓ недостаточное использование вычетов с доходов налогоплательщиками ✓ выполнение ИПН преимущественно фискальной функции ✓ низкая налоговая культура налогоплательщиков

Продолжение таблицы

<p>Возможности</p> <ul style="list-style-type: none"> ✓ государственная поддержка инноваций ✓ лояльность общества и отдельных граждан к диалогу по повышению качества услуг, предлагаемых налогоплательщикам 	<p>1) Экономические:</p> <ul style="list-style-type: none"> – поддержка инновационных форм бизнеса, в том числе МСБ – введение специальных налоговых режимов для инновационных предпринимателей проектов – налоговые преференции для инновационных инвестиционных – особые налоговые режимы для развития стратегических отраслей сельского хозяйства – снижение налогового бремени на несырьевой сектор экономики <p>2) Административные:</p> <ul style="list-style-type: none"> – формирование системы государственной поддержки инновационной инфраструктуры в законодательной форме – снижение бюрократических барьеров посредством упрощения административных процедур – ужесточение законодательства за налоговые преступления – улучшение качества налоговых услуг и обеспечение прозрачности налоговых процедур – уменьшение количества налоговой отчетности, оптимизация налоговых проверок – мероприятия по финансовой (налоговой) грамотности населения <p>3) Финансовые:</p> <ul style="list-style-type: none"> – сотрудничество с органами финансового мониторинга для выявления экономических преступлений, связанных с финансированием терроризма – реформирование системы налогообложения недропользователей – расширение сферы налоговых вычетов для работников социальной сферы, а также предприятий инновационного направления – увеличение финансирования налоговых органов – приведение к единой форме ставок внутренних акцизов <p>4) Политические:</p> <ul style="list-style-type: none"> – введение открытой политики поддержки законопослушных предпринимателей – популяризация действий налоговых органов – создание консультативных органов с участием представителей гражданского общества и налоговых органов с целью формирования инновационной налоговой политики – проведение реформ в сфере налогового контроля – повышение авторитета налоговых органов
<p>Примечание – составлено авторами</p>	

Полученные результаты SWOT-анализа представляют собой конкретные рекомендации и меры, которые могут быть использованы для разрешения вариативных задач, начиная с установления долгосрочных проблем, формулировки стратегических целей и определения стратегических векторов развития, вплоть до создания наилучшего варианта государственного налогового менеджмента (Abdelwahed, 2020).

Заключение

Развитие и модернизация форм и методов налогового менеджмента является объективной необходимостью в условиях обеспечения устойчивого роста национальной экономики. Как видно из проведенного исследования, эффек-

тивная организация налогового менеджмента должна строиться на максимальном использовании сильных сторон действующей налоговой системы и в силу способностей и вероятных опасностей для уклонения от значительных последствий экономического кризиса для государственного бюджета.

Определено противоречие обратной зависимости суммы налогового бремени и масштабов серой экономики. В какой-то степени это можно объяснить обоснованием высокого уровня жизни в странах с развитой экономикой, связанного с увеличенной налоговой нагрузкой для обеспечения социальных условий, а также со снижением обоснований для уклонения от налогов и «теневизации» бизнеса. Стремление предпринимателей скрывать доходы вызвано также адми-

нистративными препонами в виде бюрократических издержек при исчислении, оформлении и уплате налогов. Желание налогоплательщиков увести бизнес в тень прямо пропорционально росту затрат времени на исполнение налоговых обязательств.

Глобальной угрозой для всех стран стал мировой финансовый кризис, связанный с пандемией COVID19. Надо полагать, что он является только одной из фаз экономического развития. Следовательно, в последующем стоит ожидать периодов оживления и подъема. Продолжительность кризиса определяется множеством параметров, порой лежащих вне социально-экономической сферы. Хотя, очевидно, определён-

ная зависимость от выбранной модели экономического развития существует. В этом смысле эффективность налогового менеджмента и его инструментов будет способствовать разрешению ряда финансово-экономических проблем, способствовать конкурентоспособности страны, обеспечивать ускорение модернизации и диверсификации экономики Казахстана. Налоги, налоговая система и ее управление являются важным фактором и условием международной конкурентоспособности страны. В условиях глобализации налоговый климат и налоговый менеджмент становятся едва ли не определяющими при выборе страны, условий, направлений, объектов и объёмов инвестирования.

Литература

- Аймурзина Б., Исмагулова А. (2013). Государственный налоговый менеджмент в Республике Казахстан: современное состояние и совершенствование // *Actual problems of economics*. Vol 1(139). pp. 202-210.
- Барулин С. В., Ермакова Е. А., Степаненко В. В. (2008). Налоговый менеджмент. – М.: Омега-Л. 269 с.
- Гиниятуллин Ф. К. (2010). Налоговая система: исторический аспект (отечественный опыт) // Вестник ЮУрГУ. – №25. – С. 79-84.
- Жверанцева М. С. (2017). Реформирование налоговых систем в кризис и посткризисный период // Изв. Сарат ун-та. Серия Экономика. Управление. Право. – №2. – С. 192-196.
- Калимжанова К. (2019) Налоговая политика Казахстана: основные направления и направления развития // Налоги Казахстана. – №11. – С. 23-25.
- Малис Н.И. (2009). Вопросы налогообложения в условиях кризиса // Финансы. – № 8. – С. 23-26.
- Малыгин Д.Е. (2009). Разработка и исследование макромоделей налогообложения: монография. – Тамбов: Изд-во Тамб. гос. техн. ун-та. – 88 с.
- Мишустин М. (2016). Налоговая политика: факторы роста налоговых доходов: макроэкономический подход. // Экономическая политика. – Т. 11. №5. – С. 8-27.
- Насырова Г.А. (2012). Регулирование страховой деятельности: институциональный подход: монография. – М.: Изд-во Финуниверситета. – 181 с.
- Официальный сайт Министерства Финансов РК. – URL:<http://www.minfin.gov.kz>
- Ряховская А.Н., Ряховский Д.И. (2016). Повышение эффективности государственного регулирования в условиях кризиса: целесообразность и необходимость // Экономическая теория, анализ, практика. – №1. С. 63-78.
- Троянская М.А., Тюрина Ю.Г. (2017). Особенности реализации налоговой стратегии глобального кризис-менеджмента // АНИ: экономика и управление. – №2 (19). С. 279-282.
- Abdelwahed L. (2020) More oil, more or less taxes? New evidence on the impact of resource revenue on domestic tax revenue. *Resources Policy* vol. 68. p. 101747. DOI:10.1016/j.resourpol.2020.101747
- Batashev R.V., Elzhurkayev I.Ya. (2018) Approaches to assessment of efficiency of tax control at the regional level. *The Eurasian Scientific Journal*. vol.10(3). pp. 101-112.
- Caldeira E., Geourjon A.M., Rota-Graziosi G. (2020). Taxing aid the end of a paradox? International Tax and Public Finance. vol.27(1). pp. 240 – 255. DOI: 10.1007/s10797-019-09573-6
- Dinca G., Dinca M.S., Dauti B., Baba M., Popione C. (2020). Cyclicalities of fiscal policy in the European Union. *Romanian Journal of Economic Forecasting*. Vol. 23(1) pp. 75 – 96.
- Hall J.L., Kanaan D.Z. (2021). State Tax Policy, Municipal Choice, and Local Economic Development Outcomes: A Structural Equation Modeling Approach to Performance Assessment. *Public Administration Review*. Vol.81(3). pp. 459-474. DOI: 10.1111/puar.13165
- Harremi M. (2014). A simple analysis of the tax gap Balkan region. *Mediterranean Journal of Social Sciences*. vol. 5(19). pp. 365-372. DOI: 10.5901/mjss.2014.v5n19p365
- Iefymenko T. (2020). Fiscal regulation of national economies' sustainable growth. *Science and Innovation* Vol.16(5). pp. 20-35. DOI:10.15407/scine16.05.020
- Keynes J.M. (2018). The General Theory of Employment, Interest, and Money M.: Urait. 343 p.
- Landau E. (2020). The Fibonacci Sequence Is Everywhere—Even the Troubled Stock Market. *Smithsonian*. vol. 3. pp. 28-30.
- Lukacova M., Korecko J., Jencova S., Juskova M. (2020) Analysis of selected indicators of tax competition and tax harmonization in the EU. *Entrepreneurship and Sustainability Issues* vol 8(1) pp. 123 – 137. DOI: 10.9770/jesi.2020.8.1(8)

- Lucas R.E. (2019). An Agenda without a Plan. *Economics as a Public Science, Part I: The Economist's Ethos and Modes of Persuasion*. vol. 9 (2). pp. 289-314. DOI: org/10.4000/oeconomia.5605
- Mescon M. (2019). Fundamentals of Management. M.: Dialectics. 672 p.
- Mulyadi M., Anwar Yu. (2016) Corporate Governance and Tax Management Practices. International Journal of Finance & Banking Studies vol. 3(3). pp.47-52. DOI:10.20525/ijfbs.v3i3.188
- Razumovskaya E., Yuzvovich L., Kniazeva E., Klimenko M., Shelyakin V. (2020). The effectiveness of Russian government policy to support SMEs in the COVID-19 pandemic. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, vol. 6(4). pp. 1-20. DOI: 10.3390/joitmc6040160
- Ricardo D. (2010) The Principles of Political Economy and Taxation. NU.: Dover Publications. 320 p.
- Siodla J. (2020). Debt and taxes: Fiscal strain and US city budgets during the Great Depression. *Explorations in Economic History* vol.76. p. 1013. DOI: 10.1016/j.eeh.2020.101328
- Smith A. (2020). Wealth of Nations in 3 p. M.: Urait. 277 p.
- Tkacheva T., Afanasjeva L., Goncharenko L., Panskov V. (2017). Comparative study of component structure of tax systems revenues of EU countries. *Proceedings of the 29th International Business Information Management Association conference* pp. 524-530.
- Yuzvovich L., Razumovskaya E., Maramygin M., Ponkratov V., Kuznetsov N., Bashkirova, N. (2020). Econometric model of the impact of the interest rate on the economic development. *Industrial Engineering and Management Systems*, vol 19(1), pp.254-265. DOI:10.7232/ieims.2020.19.1.254

References

- Aymurzina B., Ismagulova A. (2013). Gosudarstvennyy nalogovyy menedzhment v Respublike Kazakhstan: sovremennoe sostoyanie i sovershenstvovanie [State tax management in the Republic of Kazakhstan: current state and improvement]. Actual problems of economics. no.1(139). pp.202-210.
- Barulin S.V., Ermakova E.A., Stepanenko V.V. (2008). Nalogovyy menedzhment [Tax management]. Moscow: Omega-L Publ.
- Giniyatullin F.K. (2010). Nalogovaya sistema: istoricheskiy aspekt (otechestvennyy opyt) [Tax system: historical aspect (domestic experience)]. Vestnik YuUrGU = YurSU bulletin, no.25, pp.79-84.
- Zhverantseva M.S. (2017). Reformirovanie nalogovykh sistem v krisis i postkrisisnyy period [Reforming tax systems in crisis and post-crisis period]. Izv. Sarat un-ta. Seriya Ekonomika. Upravlenie. Pravo = Bulletin of the Saratov University. Series Economics. Control. Right, no.2, pp.192-196.
- Kalimzhanova K. (2019) Nalogovaya politika Kazakhstana: osnovnye napravleniya i napravleniya razvitiya [Tax policy of Kazakhstan: main directions and directions of development]. Nalogi Kazakhstana = Taxes in Kazakhstan, no.11, pp.23-25.
- Malis N.I. (2009). Voprosy nalogoooblozheniya v usloviyakh krizisa [Tax issues during the crisis]. Finansy = Finance, no.8, pp.23-26.
- Malygin D.E. (2009). Razrabotka i issledovanie makromodeley nalogoooblozheniya [Development and research of macromodels of taxation]. Tambov: Publ. of Tamb. state tech. university.
- Mishustin M. (2016). Nalogovaya politika: faktory rosta nalogovykh dokhodov: makroekonomicheskiy podkhod [Tax Policy: Drivers of Tax Revenue Growth: A Macroeconomic Approach]. Ekonomicheskaya pol = Economic policy, no.11(5), pp.8-27.
- Nasyrova G.A. (2012). Regulirovanie strakhovoy deyatel'nosti: institutsiional'nyy podkhod [Insurance regulation: an institutional approach]. monografiya. Moscow: Financial University Publ.
- Official'nyj sajt Ministerstva Finansov RK. [Official website of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan] – URL:<http://www.minfin.gov.kz>
- Ryakhovskaya A.N., Ryakhovskiy D.I. (2016). Povyshenie effektivnosti gosudarstvennogo regulirovaniya v usloviyakh krizisa: tselesoobraznost' i neobkhodimost' [Increasing the efficiency of government regulation in a crisis: expediency and necessity]. Ekonomiceskaya teoriya, analiz, praktika = Economic theory, analysis, practice, no.1, pp.63-78.
- Troyanskaya M.A., Tyurina Yu.G. (2017). Osobennosti realizatsii nalogovoy strategii global'nogo krisis-menedzhmenta [Features of the implementation of the tax strategy of the global crisis management]. ANI: ekonomika i upravlenie = ANI: economics and management, no.2(19), pp.279-282.
- Abdelwahed L. (2020) More oil, more or less taxes? New evidence on the impact of resource revenue on domestic tax revenue. Resources Policy vol. 68, p. 101747. DOI:10.1016/j.resourpol.2020.101747
- Batashev R.V., Elzhurkayev I.Ya. (2018) Approaches to assessment of efficiency of tax control at the regional level. The Eurasian Scientific Journal. vol.10(3). pp. 101-112.
- Caldeira E., Geourjon A.M., Rota-Graziosi G. (2020). Taxing aid the end of a paradox? International Tax and Public Finance. vol.27(1). pp. 240 – 255. DOI: 10.1007/s10797-019-09573-6
- Dinca G., Dinca M.S., Dauti B., Baba M., Popione C. (2020). Cyclicalities of fiscal policy in the European Union. Romanian Journal of Economic Forecasting. Vol. 23(1) pp. 75 – 96.
- Hall J.L., Kanaan D.Z. (2021). State Tax Policy, Municipal Choice, and Local Economic Development Outcomes: A Structural Equation Modeling Approach to Performance Assessment. Public Administration Review. Vol.81(3). pp. 459-474. DOI: 10.1111/puar.13165
- Harremi M. (2014). A simple analysis of the tax gap Balkan region. Mediterranean Journal of Social Sciences. vol. 5(19). pp. 365-372. DOI: 10.5901/mjss.2014.v5n19p365
- Iefymenko T. (2020). Fiscal regulation of national economies' sustainable growth. Science and Innovation Vol.16(5). pp. 20-35. DOI:10.15407/scine16.05.020

- Keynes J.M. (2018). *The General Theory of Employment, Interest, and Money* M.: Urait. 343 p. Landau E. (2020). *The Fibonacci Sequence Is Everywhere—Even the Troubled Stock Market*. Smithsonian. vol. 3. pp. 28-30.
- Landau E. (2020). *The Fibonacci Sequence Is Everywhere—Even the Troubled Stock Market*. Smithsonian. vol. 3. pp. 28-30.
- Lukacova M., Korecko J., Jencova S., Juskova M. (2020) Analysis of selected indicators of tax competition and tax harmonization in the EU. *Entrepreneurship and Sustainability Issues* vol 8(1) pp. 123 – 137. DOI: 10.9770/jesi.2020.8.1(8)
- Lucas R.E. (2019). An Agenda without a Plan. Economics as a Public Science, Part I: The Economist's Ethos and Modes of Persuasion. vol. 9 (2). pp. 289-314. DOI: org/10.4000/oeconomia.5605
- Mescon M. (2019). *Fundamentals of Management*. M.: *Dialectics*. 672 p. Mulyadi M., Anwar Yu. (2016) *Corporate Governance and Tax Management Practices*. *International Journal of Finance & Banking Studies* vol. 3(3). pp.47-52. DOI:10.20525/ijfbs.v3i3.188
- Mulyadi M., Anwar Yu. (2016) Corporate Governance and Tax Management Practices. *International Journal of Finance & Banking Studies* vol. 3(3). pp.47-52. DOI:10.20525/ijfbs.v3i3.188
- Razumovskaya E., Yuzvovich L., Kniazeva E., Klimenko M., Shelyakin V. (2020). The effectiveness of Russian government policy to support SMEs in the COVID-19 pandemic. *Journal of Open Innovation: Technology, Market, and Complexity*, vol. 6(4). pp. 1-20. DOI: 10.3390/joitmc6040160
- Ricardo D. (2010) *The Principles of Political Economy and Taxation*. NU.: Dover Publications. 320 p.
- Siodla J. (2020). Debt and taxes: Fiscal strain and US city budgets during the Great Depression. *Explorations in Economic History* vol.76. p. 1013. DOI: 10.1016/j.eeh.2020.101328
- Smith A. (2020). *Wealth of Nations* in 3 p. M.: Urait. 277 p.
- Tkacheva T., Afanasjeva L., Goncharenko L., Panskov V. (2017). Comparative study of component structure of tax systems revenues of EU countries. *Proceedings of the 29th International Business Information Management Association conference* pp. 524-530.
- Yuzvovich L., Razumovskaya E., Maramygin M., Ponkratov V., Kuznetsov N., Bashkirova, N. (2020). Econometric model of the impact of the interest rate on the economic development. *Industrial Engineering and Management Systems*, vol 19(1), pp.254-265. DOI:10.7232/iems.2020.19.1.254

**I.O. Ogungbade¹, O.E. Igbekoyi², A.O. Efuntade¹,
O.O. Efuntade³, N.O. Olaniyan^{3*}**

¹Afe Babalola University, Nigeria, Ekiti State

²Adekunle Ajasin University, Nigeria, Ondo State

³Federal University Oye-Ekiti, Nigeria, Ekiti State

*e-mail: dr.dipoolaniyan@gmail.com

ASSETS HOLDING AND FINANCIAL PERFORMANCE OF PENSION FUND ADMINISTRATORS IN NIGERIA

Pension funds are founded to ensure contributors benefit from regular or lump sum income upon retirement. The financial performance of pension funds in Nigeria seems fraught with uncertainties, risk and delay in payment of benefits thus raising doubts whether they can be able to achieve their primary objective. This study was carried out to evaluate the relationship between assets holding and financial performance of Pension Fund Administrators (PFAs) in Nigeria. 21 PFAs were examined under this study through judgmental sampling. The study sourced secondary data from PFAs. The data collected relates to investment in classes of asset and the investment reports on dividend income, interest income and rental income. The data was analyzed using correlational statistics to determine if there is a significant statistical difference in the asset classes and component of investment income. Assessments of association between composition of the various pension fund portfolio and the amount of the various asset classes vis a vis the investment income earned were also made to find out if diversification of the portfolio affects the financial performance of the pension funds. The research revealed that the collection of assets by the PFAs affect the financial performance of the pension funds. From the analysis it is clear that assets holding is positively and statistically significant with the financial performance of PFAs. Therefore, it is very critical for PFAs to consider the assets mix in the fund management without over-exposure to a particular asset.

Key words: assets holding, financial performance, pension fund administrators.

**И.О. Огунгбаде¹, О.Э. Игбекой², А.О. Эфунтаде¹,
О.О. Эфунтаде³, Н.О. Оланиян^{3*}**

¹Афе Бабалола университети, Нигерия, Экити штаты

²Адекунле Аджасин университети, Нигерия, Ондо штаты

³Оье-Экити федералды университети, Нигерия, Экити штаты

*e-mail: dr.dipoolaniyan@gmail.com

Нигериядағы зейнетакы қорларының активтерді иеленуі және қаржылық қызметі

Зейнетакы қорлары салымшылардың зейнетке шыққаннан кейін тұрақты немесе біржолғы табыс алуын қамтамасыз ету үшін құрылады. Нигериядағы зейнетакы қорларының қаржылық көрсеткіштері белгісіздікке, тәуекелге және пайданы кешіктіруге толы болып көрінеді, бұл олардың негізгі мақсатына кол жеткізе алғындығына күмән тұдырады. Бұл зерттеу активтерді иелену мен Нигериядағы зейнетакы қорларының қаржылық көрсеткіштері арасындағы байланысты бағалау үшін жүргізілді. Осы зерттеу аясында іріктеу арқылы 21 зейнетакы қоры зерттелді. Зейнетакы қорларынан қосымша мәліметтерді зерттеу жүргізілді. Жиналған деректер активтер класындағы инвестицияларға және дивидендер, пайзызық кірістер және жалдау бойынша кірістер түріндегі инвестициялық кірістер туралы есептерге қатысты. Деректер активтер сыныптары мен инвестициялық кіріс құрамдастарында елеулі статистикалық айырмашылық бар-жоғын анықтау үшін корреляциялық статистиканы пайдалана отырып талданды. Сондай-ақ портфельді әртаратандырудың зейнетакы қорларының қаржылық көрсеткіштеріне әсер ететінін анықтау мақсатында әртүрлі зейнетакы қорларының портфелінің құрамы мен әртүрлі активтер сыныптары санының инвестициялардан алынатын табысқа қатысты арақатынасына бағалаулар жасалды. Зерттеу нәтижесінде активтерді жинау зейнетакы қорларының қаржылық көрсеткіштеріне әсер ететінін анықталды. Талдау көрсеткендей, активтерді иелену зейнетакы қорының қаржылық нәтижелері үшін он және статистикалық маңызды мәнге ие. Осылайша, зейнетакы қорлары үшін қорды басқару кезінде белгілі бір активке артық әсер етпей, активтер жиынтығын ескеру өте маңызды.

Түйін сөздер: активтер, қаржылық, көрсеткіштер, зейнетакы қорлары.

И.О. Огунгбаде¹, О.Э. Игбекой², А.О. Эфунтаде¹,
О.О. Эфунтаде³, Н.О. Оланиян^{3*}

¹Университет Афе Бабалола, Нигерия, штат Экити

²Университет Адекунле Аджасин, Нигерия, штат Ондо

³Федеральный университет Ойе-Экити, Нигерия, штат Экити

*e-mail: dr.dipoolaniyan@gmail.com

Владение активами и финансовая деятельность пенсионных фондов в Нигерии

Пенсионные фонды создаются для того, чтобы вкладчики получали регулярный или единовременный доход после выхода на пенсию. Финансовые показатели пенсионных фондов в Нигерии кажутся сопряженными с неопределенностью, риском и задержками в выплате пособий, что вызывает сомнения в том, смогут ли они достичь своей основной цели. Это исследование было проведено для оценки взаимосвязи между владением активами и финансовыми показателями пенсионных фондов в Нигерии. 21 пенсионный фонд был изучен в рамках этого исследования путем выборки. В исследовании были получены вторичные данные из пенсионных фондов. Собранные данные относятся к инвестициям в классы активов и инвестиционным отчетам о доходах в виде дивидендов, процентных доходов и доходов от ренты. Данные были проанализированы с использованием корреляционной статистики, чтобы определить, существует ли значительная статистическая разница в классах активов и компонентах инвестиционного дохода. Были также проведены оценки связи между составом портфеля различных пенсионных фондов и количеством различных классов активов по отношению к полученному доходу от инвестиций, чтобы выяснить, влияет ли диверсификация портфеля на финансовые результаты пенсионных фондов. Исследование показало, что сбор активов влияет на финансовые показатели пенсионных фондов. Из анализа видно, что владение активами имеет положительное и статистически значимое значение для финансовых показателей пенсионного фонда. Таким образом, для пенсионных фондов очень важно учитывать сочетание активов при управлении фондом без чрезмерного воздействия на конкретный актив.

Ключевые слова: активы, финансовые показатели, пенсионные фонды.

Introduction

According to Organization for Economic Cooperation and Development (OECD) report of 2015, United States, the United Kingdom, Australia, Canada and the Netherlands, altogether total whopping sum of USD 21.7 trillion in terms of pension funds' assets. Pension Fund Management is critical and important practice in developed countries. Key problems on pension fund managers are the misallocation of its fund to various assets in such a way that hinders attainment of optimal balance in growth, profits, cash flows and overall corporate risk. Universally, pension fund managers constantly face assets holding decision making and optimization of financial performance of classes of assets holding to provide good results.

According to data and report released by National Pension Commission (PENCOM) the total pension fund assets has grown to about ₦13trillion but the country is yet to have best managed pension schemes that are financially viable with good profitability and sustainability indicators (PENCOM Annual Report, 2020). In year 2020 Pension annual reports, the commission observed huge exposure to Federal Government Bonds and Treasury Bills relative to

other assets held by pension fund administrators. Also, delay in payment of retirement benefit and portfolio investment concentration especially in the period of meltdown of economic meltdown were reported.

Assets holding reveal the proportion of various elements or classes of a company's assets which it utilizes to finance its operations in order to grow revenues and generate incomes (Gladys & Omagwa, 2017). Pension funds are pool of fund that accumulates over an employee's working years and pays retirement benefits during the employee's nonworking years. Pension funds are investing the funds according to a stated set of investment objectives in securities (treasury bills, corporate stocks and bonds), real estate. Effective evaluation of financial performance, worldwide, is based on growth and incomes (Morales, 2017). Operating efficiency of pension management is a product of assets productivity in generating investment income. Thus, generation of investment income is a vital financial performance measurement benchmark in fund management (Pandey, 2010).

Basically, the research question to be answered in this study is "what kind of relationship occurs between the classes of assets investment holding

and financial performance of the pension fund". Broadly, the intent of this study is to investigate the relationship between assets holding and financial performance of the pension fund administrators in Nigeria. More specifically, to investigate whether there is statistical significant relationship between asset holdings and investment income of pension fund administrators in Nigeria; to evaluate the relationship between investment in ordinary share and investment income of pension fund administrators in Nigeria; to assess whether investment in Federal Government of Nigeria (FGN) securities is significantly correlated with investment income of pension fund administrators in Nigeria; to find out whether there is statistical significant relationship between investment in real estate properties and investment income of the pension fund administrators in Nigeria and to determine the relationship between investment in corporate debt securities and investment income of pension fund administrators in Nigeria.

This research is important to pensioners with respect to ensuring prompt payment of pension, security of pension fund assets, ensuring sound and sustainable growth survival by pension fund administrators and fair return on investments. Moreover, the study served as management tools for pension fund administrators and regulators to ensure a safe and sound pension industry. Generally, the research made practical policy recommendations that ensure responsible corporate organization and environmentally friendly pension fund administrators and finally, it adds to academic body of knowledge.

Literature Review

Conceptual Review

Assets Holding

According to Sharpe (1992), asset holding is simply pool of investment assets. Van Horne (2010) asserts that assets holding is a combination of two or more securities of asset, that is, the various asset classes that financial manager has invested in. Essentially, financial managers constantly strive to achieve optimal assets holding to sustain the higher growth in volume of business and earnings of their firms (Abata, 2014).

An investor holding a portfolio of fixed income securities until the maturity date faces no uncertainty about interest income (Pandey, 2010). In the case of a portfolio composed of common stocks, however it will be impossible to predict the value of the portfolio at any future date. Concentrating all investments

in one investment class can lead to over-exposure. The main asset classes through which an investor can diversify investments are: shares, bonds and properties (Pandey, 2010). Bonds have the lowest risk, shares have the highest risk and somewhere between are the estate properties.

Financial Performance

Performance is a subjective measure of how well a firm can use assets from its primary mode of business and generate revenues. Common examples of financial performance include investment income, operating income, earnings before interest and taxes, and net asset value. Financial performance measurement is important because it provides the basis for evaluating the decisions that investors make as part of developing their investment strategy. A good performance measurement system will, therefore, endeavour to answer questions, viz., what investment income have been earned? How do these investment income compare with other portfolios and assets? Can effective and efficient financial performance be achieved consistently from period to period?

The financial performance of a pension fund is largely measured by the investment income generated by the fund. This investment income is generated from the various assets in the portfolio. Chandra (2009) posited that the pension fund has to specify the asset allocation, that is, the pension fund has to decide how much of the collection of investment vehicles has to be employed in each of the following asset categories bonds, stocks, real estate, mutual funds, trust funds and others.

Pension funds examines various items when considering the investments, that is, investment income, capital appreciation, and safety of the funds. Buying undervalued stocks and selling overvalued stocks and locking gains on interest bearing assets like government's securities and corporate bonds. Major financial miscalculation by pension funds manager are insufficient and vague assessment of returns and risk, vaguely, inexperienced extrapolation of the past performance, hasty investment decision making rather than on systematic evaluation of portfolio (Chandra, 2009).

The following vital fundamentals in the financial stability of any pension fund administrator, viz., benefits, contributions and asset allocation (investment). These basics are dependable on one another. If pension funds asset allocation delivers too low investment income, then the regular or lump sum benefits may not be delayed without an increase in beneficiaries' contributions. Thus social security stability depends on all three elements. The

role of assets holding must be to generate projected investment incomes that maintains the pension fund's solvency, which means contributions plus investment returns equals or exceeds the benefits.

Assets Holding and Financial Performance

Pension funds' portfolio performance is measured by reported investment income (Yang and Mitchell, 2005). High investment income are desirable because they enable the pension fund to maintain sufficient and appropriate funding. It has been emphasised that, efficient pension fund assets holding should maximize investment income and be adequately well funded. O'Neill (2007) asserts that good returns on investment are central to sustainable pension payments.

Grinblatt and Titman (1993) offered theory on assessment of financial performance based on the composition of the portfolio. The measure is based on the study of changes in the composition of the portfolio. It is based on several assumptions regarding investor aversion, rationality and preference, that investors consider each investment alternative as being represented by a probability distribution of expected returns on investment over assets holding period. Grinblatt and Titman (1993) suggest that the theory based on levels of holdings contains significant information about future fund returns above and beyond alpha and that most of the information contained in alpha is already in the measure based on levels of holdings.

Cohen, Coval and Pastor (2005) supported Grinblatt and Titman (1993) and develop a performance evaluation method in which a financial manager's expertise is assessed by the extent to which the manager's investment decisions bear a resemblance to the decisions of managers with excellent performance histories. They suggested two performance measures that use historical returns and holdings of various funds to appraise the performance of a fund. The first measure is based on level of holdings, while the second one is based on changes in holdings.

In this study, assets holding comprises of shares, debentures, bond, properties and cash and other asset. Pension systems should, therefore, be managed effectively through financial management so as to increase the investment income for the sustainability of all retirement benefits stakeholders. However, it is not clear if the choice of the assets in a portfolio affects the performance of the pension fund.

Theoretical Review

Modern Portfolio Theory (MPT)

H. H. Markowitz first developed the Modern Portfolio Theory (MPT) in 1952 which was a

financial model, that demonstrated well-diversified portfolio. The portfolio theory provides a normative approach to the investors' decision to invest in assets or securities under risk. MPT describe the age-old adage "Don't put all your eggs in one basket". The portfolio theory subscribed to diversification by determining the benefit of diversification in terms of expected returns and risk. Ultimately, however, even with a larger number of assets, there is no way to avoid all risk. All assets are affected by common macroeconomic factors.

Markowitz was therefore the first person to prove mathematically, that it was a question of how many eggs to put in which basket. Portfolio theory assumes an investor is both rational and risk averse, that is, they would choose that portfolio which offers the highest returns for a given level of risk and as such has a number of choices of investments assets to form a portfolio. All investment opportunities involve risk and reward. Markowitz showed that assets in a portfolio can be combined to provide an "efficient frontier" portfolio and investors should operate along efficient frontier.

Empirical Review

Njeru, Njeru and Kasomi (2015) assessed the influence of portfolio holdings held by pension funds and their financial performance in Kenya. The study surveyed 1,262 pension funds in Kenya. A sample of 35 pension funds was selected for this study. The study sourced secondary data from pension fund administrators. The data are collected from financial reports of the pension fund as it relates to pension fund portfolio, investment reports and the audited financial statements. The research sought to measure and appraise if there is any significant correlation between the portfolio holdings and the financial performance using the spearman's rank coefficients of correlation. The data was analyzed using inferential statistics to determine if there is a significant statistical difference in the asset classes. The findings reveal that there was no significant correlation for fixed income allocation and returns at 3 months, 1 year and 3 years. On common stock, there was significant inverse correlation between the allocation and the returns at 1 year but none at 3 months and 3 years. There was weak positive relationship between offshore investment and returns.

Kiplagat (2014) studied the effect of asset allocation on the financial performance of pension funds. The study discovered that there is a linear positive relationship between fund performance and the weightiness of asset classes with the strongest correlation being between fund performance

and asset weights of cash and cash equivalents, quoted ordinary shares, government bonds, and real properties. The study established that 58% of the variability among fund performance is due to financial policy preference and differences in the asset combination of the various funds. The balance of about 42% is due to other factors such as the manager's selection, the timing of investments and securities selection within an asset class.

Namusonge, Sakwa and Gathogo (2017) examined the effect of asset structure on the financial performance of registered occupational pension schemes. The study discovered that the asset structure has an immensely positive influence on the financial performance of occupational pension schemes. From the research, the independent variable (asset structure) revealed that 66.1% of the variation in the financial performance of pension schemes could be predicted by the explanatory variable. This study made a very important contribution to investment strategy but did not assess its effect of assets structure on the sustainability of pension fund institutions.

Mungai (2017) investigated the relationship between alternative investments and financial performance of pension funds. The alternative investments were investment in private equity, real estate, investment trust, venture capital and bonds. It was discovered that majority of pension schemes had largest allocation in fixed income and government securities and quoted equity, with slight allocation in private equity and venture capital and real estate investment trusts. All alternative investments except venture capital and private equity were discovered to possess positive significant relationship with financial performance of pension funds. The research did not cover mutual fund and the period covered was short term not exceeding 5years. The work did not focus on investment income.

Gladys & Omagwa (2017) sought to evaluate the association between the asset mix and the financial performance of the firms quoted under the commercial and service sector at Stock Exchange in Kenya. The population of the study was the secondary data from the annual reports of the quoted companies. The asset mix is analyzed in term of: property, plants and equipment; current assets; intangible assets; and long term investments and funds, which formed the explanatory variables. The outcome variable of interest was the financial performance of the firms, and was proxied in terms of: productivity, turnover and sales volumes, by aid of a composite index. A census was done on the entire firms listed under this commercial and service sector by the year 2014, for a five-year period, 2010

to 2014. The results of the research showed that asset mix had a statistically significant effect on the financial performance. In particular, the study found that: property, plants and equipment, and long-term investments and funds have a statistically significant effect on financial performance, while current assets and intangible assets do not have statistical significance on financial performance. This study established that the firms should increase the allocation of resources towards long term investments and funds, and employ more resources in terms of the property, plant and equipment efficiently.

The importance of assets in generating value for companies has attracted a great deal of research on different aspect of assets both from developed and developing economy. There exist sufficient empirical evidence supporting the asset structure and performance hypotheses. However, most of results of empirical studies on the subject were varied. Not only that, but their methodologies were different. Again, none of these prior studies try to find out the possible linkage between investment in assets and investment income Njeru, Njeru and Kasomi (2015); Kiplagat (2014) Namusonge, Sakwa and Gathogo (2017) Mungai (2017); Empirical studies indicate that a balanced assets holding can create a lot of synergistic values (i.e. it can translate to pension contribution-reinforcement and/or investment income-reinforcement) (Gladys & Omagwa, 2017). In the light of this, it is desirable to examine the link between assets holding and investment income of pension funds administrators in Nigeria between 2007 and 2020 knowing that the major objectives of pension fund investments are to ensure flow of funds, profitability, safety of pension and sustainable growth survival.

It is against these challenges and problem that the researcher wishes to carry out a research work to investigate the relationship between pension fund assets holding and financial performance of PFAs in Nigeria. The variables under study are investments in ordinary shares, FGN Securities, Corporate Debt Securities and Real Estate Properties as independent variables and Performance of the PFAs in terms of investment income(viz. interest income, dividend income and rental income) as dependent variable.

The following null hypotheses will be tested in this study:

H₀₁: Investment in ordinary shares has no statistical significant relationship with investment income of pension fund administrators in Nigeria;

H₀₂: Investment in federal government securities has no significant correlation with investment

income of pension fund administrators in Nigeria;

H₀₃: Investment in real estate properties is not significantly related to investment income of pension fund administrators in Nigeria;

H₀₄: Investment in corporate debt securities has no significant correlation with investment income of pension fund administrators.

Methodology

This study used a correlational research design which is a quantitative method of research with two or more quantitative variables from the same group of subjects, from which a relationship is determined between the variables (Zikmund et al., 2013). Correlational research is used to explore the relationship between variables and this is consistent with this study which seeks to establish the relationship between assets holding and performance of pension funds administrators in Nigeria.

As regards this study, assets holdings of PFAs comprises of ordinary shares, federal government securities (comprising FGN Bonds, Treasury bills, Agency Bonds, Sukuk, Green Bonds), Corporate Debt Instruments (comprising Corporate Bonds and Infrastructure Bonds) and Real Estate Properties. Financial performance is represented by investment income comprising aggregate of interest income, dividend income and rental income.

Secondary data is sourced from the audited annual reports of Pension Commission of Nigeria and Pension Fund Administrator, e-journals and publications. The study reviewed data for pension funds for nineteen (19) years from 2002 to 2020.

The target population for this study was all the 21 registered PFAs in Nigeria as at 31st December, 2020 (PENCOM Annual Report, 2020). PFAs are the 21 private limited liability companies licensed to generate pension contribution, invest and manage pension fund assets under the Pension Reform Act 2004, namely: AIICO, APT, ARM, AXA Mansard, Crusader Sterling, FCMB, Fidelity, First Guarantee, IEI-Anchor, Investment One, Leadway, NLPC, NPF, Oak, Pension Alliance, Premium, Radix, Sigma, Stanbic IBTC, Trust Fund and Veritas Glanvills Pension Fund Administrators. Research will be between 2008 and 2020 (13years) since the pension reform act was enacted in 2004. Stanbic IBTC, Veritas Glanvills and APT Pensions are the top performing PFAs in growth in pension contribution and investment returns in asset holding as at end of 2020 (Pencom Annual Report, 2020)

Cooper and Schindler (2011) recommend that a sample can be drawn from a sampling frame using a

formula for determining an appropriate sample from a small population. In determining the sample size,

Slovin's formula was used to calculate the sample size (at 95% confidence level and $\alpha = 0.05$) as indicated in Equation 1 below.

$$n = \frac{N}{(1+N e^2)} \quad (1)$$

where,

n = is the desired sample size

N = is the population size

e = margin of error (at 95% confidence level)

Model Specification

In this study our adapted model is according to Jensen's alpha (1968). Jensen's alpha is defined as the differential between the return on the portfolio in excess of the risk-free rate and the return explained by the market model. The Jensen measure is based on the Capital Asset Pricing Model. The principle is that of an investor who can split his portfolio between a risky asset and a riskfree asset,

$$RPt - RFt = \alpha P + \beta_1 P(RMt - RFt) + \beta_2 PDt(RMt - RFt) + \epsilon Pt \quad (2)$$

β_{1P} and β_{2P} coefficients in the equation are estimated through regression.

The model adapted is similar to the one stated below from the work of *Njeru, Njeru and Kasomi (2015)*

$$\begin{aligned} \text{Return on Asset (3rd year)} &= \text{Constant} + \\ &+ X_1 (\text{Fixed income allocation}) + \\ &+ X_2 (\text{Equities allocation}) + \\ &+ X_3 (\text{Offshore allocation}) + \epsilon \end{aligned} \quad (3)$$

In this study, There were four independent variables in which the following multiple linear regression analysis models was used to guide the study:

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + \beta_2 X_2 + \beta_3 X_3 + \beta_4 X_4 + \epsilon \quad (4)$$

where,

Y represents Total Investment Income (TII) (Dependent variable),

X_1 represents Investment in Ordinary Shares (ORS)

X_2 represents investment in FGN Securities (FGS),

X_3 represents investment in Real Estate Properties (REP),

X_4 represents Investment Value in Corporate Debt Services (CDS),

$\beta_0, \beta_1, \beta_2, \beta_3$, and β_4 are regression coefficients to be estimated.

ϵ is Error term.

Univariate analysis was first done for each of the independent variables to establish their influence on the dependent variable in preparation for multivariate analysis follows:

Objective 1: to investigate whether there is statistical significant relationship between ordinary share asset value and investment income of pension fund administrators in Nigeria

$$Y = \beta_0 + \beta_1 X_1 + e \quad (5)$$

Objective 2: to assess whether investments in Federal Government of Nigeria (FGN) securities is significantly correlated with investment income of pension fund administrators in Nigeria

$$Y = \beta_0 + \beta_2 X_2 + e \quad (6)$$

Objective 3: to find out whether there is statistical significant relationship between real estate properties and investment income of the pension fund administrators in Nigeria

$$Y = \beta_0 + \beta_3 X_3 + e \quad (7)$$

Objective 4: to determine the relationship between corporate debt securities and investment income of pension fund administrators in Nigeria

$$Y = \beta_0 + \beta_4 X_4 + e \quad (8)$$

The model fitness was estimated using the coefficient of determination which helps to explain how closely the predictor variables explain the variations in the dependent variable. The t-test statistic was used to test the significance of each predictor or independent variable and hypothesis. The p-value for each t-test was used to make conclusions on whether to reject or accept the null hypotheses. The benchmark for this study for accepting or rejecting the null hypothesis was a level of significance of 5 percent. If the p-value was less than five percent, the null hypothesis was rejected, and the alternative hypothesis was accepted. Also if the p-value was greater than 5 percent, the null hypothesis was accepted, and the alternate hypothesis was rejected.

A-priori Expectation

Investment in Ordinary Shares (ORS), FGN Securities (FGS), Real Estate Properties (REP) and Corporate Debt Services(CDS) are expected to exert positive relationship with Investment Income(TII). The above expectations are presented in mathematical forms below:

$\frac{dORS}{dTII} > 0$: connote that Investment in Ordinary Share is expected to exert positive relationship with Investment Income.

$\frac{dFGS}{dTII} > 0$: connote that Investment in Federal Government Securities is expected to exert positive relationship with Investment Income.

$\frac{dREP}{dTII} > 0$: connote that Investment in Real Estate Properties is expected to exert positive relationship with Investment Income.

$\frac{dCDS}{dTII} > 0$: connote that Investment in Corporate Debt Securities is expected to exert positive relationship with Investment Income.

Measurement of Variables

Variables/Objective	Measurement indicators	Type of data
Assets holdings: (Independent variable)	Indicators: Asset Allocation/Mix • Investment in Ordinary Shares(ORS) • Investment in FGN Securities(FGS) • Investment in Real Estate Properties(REP) • Investment in Corporate Debt Securities(CDS)	Quantitative secondary data Pandey (2010)
Performance of funds administrators: (Dependent variable)	Indicators: Investment Income(TII) • Interest Income(INC) • Dividend Income(DVC) • Rental Income(RTI)	Quantitative secondary data Grinblatt & Titman (1993)

Results and Discussion

Descriptive statistics

Table 1 below shows the descriptive statistics of both the dependent and independent variables. The study revealed that all variables, except REP, have a mean value that is higher than the median. Not only that, but it was discovered that FGS has a mean value of 2293.07, which is higher than the others, followed by TII at 234.38, and RTI at 7.30. The standard deviation measures the degree

of dispersion from the mean value, and it was discovered that all of the variables have a volatile standard deviation, with the exception of ORS, which has a standard deviation of 0.02 (closer to 0). It was discovered also that FGS has the highest volatile SD, followed by RTI, and ORS has the lowest. This explained why the variables' skewness was both positive and negative. This indicates that the distribution has both a long left and a long right tail, as all variables are positively skewed except REP, which is negatively skewed. The kurtosis statistic calculates the difference between

skewness and kurtosis, and it was discovered that the majority of the variables have a kurtosis value greater than 3.0, while others have a value less than 3.0. This means that the series' variables are both peaked and flattened, indicating that the distribution is both leptokurtic and platykurtic in comparison to the normal distribution. Except for the p-values of DVC, ORS, REP, and FGS, the Jarque-Bera statistics of the series revealed that the p-values of some variables are below 0.05, that is, at the 5% level of significance. In all, the total observation is 19.

Table 1 – Descriptive Statistics

	TII	RTI	INC	DVC	CDS	ORS	REP	FGS
Mean	234.3811	7.308421	216.6389	10.43368	153.5800	368.4032	154.0295	2293.076
Median	90.84000	3.770000	83.40000	3.370000	70.52000	358.0300	188.2300	1361.310
Std. Dev.	280.7223	7.944793	264.0573	12.99815	211.0973	209.7746	78.24603	2606.370
Skewness	1.423645	1.752387	1.469642	1.302362	1.466737	0.021647	-0.48872	1.066055
Kurtosis	4.089086	5.025458	4.231931	3.330324	3.930035	1.639831	1.642248	2.761002
Jarque-Bera	7.357095	12.97219	8.040997	5.457516	7.497269	1.466115	2.215769	3.644055
Probability	0.025260	0.001524	0.017944	0.065300	0.023550	0.480438	0.330257	0.161698
Sum	4453.240	138.8600	4116.140	198.2400	2918.020	6999.660	2926.560	43568.44
Sum Sq. Dev.	1418490.	1136.155	1255072.	3041.135	802117.5	792096.7	110203.9	1.22E+08
Observations	19	19	19	19	19	19	19	19

Note – compiled by the authors

Test of Variables

The study estimated data using Auto regressive distributed lag (ARDL) while the unit root was tested using Augmented Dickey Fuller test. The result of the Augmented Dickey Fuller unit root test for stationarity is explained in Table 2. It was found that variables such as LRTI and LREP were stationary at level I (0). This was arrived at by checking the critical value against the test value @ 5% level of significance, and it was found that, the test level is greater than the critical value which indicates that, variables have no unit root problems. However, the variables such as LCDS, LDVC, LFGS, LINC, LORS and LTII are not stationary at level I (0). This was arrived at when the critical value was found to be higher than the test value. The study went further to test at first difference for these variables, and

it showed that, they all became stationary at first difference I (1). At this point, the critical value was found to be lesser than the test value. Hence, the null hypothesis which says, variables have unit root are rejected while the alternate hypothesis which says that variables have no unit root was accepted. Hence, the study discovered that variables are integrated of different order.

The long-run relationship between dividend income and asset holding PFA was presented in Table 3. The F-statistics of 5.3790 was found to be greater than the upper bound of 4.01 and greater than the lower bound of 2.86 at a 5% level of significance. Because the Test statistics exceed the upper and lower bounds, it can be concluded that there is a long-term relationship between dividend income and PFA asset holdings in Nigeria.

Table 2 – Summary of Augmented Dickey Fuller Test

Variable	Critical value/Prob	@ Level	@ 1 st difference	Integration
LCDS	Test	-2.1716	-4.1157	I (1)
	Prob	0.2220	0.0064	
LDVC	Test	-0.1091	-4.4313	I (1)
	Prob	0.9344	0.0038	
LFGS	Test	-0.9427	-3.7323	I (1)
	Prob	0.7499	0.0136	
LINC	Test	-0.3717	-3.4448	I (1)
	Prob	0.8948	0.0248	
LORS	Test	-2.8364	-3.7632	I (1)
	Prob	0.073	0.0135	
LREP	Test	-3.3422	N/A	I (0)
	Prob	0.028		
LRTI	Test	-3.4819	N/A	I (0)
	Prob	0.0213		
LTII	Test	-0.1762	-3.5937	I (1)
	Prob	0.9256	0.0187	

Note – compiled by the authors

Table 3 – ARDL Bound Test for Co-Integration

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
			Asymptotic: n=1000	
F-statistic	5.379055	10%	2.45	3.52
k	4	5%	2.86	4.01
		2.5%	3.25	4.49
		1%	3.74	5.06

Note – compiled by the authors

The auto regressive distributed lag long run relationship effect between dividend income and PFA asset holding is shown in Table 4. The findings revealed that a DLDVC lag of 0.9399 had a negative impact on its innovation. The DLFGS of -0.2707 had a negative impact on FPA's dividend income. PFA's dividend income was positively affected by DLCDS of 0.2316, DLORS of 1.4845, and LREP of 0.3877. This means that a unit increase in DLFGS would result in a decrease in dividend income, whereas a unit increase in DLCDS, DLORS, and LREP would result in increases in dividend income of 23.16 percent, 148.455, and 38.77 percent, respectively. Further research reveals that the lag

between DLDVC and DLORS had a significant impact on dividend income

Due to the obvious non-significant variables in Table 3, the study looks for a short-run relationship between PRA's dividend income and asset holdings. The result presented in Table 5 shows that only DLORS of 0.6064 had a significant impact on dividend income at 5 percent percent. While the ECM (-1) of 83.17 percent indicates a positive sign, it was significant at the 5 percent level of significance. This means that inconsistencies in the short run are corrected instantly and incorporated into the long run at a rate of 83.17 percent annually.

Table 4 – ARDL Long-Run Effect
Dependent Variable: Dividend Income

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.941167	1.005959	-1.929668	0.0825
DLDVC(-1)*	-0.939933	0.270784	-3.471157	0.006
DLCDS**	0.23165	0.176487	1.312558	0.2187
DLFGS**	-0.270751	0.429198	-0.630831	0.5423
DLORS(-1)	1.484541	0.569533	2.606594	0.0262
LREP**	0.387719	0.178169	2.176134	0.0546
D(DLORS)	0.606438	0.375629	1.614458	0.1375

Note – compiled by the authors

The coefficient of determination R^2 0.7319 which is about 73.19% variation in dividend income is explained by the explanatory variables used in this study, while the remaining 26.81 per cent is explained by other variables not included in the model. The adjusted R^2 of 69.37 per cent explained the reaction of dependable variable based on the number of variables in the model. Checking the overall significance of the model, the

study employed F-statistics and it was found that calculated F-statistics of 19.118 was higher than the F-statistics tabulated of 2.90 which indicates that, the whole model is significant in explaining the relationship between the assets holding and dividend income of PFA. Durbin Watson of 2.142 is closed to upper bound of Savin and White table of 1.848, i.e. $4-2.14= 1.846$. Therefore, it shows that series is no serial correlation.

Table 5 – ARDL Short-Run Effect
Dependent Variable: Dividend Income

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.941167	0.321513	-6.037596	0.0001
D(DLORS)	0.606438	0.176993	3.426344	0.0065
CointEq(-1)*	-0.939933	0.153177	-6.136236	0.0001
$R^2=0.7319$	Adj- $R^2=0.6937$	F-Stat=19.1187	Prob=0.0009	D.w=2.1485

Note – compiled by the authors

Section B

The section focused on the impact of asset holding on total investment income of Nigerian PFAs. This study made use of auto regressive distributed lag. The ARDL Bound test between asset holdings and total investment income is shown in Table 6. The study compared test statistics with critical value and discovered that the t-test of 3.9808 is less than the upper bound of 4.01 at the 5% level of significance. This implies that there is no long-run relationship between PFA assets and total investment income.

The short run effect of ARDL is shown in Table 7. This is necessary because there is no long-run relationship between asset holding and total investment income. According to the data

presented, only DLFGS are relevant in the short run. Furthermore, DLFGS of -0.1072 had a negative and insignificant impact on total investment income. While the ECM(-1) of 79.69% shows a positive sign and was significant at the 5% level of significance. This means that short-run discrepancies are corrected instantly and incorporated into the long-run at a rate of 79.7 percent annually. The coefficient of determination R^2 0.7112 explained that the explanatory variables used in this study explain 71.12 percent of the variation in total investment income, while the remaining 28.88 percent is explained by other variables not included in the model. The adjusted R^2 of 67.00 percent explained the reaction of the dependable variable

based on the number of variables in the model. To assess the overall significance of the model, the study used F-statistics, and it was discovered that the calculated F-statistics of 17.2448 were greater

than the tabulated F-statistics of 2.90, indicating that the entire model is significant in explaining the relationship between the assets held and total investment income of PFA.

Table 6 – ARDL Bound Test for Co-Integration

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
			Asymptotic: n=1000	
F-statistic	3.980822	10%	2.45	3.52
K	4	5%	2.86	4.01
		2.5%	3.25	4.49
		1%	3.74	5.06

Note – compiled by the authors

Table 7 – ARDL Short Run Effect
Dependent Variable: DLTII

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.144826	0.062713	2.309356	0.0436
D(DLFGS)	-0.107295	0.278828	-0.384807	0.7084
CointEq(-1)*	-0.796961	0.150974	-5.278802	0.0004
R ² = 0.7112	Adj-R ² =0.6700	F-stat=17.2448	Prob=0.0001	D.W=1.9784

Note – compiled by the authors

Section C

Section focused on the relationship between assets holding and interest income. The study also used auto regressive distributed lag as the two explained their relationship. The study also employed auto regressive distributed lag to explain the two's

relationship. Table 8 shows the outcome of the long run relationship. The F-statistic of 3.8000 was discovered to be less than the critical upper bound of 4.01. This implies that there is no significant long-run relationship between PFA asset holding and interest income.

Table 8 – ARDL Bound Test for Co-Integration

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
			Asymptotic: n=1000	
F-statistic	3.800722	10%	2.45	3.52
K	4	5%	2.86	4.01
		2.5%	3.25	4.49
		1%	3.74	5.06

Note – compiled by the authors

Because no long run relationship exists, the short run relationship was estimated. Table 9 shows that DLFGS of -0.0853 had a negative and insignificant impact on interest income in the short run. This means that a unit increase in DLFGS would result in a decrease in interest income.

The coefficient of determination R^2 of 0.6944 explained that the explanatory variables used in this study explain 69.44 percent of the variation in interest income, while the remaining 30.46 percent is explained by other variables not included in the

model. The adjusted R^2 of 65.07% explained the reaction of dependent variable based on the number of variables in the model. The study used F-statistics to determine the overall significance of the model, and it was discovered that the calculated F-statistics of 15.908 were greater than the tabulated F-statistics of 2.90, indicating that the entire model is significant in explaining the relationship between the assets held and the interest income of PFA. Durbin Watson of 2.12 demonstrates that series have no serial correlation problem because it is close to 2.

Table 9 – ARDL Short Run Effect
Dependent Variable: DLINC

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	0.231629	0.078611	2.946511	0.0146
D(DLFGS)	-0.085327	0.30872	-0.27639	0.7879
CointEq(-1)*	-0.831742	0.161253	-5.158009	0.0004
$R^2= 0.6944$	Adj- $R^2=0.6507$	F-stat=15.9082	Prob=0.0002	D.W=2.1274
Note – compiled by the authors				

Section D
Section D used Auto Regressive Distributed Lag estimation to estimate the effect of asset holding on total rental income of PFA in Nigeria.

According to Table 10, the F-statistic of 5.19 is greater than the critical upper bound of 4.01. This implies that asset holding and rental income are co-integrated.

Table 10 – ARDL Bound Test for Co-Integration

F-Bounds Test		Null Hypothesis: No levels relationship		
Test Statistic	Value	Signif.	I(0)	I(1)
			Asymptotic: n=1000	
F-statistic	5.191845	10%	2.45	3.52
K	4	5%	2.86	4.01
		2.5%	3.25	4.49
		1%	3.74	5.06
Note – compiled by the authors				

Table 11 depicts the long-run relationship between PFA asset holding and rental income in Nigeria. The results show that LRTI of -1.1743 had a negative and significant impact on its innovation in the long run. This implies that, if all other variables were held constant, rental income would have no positive effect on its own innovation. Furthermore, the study found that DLCDS of 0.0333 and LREP of 0.7456 had a positive and insignificant impact

on rental income, while DLFGS of -2.4660 and DLORS of -0.5488 had a negative and insignificant impact on rental income. This means that a unit increase in DLCDS and LREP would result in a 3 percent increase in rental income and a 74.565 increase in rental income, respectively, while a unit increase in DLFGS and DLORS would bring about 246 percent and 54.88% percent decrease in rental income.

Table 11 – Long run Effect

Dependent Variable: LRTI

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-1.164497	2.313365	-0.503378	0.6238
LRTI(-1)*	-1.174394	0.247331	-4.748258	0.0005
DLCDS**	0.033321	0.49745	0.066983	0.9477
DLFGS**	-2.466082	1.355895	-1.818786	0.0940
DLORS**	-0.548849	1.033979	-0.530812	0.6052
LREP**	0.745674	0.442384	1.685582	0.1177

Note – compiled by the authors

Discussion of findings

This study looked at the relationship between asset holding and PFA performance in Nigeria. The purpose of this study was to learn how the administration of pension funds' investments affected their performance. The study wants to know if the PFA used the pension funds sourced from various employees wisely and if such investments resulted in significant returns, and the study covered the temporal period 2002 to 2020. To achieve the stated hypotheses, the study proxied the PFAs Performance by total investment income as aggregate of rental income, dividend income, and interest income, while asset holding was measured by investment in ordinary shares, investment in Federal Government securities, investment in real estate properties, and corporate debt securities. The data was obtained from secondary sources and estimated with autoregressive distributed lag (ARDL). The study discovered a long-run relationship between asset holdings and dividend income, as well as a long-run relationship between asset holdings and rental income. Further research reveals that investing in federal government securities (FGS) had an insignificant negative effect on all performance measures tested. Furthermore, the study discovered that investment in corporate debt securities (CDS), ordinary shares and real estate properties (REP) had positive statistically significant relationship with total investment income. This result implies that PFA investment in FGS is too high and do have weak correlation with financial performance, which explains the negative and insignificant effect on all the performance measures. The investment in ordinary shares also indicates a low investment by PFA, despite the fact that it has a significant impact on dividend income, it does not reflect on the total investment as expected.

Conclusion and recommendations

Conclusion

This study examines the relationship between assets holding and financial performance of Pension Fund Administrators in Nigeria. Nigeria has experienced significant increases in registered contributors and pension assets. This increased pool of funds could be a potential source for revamping recession for economy development. The Pension Fund Assets are growing rapidly and would increasingly provide a source of investment funds. Composition of investment vehicles by PFAs affect the financial performance of the pension funds.

Assets holding requires a sophisticated approach in order to balance between the investment incomes from the asset classes, the period of reporting and the maturity of the pension fund liabilities. The research highlights the potential to improve the financial performance of pension funds to achieve their ultimate objective of providing income replacement in retirement by choosing the right portfolio holdings that will optimize returns of the pension funds.

From the research, ordinary shares and real estate properties performed better compared to all other asset classes under study. Federal Government securities' performance was the least for all pension funds asset despite the huge investment value. Pension Fund Administrators may want to reduce their over-exposure into federal government securities unless well convinced of the expected interest income. The least investment income was from the investments in corporate debt securities and federal government securities over period of study. These clearly inform the pension funds administrators to invest in long term. From the analysis it is clear that assets holding has a significant effect on the financial performance

of pension fund administrators in Nigeria. Therefore it is very critical for a pension fund administrators to consider the assets mix in the fund management.

Recommendations

Based on the research findings, the recommendations are as follows:

(i) This study established that the firms should increase the allocation of resources towards investments in ordinary shares, and utilize available resources in domestic and foreign stock exchanges.

(ii) Re-formulate investments policy for optimum assessment of investment in federal government securities and treasury bills with a view to avoid over-exposure and high investment income.

(iii) There should be more emphasis on the management of pension assets in the real sector via

investment in real estate properties to boost rental income.

(iv) Since the study found that the major issues concerning pension fund managers are the allocation of its fund to corporate debt securities in such a way that it achieves a balance in terms of interest income and overall financial performance, hence, overall effort should be geared toward effective and efficient management of pension funds invested in corporate commercial bill and debentures.

(v) Professionals should be employed by PFAs to increase competence and professionalism in the Investment of pension funds in ordinary shares, federal government securities, real estate properties and corporate debt securities and related risks and investment incomes thereon.

References

- Abata, M. A., (2014). Assets Quality and Bank Performance: A Study of Commercial Banks in Nigeria. *Research Journal of Finance and Accounting*, 5 (18), 39 – 44.
- Chandra P. (2009). "Investment Analysis and Portfolio Management" Third Edition, Tata Mc Graw –Hill Publishing Company Limited, New Delhi.
- Cohen,R.B.,Coval,J.D..&Pastor,L.(2005).Judging.Fund.Managers.by.the.Company.they.Keep. *Journal of Finance*, 60(3), 23-43.
- Gladys M., & Omagwa, J. (2017). Asset Structure and Financial Performance: A Case of Firms Quoted Under Commercial and Services Sector at the Nairobi Securities Exchange, Kenya, *Research Journal of Finance and Accounting*, 8 (4)192-200.
- Grinblatt. M. & Titman. S. (1993). Performance measurement without benchmarks: an examination of mutual fund returns. *Journal of Business*, 66(1), 47-68.
- Jensen, M. (1972). *Optimal utilization of market forecasts and the evaluation of investment performance in mathematical methods in investment and finance*, Elsevier.
- International Accounting Standards Board (2018). Conceptual Framework for Financial Reporting. United Kingdom: IASB.
- Markowitz, H. (1952). Portfolio Selection. *Journal of Finance*, 7,77-91.
- Markowitz, H. (1959). *Portfolio Selection: Efficient diversification of Investment*. John Wiley, New York.
- Morales, J. (2017). Fair Value in Financial Instruments Accounting. Analysis from a Historical Perspective. *DE COMPUTIS Spanish Journal of Accounting History*, 26,90-154.
- Mungai, M. (2017). *The effect of alternative investments on financial performance of pension funds in Kenya*. A Master's Thesis, School of Business. University of Nairobi.
- Njeru, S. E., Njeru, M. D., & Kasomi, F. (2015). Evaluation of financial performance on portfolio holdings held by pension funds in Kenya. *European Science Journal*, 11(16)112-127.
- OECD. (2015) OECD Guidelines of Pension Fund Asset Management. *OECD Publishing*.
- Pandey, I. M. (2010). *Financial Management*. (9th ed.). New Delhi, India: Vikas Publishing House Pvt Ltd.
- Pension Commission of Nigeria, 2020. Pencom Annual report, 2020. www.pencom.org.ng
- Sharpe, W. (1992). Asset allocation: management and performance measurement. *Journal of portfolio management*, 21,7-19.
- Van Horne, J. C. (2010). Fundamental of financial management, 13th Edition. Pearson Education Ltd.
- Zikmund, W. G., Babin, B. J., Carr, J. C., & Griffin, M. (2013). *Business research methods*. London: Cengage Learning.

А.Н. Мұқаев^{1*} , Г.Ж. Доскеева²

¹Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²Нархоз Университеті, Қазақстан, Алматы қ.

*e-mail: amangeldi.mukayev@gmail.com

АЙМАҚТАҒЫ ХАЛЫҚТЫҢ ӨМІР СҮРУ САПАСЫНЫҢ КӨРСЕТКІШТЕРИНЕ ТАЛДАУ

Әлемнің кез келген елінің экономикасының жағдайы, ең алдымен, азamatтардың өмір сүру деңгейі мен сапасымен сипатталады. Халықтың өмір сүру сапасының көрсеткіштері жүргізіліп жатқан қайта құрулардың нақты әлеуметтік-экономикалық салдарын және қоғамдағы әлеуметтік шиеленіс дәрежесін бағалаудың маңызды индикаторлары болып табылады. Халықтың өмір сүру сапасын жақсарту қазіргі кезеңдегі қоғам дамуының маңызды стратегиялық міндеті болып табылады.

Президент Қ.К. Тоқаев «Әр қазақстандықтың тұрмыс сапасын жақсарту мақсатында өмір сүру сапасына тікелей әсер ететін инфрақұрылымдық, сипаттағы мәселелер басты назарда болады. Бұл – тұрғын үй-коммуналдық, шаруашылығы саласындағы, яғни жылумен және сүмен қамтамасыз ету, көріз жүйесі, сондай-ақ жолдар, газдандыру мәселелері, экология және қауіпсіздік түйткілдері» – деп атап айтқан болатын. Сондықтан мемлекет басшылығы назарында халықтың өмір сапасы өзекті болып отыр.

Мақалада халықтың өмір сапасын анықтау әдістемелері қарастырылды, өмір сапасын анықтау бойынша жүргізілген зерттеулерге шолу жасалынды. Сонымен қатар, мақалада Қазақстан Республикасы аймақтарының өмір сапасын бағалау көрсеткіштеріне БҰҰ үсынған әдістеме бойынша талдау, аймақтардың әлеуметтік-экономикалық, көрсеткіштеріне бағалау жасалынды және оны жетілдіру бойынша ұсыныстар көлтірілді. Мақаланың ғылыми жаңалығы Қазақстанның әр аймағына бағаланған АӘД индексі Джини коэффициентімен салыстырылды, аймақтардағы халықтық өмір сүру сапасының деңгейі анықталып, әдістемелердің кемшіліктері анықталды. Зерттеу нәтижелеріне сәйкес, халықтың өмір сүру сапасын арттыру бойынша ұсыныстар көлтірілді.

Зерттеу нәтижелері өмір сүру сапасын бағалау орталықтарына практикалық құрал ретінде және ЖКОО әдістемелік оқыту құралы ретінде қолдануға болады.

Түйін сөздер: өмір сапасы, экономика, бағалау, жетілдіру.

A.N. Mukayev^{1*}, G.Zh. Doskeyeva²

¹Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

²Narxoz University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: amangeldi.mukayev@gmail.com

Analysis of indicators of the quality of life of the population in the region

State of the economy any country in the world is characterized, by the level and quality of life of citizens. Indicators of the quality life population are important indicators for assessing the specific socio-economic consequences ongoing transformations and degree of social tension in society. Improving quality life population is the most important strategic task of the development society at the present stage.

President K.K. Tokayev noted: «in order to improve the quality of life of every citizen Kazakhstan, the focus will be on infrastructure issues that directly affect the quality life. These are issues in the field of housing and communal services, heat and water supply, sewerage, as well as roads, gasification, environmental and safety problems». Therefore, the quality life of the population becomes relevant in the focus attention state leadership.

The article discusses the methods of determining the quality of life of the population, a review of the studies conducted to determine the quality of life. In addition, the article analyzes the indicators for assessing the quality of life of the regions of the Republic of Kazakhstan according to the methodology proposed by the United Nations, evaluates the socio-economic indicators of the regions and provides recommendations for its improvement. The scientific novelty of the article was that for each region of Kazakhstan, the estimated HDI index was compared with the Ginny coefficient, the level of quality of

life of the population in the regions was determined, shortcomings of the methods were identified. In accordance with the results of the study, recommendations were given to improve the quality of life of the population.

The results of the study will be used as a practical guide for quality of life assessment centers and as a methodological guide for universities.

Key words: quality of life, economy, assessment, improvement.

А.Н. Мұқаев^{1*}, Г.Ж. Доскеева²

¹Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

²Университет Нархоз, Казахстан, г. Алматы

*e-mail: amangeldi.mukayev@gmail.com

Анализ показателей качества жизни населения региона

Состояние экономики любой страны мира характеризуется, прежде всего, уровнем и качеством жизни граждан. Показатели качества жизни населения являются важными индикаторами оценки конкретных социально-экономических последствий проводимых преобразований и степени социальной напряженности в обществе. Улучшение качества жизни населения является важнейшей стратегической задачей развития общества на современном этапе.

Президент К.К. Токаев отметил, что «в целях улучшения качества жизни каждого казахстанца в центре внимания будут вопросы инфраструктурного характера, непосредственно влияющие на качество жизни. Это вопросы в сфере жилищно-коммунального хозяйства, то есть тепло- и водоснабжения, канализации, а также дорог, газификации, проблемы экологии и безопасности». Поэтому в центре внимания руководства государства становится актуальным качество жизни населения.

В статье рассмотрены методики определения качества жизни населения, проведен обзор проведенных исследований по определению качества жизни. Кроме того, в статье проведен анализ показателей оценки качества жизни регионов Республики Казахстан по методике, предложенной ООН, проведена оценка социально-экономических показателей регионов и приведены рекомендации по его совершенствованию. Научная новизна статьи заключалась в том, что для каждого региона Казахстана оцененный индекс ИЧР сравнивался с коэффициентом Джини, определялся уровень качества жизни населения в регионах, выявлены недостатки методик. В соответствии с результатами исследования были приведены рекомендации по повышению качества жизни населения.

Результаты исследования будут использованы в качестве практического пособия для центров оценки качества жизни и в качестве методического пособия для вузов.

Ключевые слова: качество жизни, экономика, оценка, совершенствование.

Kіріспе

Қазақстан дамуының ұзақ мерзімді әлеуметтік-экономикалық саясатының өзекті бағыты халықтың өмір сүру деңгейі мен сапасын дәйекті жетілдіру болып табылатындығында. Елбасы Нұрсұлтан Әбішұлы Назарбаев өзінің «Қазақстан жолы – 2050: бір мақсат, бір мұдде, бір болашақ» атты Қазақстан халқына Жолдауында халықтың өмір сүру деңгейін көтеру мәселелерін қарастырып, оны шешудің стратегиялық жолдарын ұсынған болатын.

Президент Қ.К. Токаев «жалпы елдегі макроэкономикалық жағдай тұрақты, Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық даму көрсеткіштерінің динамикасы оң нәтиже көрсетіп тұр. Алайда, отандық экономиканы әртараптандыру, өнімді жұмыспен қамту, халықтың табысын арттыру, әлеуметтік көмектердің кол жетімдігі секілді мәселелер әлі күнге толық шешімін

тапқан жоқ. Стратегиялық бағдарламаларды сапалы жүзеге асырудың негізгі міндеті – халықтың өмір сүру деңгейін арттырғанда ғана орындалады» – деп атап көрсеткен болатын. Сондықтан халықтың өмір сүру деңгейінің көрсеткіштерін талдау бүтінде өзекті тақырыптардың бірі болып отыр.

Өмір сүру сапасы күрделі және көп қырлы санат. Өмір сүру сапасының көптеген элементері бір-бірімен байланысты екені белгілі, алайда олардың маңызды ерекшеліктері, айырмашылықтары бар және олардың жан-жақты сипаттамалары үшін нақты көрсеткіштердің тиісті жүйесін пайдалану қажет. «Өмір сүру деңгейі» терминін адам немесе ұлт өмір сүретін жағдайларды білдіру үшін қолданылады және олар да құруға көмектесетін көрсеткіштер жиынтығы есептеледі. Өмір сүру деңгейінің мәселелерімен зерттейтін негізгі пәндер – ең алдымен экономика, әлеуметтану және психология. Сондықтан

халықтың өмір сүру сапасының көрсеткіштерін анықтау көп қырлы зерттеуді талап ететін өте күрделі жұмыс.

Экономикалық түргыдан алғанда, өмір сүру сапасы мемлекеттік деңгейде (кіріс, тұтыну және жұмыссыздық) материалдық түргыдан өлшенеді. Жалпы өмір сүру сапасын халықаралық салыстыру үшін жан басына шаққандағы жалпы ішкі өнім көрсеткіші қолданылады. Алайда, кәсіби қоғамдастықта осы көрсеткішке қатысты біршама сындар, келіспеушілктер бар. Бұл жан басына шаққандағы ЖІӨ халықтың нақты жағдайын дұрыс көрсетпейді деген негізгі тұжырымдамаға негізделген, өйткені ол адамдардың өміріне әсер ететін көптеген элементтерді көрсетпейді. Жалпы ішкі өнім, әрине, өндірістің өте маңызды көрсеткіші болып табылады. Алайда, мемлекеттің байлығы мен өмір сүру деңгейі өндірістің тиімділігіне ғана емес, басқа факторларға да байланысты. Осы себепті ЖІӨ елдің жалпы дамуын бағалау үшін жалғыз жанжақты көрсеткіш болмауы керек. Бұғанде БҰҰ, ЭҮДҰ, Дүниежүзілік банк, Еуропалық Одак, сондай-ақ басқа да ұйымдар қызметінің негізінде жаңа көрсеткіштер әзірленді. Өмір сүру стандарты, өмір сүру құны, өмір салты, өмір сүру жағдайы, өмір сүру ұзақтығы сияқты өмірлік бағалаудың негізгі категорияларының теориялық мәнін, өзара байланысы мен айрымашылықтарын анықтауға байланысты сұраптар әлі толық зерттелмеген. Осы аталған мәселелерді ескере отырып, ғылыми мақалага келесідей мақсат қойылды – ҚР аймақтарындағы халықтың өмір сүру сапасын бағалау көрсеткіштеріне терендегілген талдау жасау. Осы мақсатқа жету үшін келесідей негізгі міндеттерді шешу керек:

- халықтың өмір сүру деңгейін анықтау бойынша ғылыми еңбектерге шолу жасау;
- халықтың өмір сүру сапасын анықтаудың заманауи әдістемелеріне талдау жасау;
- халықтың өмір сүру сапасын жан-жақты бағалаудың тиімді көрсеткіштерін анықтау;
- ҚР аймақтарында таңдалған көрсеткіштер бойынша талдау жасау;
- өмір сүру сапасын анықтау әдістемелерін жетілдіру бойынша ұсыныстар жасау.

Зерттеу обьектісі – халықтың өмір сүру сапасы.

Зерттеу әдістемесінде статистикалық талдау, өмір сапасының деңгейін анықтауда БҰҰ «Адам әлеуетінің даму индексі» әдістемесі,

салыстырмалы талдау жасау әдістемелері қолданылды.

Қазақстанның әр аймағына бағаланған АӘД индексі Джини коэффицентімен салыстырылды, аймақтардағы халықтың өмір сүру сапасының деңгейі анықталып, әдістемелердің кемшіліктері анықталды.

Мақала құрылымы кіріспе болімінде халықтың өмір сүру деңгейінің сапасын бағалаудың өзектілігі, әдеби шолу болімінде өмір сүру сапасын анықтау бойынша жүргізілген ғылыми еңбектерге шолу, әдістеме болімінде өмір сүру сапасын бағалаудың әдістемелеріне талдау, қолдану болімінде іріктелген әдістеме бойынша Қазақстан жағдайында бағалау және қорытынды болімінде зерттеу нәтижесі бойынша тұжырымдамалар жасалынып, жетілдіру бойынша ұсыныстар келтірілді.

Әдебиеттерге шолу

Өмір сапасы – бұл халықтың тіршілік әрекеттің барлық салаларын қамтитын өте күрделі, көп қарқынды, көп қырлы және көп гендік санат. Өмір сапасы мәселесін заманауи зерттеу отандық және шетелдік ғылым өкілдері құрған іргелі ғылыми базаға негізделген.

Көптеген әл-ауқат теориялары Қазақстанның қазіргі экономикалық, қоғамдық-саяси және әлеуметтік жағдайларына өте өзекті. Мысалы, У. Петтидің байлық, ең алдымен, еңбекпен және оның өндіріс саласындағы нәтижелерімен жасалады деген тұжырымы қазіргі уақытта өте маңызды, себебі Қазақстанда байлықтың негізгі көзі экономиканың нақты секторын дамыту емес, сыртқы сауда болып табылады (негізінен мұнай мен газ). А. Смиттің еңбекке деген сұраныстың артуын көздейтін тұжырымдамасы ерекше мәнге ие, оның салдары әр қоғамның өркендеуінің басты шарты – жалақының өсуі болып табылады деген тұжырымдамаға келуге болады (Николаева, 2016). Қазіргі уақытта А. Пигудың әл-ауқатының экономикалық теориясы да маңызды болып табылады, онда ол мемлекеттің капитализмнің эволюциялық дамуы жағдайында экономикаға белсенді араласуының, мемлекеттің прогресивті салық жүйесін қолдана отырып, кірістердің қайта бөлу саясатын жүзеге асыруы арқылы әлеуметтік әл-ауқаттың жоғарылауын қамтамасыз етудің қажеттілігін негіздеді. Алайда, әл-ауқаттың ең идеалды теориялары мен тұжырымының әрекеттілігінде көптеген әдебиеттерге шолу жүргізілген.

рымдамалары қоғам дамуының белгілі бір кезеңінің ерекшеліктерін ескермestен, барлық өмірлік жағдайлар мен құбылыстарға бірдей тарала алмайды (Талалушкина, 2015).

Қазіргі уақытта Конверс Ф., Милбрейт Л., Маккенлел, Михелос А., Роджерс В., Райт С. және т.б. өмір сүру сапасын зерттеумен айналысада. Осы авторлардың еңбектерінде объективті әлеуметтік-экономикалық, саяси, мәдени, экологиялық және адам өмірінің басқа жағдайларын, объективті және субъективті сипаттамалардың көптеген комбинацияларын талдауға талпыныс жасады (Baugraktar, Bayag және т.б.).

Өмір сапасын арттыру мәселелерін зерттеуге көптеген ғалымдар мен мамандар келесі бағыттар бойынша өз үлестерін қости:

- қоғамдық өмірдің әртүрлі аспектілерін сипаттайтын әлеуметтік тетіктерді анықтау;
- өмір сапасының тұжырымдамалық мондельдерін әзірлеу;
- өмір сапасын бағалау әдістемелерін әзірлеу;
- аймақтық халықтың өмір сүру сапасына әсерін негіздеу;
- өнірлік мемлекеттік басқару органдарында «өмір сапасы» санатын пайдалану (Рыкун, 2020; Tofallis, 2020; Dissanayake, 2020).

Ғылыми еңбектерге шолу жасай келе, өмір сапасының мәнін, мазмұны мен құрылымын түсіндірудегі айырмашылықтар, біріншіден, «өмір сапасы» категориясы халықтың өмірінің көптеген салаларын көрсететін адам қажеттіліктерінің кең спектрін қамтитындығымен түсіндірледі; екіншіден, адамдардың қажеттіліктерінің сандық және сапалық сипаттамалары өмір сапасында көрінеді; үшіншіден, әртүрлі факторлар мен жағдайлар (экономикалық, әлеуметтік-психологиялық, қоғамдық-саяси, демографиялық, экологиялық, табиғи-климаттық және т.б.) өмір сапасына тікелей немесе жанама әсер етеді, олардың әсер ету дәрежесі әрдайым сандық және сапалық жағынан өлшенбейді; төртіншіден, адамдардың белгілі бір қажеттіліктерін қанағаттандырумен байланысты көптеген саннattар (әл-ауқат, өмір сапасы, өмір салты және т.б.) бір-бірімен тығыз байланысты; бесіншіден, ғылыми және оқу әдебиеттеріндегі «өмір сапасы» ұғымы салыстырмалы түрде жақында кең тарала бастады және әлі күнге дейін кең зерттеулер толық жасалған жоқ деп айтуга

болады. Халықтың өмір сүру сапасын зерттеуде анықталған бағыттардың жеткіліксіз зерттелуі мен даму деңгейі мақаланың мақсаты мен міндеттерін таңдауды анықтады.

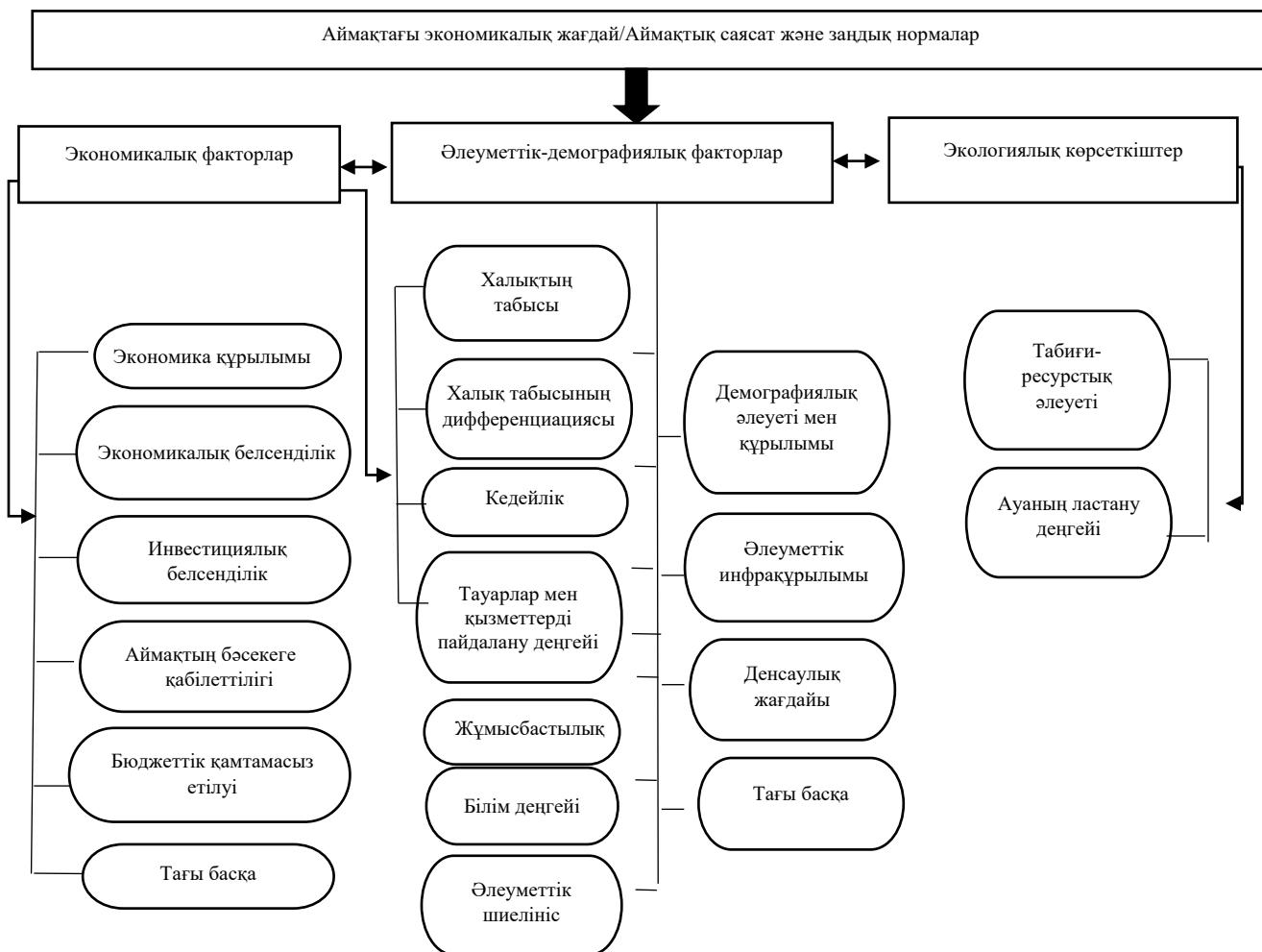
Әдістеме

Өмір сапасын жақсарту адам дамуының өлшемі мен қажетті шарты болып табылады. Адамның даму тұжырымдамасы адам рөлінің басымдығына баса назар аударады, адам өзінің ресурсы емес, экономикалық өсудің мақсаты екенін анықтайды. Адам дамуының тұжырымдамасы 1990 жылы мемлекеттік басқару ғылыми мен практикасына енгізілді. Адам дамуының мақсаты – адамдарға ұзак, салауатты және шығармашылық өмір сүрге мүмкіндік беретін орта құру. Жиырма жылдан астам уақыт бұрын тұжырымдалған адам дамуының тұжырымдамасы уақыт ете келе толықтырылуда. Адами дамуды жақсарту жұмыс орнында негізгі фактор ретінде анықталған және де ол үш кең салада стратегиялар мен саясатты жүзеге асыруды талап етеді. Олар жұмыспен қамту саласында мүмкіндіктер жасау, жұмысшылардың әл-ауқатын қамтамасыз ету және мақсатты іс-әрекеттерді дамыту.

Өмір сапасын бағалау әдістемелерін зерттеуде көптеген ғалымдар «өмір сапасы» анықтайтын көрсеткіштер жиынын біріктірді. Олар қоғамның экономикалық, әлеуметтік және елдің саяси бағдарламаларының сипатымен тікелей байланысты болды. Нарықтық экономикаға қарай қоғамның құндылықтары түбегейлі өзгерді. Индивидтердің материалдық қамтамасыз етілуі, әл-ауқаты, әлеуметтік мәртебесінің маңыздылығы артты. Өмір деңгейіндегі түбегейлі өзгерістер және қоғамның үлкен әлеуметтік-экономикалық саралануы, қоғам құндылықтарының өзгеруі халықтың субъективті бағалауында айтарлықтай өзгерістерге әкелді. Адам өмірінің объективті жағдайлары өмір сүру сапасын субъективті бағалауға айтарлықтай әсер етеді.

Аймақта халықтың өмір сапасын бағалау көрсеткіштері келесі бағыттарды қамтуы тиіс (1-сурет) (Helliwell, 2020).

1. Экономикалық бағыт.
2. Әлеуметтік бағыт.
3. Экологиялық бағыт.



1-сурет – Аймақта «Өмір сапасын» бағалау факторлары және көрсеткіштері
Ескерту – Helliwell, 2020 негізінде автормен құрастырылған

Адам әлеуетінің даму индексі бұл – БҰҰ. Даму бағдарламасының мамандарының өмір сүру сапасын жалпы бағалау ұсынған әдістеме (әдебиетте бұл тұжырымдаманың аббревиатурасы – АӘД). Индекс үш көрсеткіштің индекстерінен қаралайым арифметикалық шама ретінде есептеледі: күтілетін орташа өмір сүру ұзақтығы, халықтың білім деңгейі, жан басына шаққандағы ЖІӨ-нің нақты көлемі (БҰҰ, 2020).

$$I_{AED} = \frac{(I_1 + I_2 + I_3)}{3}. \quad (1)$$

Ең төменгі және ең жоғары мәндер (нысаналы көрсеткіштер) әртүрлі өлшем бірліктерінде көрсетілген көрсеткіштерді 0-ден 1-ге дейінгі индекстерге өзгерту үшін белгіленеді. Бұл мақсаттар «табиги нөлдер» және «калаған мақсаттар» ретінде әрекет етеді, олардың негізінде компоненттердің көрсеткіштері стандартталған (1-кесте).

1-кесте – Өлшем индекстерінің мәндері

Көрсеткіштер	Индикатор	Min	Max
Денсаулық	Өмір сүру ұзақтығы	20	85
Білім	Мектепте күтілетін оқу жылдары (жылдар)	0	18
	Мектептегі оқу жылъының орташа саны (жыл)	0	15
Өмір сүру деңгейі	Жан басына шаққандағы ЖІӨ АҚШ, \$	100	75 000
Ескерту – БҮҰ-ның АӘД бағдарламасы бойынша 2020 жылғы есебінен			

мұнда I_1 – күтілетін өмір сүру ұзақтығының индексі, I_2 – қол жеткізілген білім деңгейінің индексі, I_3 – жан басына шаққандағы ЖІӨ нақты көлемінің индексі.

Әр көрсеткіш келесідей бойынша есептеледі:

$$I_1 = \frac{(X - X_{min})}{(X_{max} - X_{min})}. \quad (2)$$

мұндағы X – күтілетін өмір сүру ұзақтығы, X_{min} – орташа есеппен минималды өмір сүру ұзақтығы (халықаралық көрсеткіш бойынша 20 жас), X_{max} – орташа есеппен максималды өмір сүру ұзақтығы (халықаралық көрсеткіш бойынша 85 жас):

$$I_2 = \frac{\sum i_n P_n}{\sum P_n}. \quad (3)$$

i_n – 25 жастан асқан халықтың біліктілік деңгейі мен 25 жасқа дейінгі білім алып жатқан халықтың үлесі, P_n – 25 жастан асқан және 25 жасқа дейінгі халықтың саны;

$$I_3 = \frac{(X - X_{min})}{(X_{max} - X_{min})}. \quad (4)$$

ЖІӨ_{сал} – салыстырмалы бағалардағы жалпы ішкі өнім (млрд. долл), S – халықтың жылдық орташа саны.

Халықтың табыс көрсеткіштерінің арасында өмір сүру деңгейін сипаттау үшін ең маңыздысы қолда бар кірістер (номиналды және нақты) болып табылады.

$$S_a = S_b / I_t \quad (5)$$

мұндағы, S_a – салыстырмалы бағалардағы қолда бар табыс, S_b – ағымдағы бағалардағы қолда бар табыс, I_t – тұтынушылар бағасының индексі.

Халықтың тұрғын үймен қамтамасыз етілуін сипаттау үшін жан басына шаққандағы жалпы

немесе тұрғын үй алаңының орташа мөлшерінің көрсеткіштері пайдаланылады. Бұл ретте тұрғын үй қоры абаттандыру дәрежесі бойынша зерделенеді.

$$K_d = d_{10} / d_1, \quad (6)$$

$$K_{qu} = Q_5 / Q_1. \quad (7)$$

K_d және K_{qu} – тиісінше децильді және квантильді саралау коэффициенті, d_{10} – жан басына шаққандағы орташа табыс деңгейі қоғамның ең бай мүшелерінің 10%, d_1 – жан басына шаққандағы орташа табыс деңгейі қоғамның ең кедей мүшелерінің 10%, Q_5 – қоғамның ең бай мүшелерінің орташа табыс деңгейі 20%, Q_1 – қоғамның ең кедей мүшелерінің орташа табыс деңгейі 20%.

Сонымен қатар, келесі формуламен Джини коэффициенті есептеледі:

$$d = 1 - 2 \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi}^m + \sum_{i=1}^k d_{xi} d_{yi}, \quad (8)$$

мұндағы d – Джини коэффициенті, d_{xi} – жиынтықтың жалпы көлеміндегі топтың үлесі (10% немесе 20%), d_{yi} – белгінің жалпы көлеміндегі топтың үлесі, – белгінің жалпы көлеміндегі топтың жинақталған үлесі (Сирвида, 2019).

Джини коэффициенті нөлге тең болғанда, онда кірістердің теңдей бөлінуі байқалады. Бұл коэффициент бірлікке неғұрлым жақын болса, қоғамның кіріс мөлшеріне қатысты стратификация дәрежесі соғұрлым жоғары болады. Халықтың кедей топтарының өмір сүру деңгейін тереңірек зерттеу үшін ең теменгі күнкөріс деңгейінің көрсеткіштері, тұтыну коржыны, сондай-ақ кедейліктің терендігі мен өткілігі индекстері қолданылады.

Коршаган ортаның жай-қүйін сипаттайтын көрсеткіштер халықтың өмір сүру сапасын сипаттау үшін ете маңызды екені белгілі, яғни климаттық және қоршаган ортаның ластану

денгейі халықтың өмір сүру сапасын анықтауға септігін тигізеді. Сонымен катар, жол-көлік оқиғаларының (ЖКО) және техногендік апаптардың көрсеткіштері де ескеріледі.

Еңбек жағдайы өмір сүру сапасына экономикалық бағытта әсер етеді, сондыктан жұмысбастылық пен жұмыссыздық көрсеткіштері, жұмыс уақыты, еңбек демалысы мен жұмыс істемейтін күндер саны, ауыр және дене еңбегімен айналысадын немесе қолайсыз жағдайларда жұмыс істейтін қызметкерлер санының абсолютті және салыстырмалы көрсеткіштері, кәсіптік аурулар мен өндірістік жаракаттану көрсеткіштерінде өмір сүру сапасының деңгейін анықтайды.

Казіргі уақытта ЕО-да өмір сүру сапасын өлшеу үшін бірнеше көздерден алынған деректерді келесі салаларда біріктіруге алғашқы әрекет жасалды (Shynkaruk, Denisova, 2017):

- материалдық өмір сүру жағдайлары;
- негізгі өндірістік қызмет;
- денсаулық сақтау;
- білім беру;
- бос уақыт (демалыс) және әлеуметтік қарым-қатынас (өзара іс-қимыл);
- экономикалық және физикалық қауіпсіздік;
- мемлекеттік басқару (үкімет) және негізгі құқықтар;
- табиғат және қоршаған орта;
- өмірді жалпы қабылдау.

Халықтың өмір сүру сапасын анықтау кезінде қызметтер саласының да (денсаулық сақтау, спорт, ғылым, білім беру, мәдениет, туризм және т.б.) индексі маңызды. Олар халықтың бос уақытының болуы мен пайдалану көрсеткіштерімен тығыз байланысты.

Нәтижелер мен талқылаулар

Казакстан құрамы 14 облысты, 3 республикалық маңызы бар қалаларды қосатын, 19 млн-ға жуық халық тұратын мемлекет. Аймақтардың өндірістік мүмкіндіктеріне, географиялық, экономикалық және әлеуметтік ерекшеліктеріне байланысты әр аумақта өмір сүру сапасы әртүрлі деңгейде.

Тұрғындар материалдық қамтамасыз ету деңгейін бағалау бойынша көпшілік өздерін орта тап деп есептейді, жалпы үлесі 65,6%. Орташа деңгейден біршама жоғары қамтамасыз етілгендер 17% және орташа деңгейден төмен қамтамасыз етілгендер 11,6%. Өзін салыстырмалы

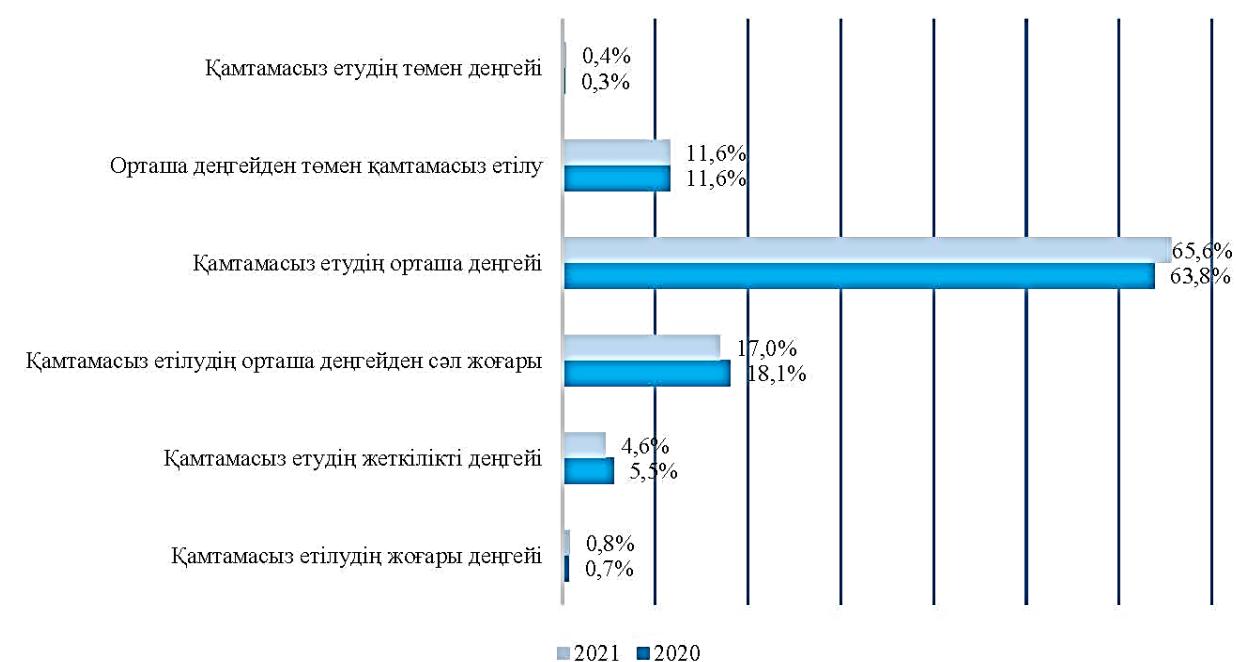
түрде ауқатты санайтындардың үлесі 4,6%-ға дейін (алайда 2020 жылы 5,5%) (КР Ұлттық статистика агенттігі, 2021).

Ересектердің сауаттылық деңгейі (%) (25+) – бұл 25 жастан асқан халықтың күнделікті өміріне қатысты қысқа, қарапайым сөйлемдерді түсініп оқи және жаза алатын үлесі. Әдетте, сауаттылық санау қабілетін, қарапайым арифметикалық есептеулерді орындау қабілетін қамтиды. Бұл көрсеткіш 25 және одан жоғары жастағы сауатты адамдардың санын тиісті жас тобындағы халыққа бөлу және нәтижені 100-ге көбейту арқылы есептеледі. Бұгінде елімізде бұл көрсеткіш 99,8% (немесе 0,998 коэффициент) құрайды.

Экономикадағы үй шаруашылықтары арасында кірістердің немесе тұтыну шығыстарының бөлінуі бөлудегі абсолютті тенденциянан қаншалықты ерекшеленетінін өлшейді. Лоренц қисығы ең кедей адамдардан немесе үй шаруашылықтарынан бастап алушылардың жалпы санына қарағанда алынған жалпы кірістің жинақталған пайызын көрсетеді. Джини индексі Лоренц қисығы мен абсолютті тенденциянан гипотетикалық сыйығы арасындағы ауданды өлшайді, Джини индексі қисық астындағы максималды ауданның пайызы ретінде өлшенеді. Сонымен, егер Джини индексі 0 болса, бұл толық тенденкті білдіреді, ал 100 абсолютті тенденциянан білдіреді (Ахметова, 2017).

БҮҰ ұсынған әдістеме бойынша адамның өмір сүру сапасын анықтау нәтижелері келесі нақты шенбер негізінде бағаланады.

БҮҰ Даму бағдарламасының мамандары өмір сүру сапасын жалпы бағалау үшін адам әлеуетінің даму индексі бойынша жасалған талдаудан көріп тұрғанымыздай, Қазақстан аймақтарында $I_{A\partial}$ 0,75-0,77 аралығында, бұл бағалау кестесінің мәнімен адам әлеуметтік дамуының жоғары деңгейін көрсетеді. Алайда, Джини индексі бойынша 17,69%-дан 28,29% аралығын көрсетеді. Бұл Джини коэффициенті бойынша төмен көрсеткіш болып табылады. Бұл айырмашылық Джини көрсеткішін анықтауда топтағы бай және кедей топтардың үлестері есепке алынында, ал $I_{A\partial}$ көрсеткіші топтардың бұл ерекшеліктерін орташа есеппен қарастырады. $I_{A\partial}$ көрсеткіші бойынша ең жоғарғы өмір сүру сапасы Нұр-Сұлтан, Алматы қалаларында болса, ең төменгі көрсеткіштер Солтүстік Қазақстан, Маңғыстау және Түркістан облыстарында тіркелген.



2-сурет – Материалдық қамтамасыз ету (жеткіліктілік) деңгейі бойынша бағалау
Ескерту – Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі,
Статистика комитеті мәліметтері негізінде құрастырылған

2-кесте – Қазақстан Республикасы аймақтарындағы АӘД индексі

2020 жыл	Орташа өмір сүру үзақтығы	I ₁	I ₂	Жан басына шаққандағы ЖӘӨ, АҚШ \$	I ₃	I _{АӘД} (2021ж)	Джини коэффициенті (2021 ж.)
Қазақстан Республикасы	71,37	0,79	0,56	270,06	0,997729	0,76200	-
Ақмола	70,09	0,77	0,56	249,36	0,998006	0,75568	26,8%
Ақтөбе	71,69	0,80	0,56	228,74	0,998281	0,76372	24,29%
Алматы облысы	71,73	0,80	0,56	201,41	0,998646	0,76401	26,8%
Атырау	70,52	0,78	0,56	500,18	0,994657	0,75699	20,3%
Батыс Қазақстан	70,87	0,78	0,56	261,21	0,997848	0,75955	24,19%
Жамбыл	70,63	0,78	0,56	187,25	0,998835	0,75860	22,3%
Қарағанды	70,38	0,78	0,56	303,61	0,997282	0,75696	28,19%
Қостанай	70,72	0,78	0,56	246,18	0,998048	0,75885	23,3%
Қызылорда	70,15	0,77	0,56	198,00	0,998692	0,75616	22,5%
Манғыстау	71,10	0,79	0,56	329,08	0,996941	0,75046	17,49%
Павлодар	70,75	0,78	0,56	277,52	0,99763	0,75889	25,6%
Солтүстік Қазақстан	69,90	0,77	0,56	240,21	0,998128	0,75476	18,29%
Түркістан	70,67	0,78	0,56	147,54	0,999365	0,75893	17,69%
Шығыс Қазақстан	70,85	0,78	0,56	259,61	0,997869	0,75945	30,19%
Нұр-Сұлтан қаласы	73,49	0,82	0,56	405,57	0,99592	0,77187	22,7%
Алматы қаласы	74,02	0,83	0,56	383,07	0,996221	0,77449	27,5%
Шымкент қаласы	71,00	0,78	0,56	176,10	0,998984	0,76048	19,6%

Ескерту – Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитеті. Қазақстан Республикасындағы халықтың тұрмыс деңгейінің мәліметтерінің мониторингі негізінде автормен құрастырылған

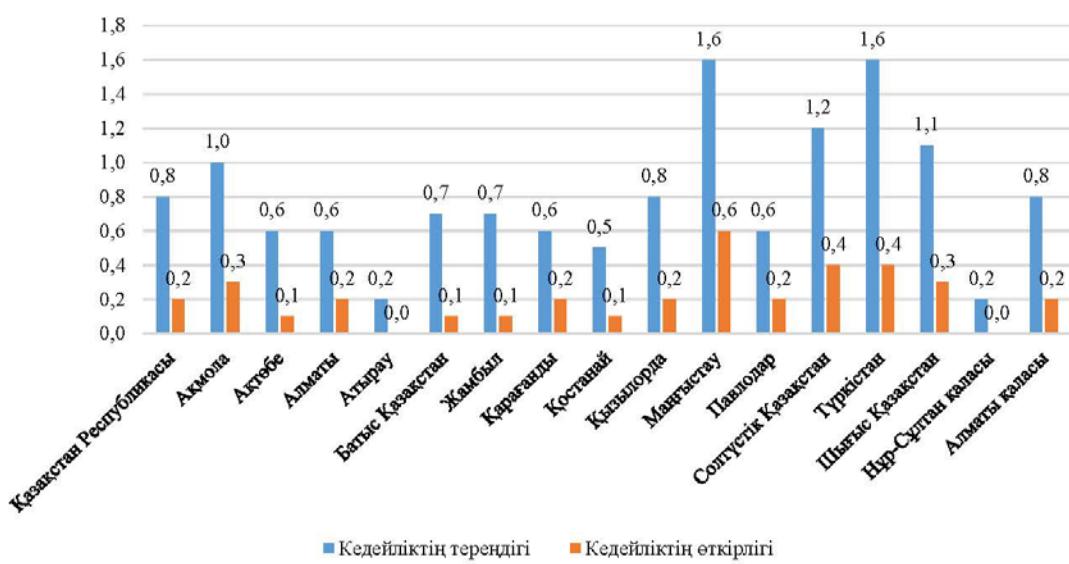
3-кесте – БҮҮ өмір сүру сапасын бағалау шеңбері

Денгей	Индекс
Адам дамуының өте жогары деңгейі	0,800 және одан жогары
Адам дамуының жогары деңгейі	0,700-0,799
Адам әлеуетінің дамуының орташа деңгейі	0,550-0,699
Адам дамуының төмен деңгейі	0,550-ден төмен
Ескерту – БҮҮ-ның АӘД бағдарламасы бойынша 2020 жылғы есебінен	

Кедейліктің таралуының аймақтық ерекшеліктерін талдау үшін екі көрсеткіш салыстырылды: елдегі кедейлердің жалпы санына аймақтағы кедейлердің үлесі және елдегі халықтың жалпы санына аймақтагы халықтың үлесі. Егер бұл арақатынас 1-ден асатын болса, онда Қазақстан бойынша орташа деңгеймен салыстырганда өнірді салыстырмалы түрде кедей деп тануға болады. Түркістан, Жамбыл, Маңғыстау және Солтүстік Қазақстан облыстарының халқы салыстырмалы түрде кедей деп санауга болады, мұнда кедейлердің үлесі елдегі жалпы халықтың үлесінен 1,3 есе көп.

2020 жылғы өнірлердің әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштері рейтингінде Солтүстік Қазақстан облысы 13-орынды иеленді. Түркістан облысында кедейлердің үлесі республикадағы халықтың жалпы санындағы облыс халқының үлесінен 1,9 есе жогары болды (ҚР Ұлттық статистика агенттігі, 2021).

Ең жақсы жағдай Нұр-Сұлтан және Алматы қалаларында, онда кедейлердің үлесі Қазақстан халқының осы қалалардағы халық үлесінен сәйкесінше 3,4 және 2,5 есе. Бұл еліміздің осы ірі қалаларында жалақы мен жұмыспен қамту деңгейінің жоғары болуымен түсіндіріледі.



3-сурет – ҚР өнірлерінде кедейлік деңгейлері, %
Ескерту – Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі,
Статистика комитеті мәліметтері негізінде құрастырылған

Салыстырмалы түрде «кедей емес» деп өнеркәсіп дамыған Қарағанды және Павлодар облыстарын жатқызуға болады, мұнда кедейлердің үлесі халықтың жалпы санындағы осы облыстар халқының үлесіне қарағанда 1,6 есе төмен.

Қазақстанда халықтың кейбір топтары, әсіресе ауылдық жерлерде тұратындар, кедейлік тұрғысынан осал болып қалуда. Оларға өзін-өзі жұмыспен қамтығандар, көп балалы және толық емес отбасылар, қарт адамдар, мүгедек адамдар және мигранттар жатады.

Кедейшіліктің негізгі себептері жұмыссыздық, нәтижесінен жұмыспен қамтылу және табысы ел бойынша орташа көрсеткіштің жартысын ғана құрайтын ауыл халқы арасындағы табыс деңгейінің төмендігі болып отыр. Сонымен қатар, ауыл шаруашылығында жұмыс істейтін халықтың шамамен 40%-ы өзін-өзі жұмыспен қамтығандар болып табылады және лайықты өмір сүру деңгейін ұстап тұру үшін жеткіліксіз табыс алады. Елдің оңтүстік өнірлерінде өзін-өзі жұмыспен қамтыған халықтың мәртебесі жұмыспен қамтылған халықтың 80%-на жетеді (КР Ұлттық статистика агенттігі).

Сонымен қатар, Қазақстан өнірлерінің экологиялық проблемалары айтарлықтай үлкен – атмосфералық ауаның, жер үсті суларының ластануы және қалдықтармен жұмыс істеудің жетілмелеген жүйесімен сипатталады. Әсіресе, Нұр-Сұлтан, Алматы, Қараганды, Теміртау, Атырау, Ақтөбе, Балқаш, Өскемен, Жезқазған және Шымкент қалаларында экологиялық мәселелердің жоғары деңгейі тіркелген.

Қорытынды

Халықтың өмір сүру сапасы халықтың жалпы әл-ауқатын сипаттайтын интегралдық көрсеткіш болып табылады. Қазақстанның әлемнің дамыған 30 елінің қатарына кіру жолындағы басты жетістік деп еліміздің қазіргі уақытта халықтың әкшалай табысының негізгі көзі енбек қызметінен түсетін табыс болып табылады, алайда ауылдық жерлер үшін қала тұрғындарына қарағанда өз бетінше жұмыспен қамтылудан түсетін кірістің негұрлым жоғары үлес салмағы тән. Сонымен бірге ең төменгі құнқөріс деңгейінде өзгерістер болып жатыр (оның шамасының артуы және құрылымның трансформациясы), ол әлеуметтік қамсыздандыру шенберінде негізгі рөл атқарады. Осыған байланысты қазақстандық қоғамдағы әлеуметтік қауіпсіздік пен әлеуметтік тұрақтылықты нығайту мәселесі негізгі күн тәртібі болып қала береді.

Қазақстан халқының негізгі белгінің әлеуметтік-экономикалық жағдайының нашарлауының нақты себептерін анықтау халықтың өмір сүру сапасын жақсартуға арналған қолданыстағы экономикалық және әлеуметтік тетіктердің тиімділігін жан-жақты және тұтас (жүйелі) зерттеуді қамтиды. Қазіргі уақытта шетелдік

және отандық ғалымдар мен мамандар арасында «өмір сапасы» ұғымының мәні, мазмұны мен құрылымы туралы мәселе даулы болып қала береді. Өмір сапасының қазіргі заманғы теорияларында кейбіреулер оны деңгеймен, өмір салтымен, басқалары өмір сапасы мен өмір сүру деңгейімен өзара қарама-қарсы ұғымдар ретінде салыстырады (яғни өмір сүру деңгейі негұрлым жоғары болса, өмір ыргағының шиеленіс деңгейі соғұрлым төмен болады және керісінше); басқа авторлар өмір сапасын басқа маңызды салаларға – қоршаған орта сапасына, стресстік жағдайлар деңгейіне және т. б. Жағдайлармен байланыстырады. Талдау жасалған әдістемелердің нәтижелерінің үлкен айырмашылығы, өмір сапасын жетілдіру үшін ең алдымен тиімді әдістеме құрастыру керек екендігін көрсетеді. Әдістемені келесі бағыттармен толықтыру ұсынылады:

- аймақтың экологиялық тазалығы;
- қызыметтердің қолжетімділігі;
- цифрлық технологиялардың қолжетімділігі;
- мемлекеттік әлеуметтік бағдарламалардың жүзеге асырылу деңгейі.

Талдау бөлімі көрсеткендей, еліміздің аймақтарында халықтың тұрмыс деңгейі сапасының айырмашылығы үлкен арақатынасты көрсетеді. Сондықтан, халықтың тұрмыс сапасы төмен аймақтарда арнағы жетілдіру бағдарламаларын жүзеге асыру және қаржылай қамтамасыз ету жүйесін жүйелендіру талап етіледі. Аймақтарда адамға және өмір сапасына негізделген экономиканы негіздеу ұсынылады. Ол үшін: ауылдық аймақтарда жұмыссыздықты төмендету мақсатында жаңа бизнес-идеяларға қолдау көрсетуді жоғарылату арқылы жаңа жұмыс орындарын ашу және қызмет ететін бизнес секторын қолдауды күшеттү. Ал қалалық аймақтарда экологиялық мәселелер өршіп тұр. Сондықтан, қалалық аймақтарда экологиялық жобаларды көбейту ұсынылады.

Сонымен қорытындылай келе, халық – мемлекеттің ең негізгі байлығы, ал халықтың өмір сапасын жақсарту – халықтың өмір сүру жағдайымен қанағаттануына алып келеді, ол сәйкесінше жұмыс тиімділігін арттыруға және рухани-мәдениеттің жақсаруына алып келеді. Бұл көрсеткіштер тұтас елдің әлеуметтік-экономикалық және экологиялық дамуына алып келетіні анық.

Әдебиеттер

Adilet.zan.kz. «Қазақстан-2050» Стратегиясы қалыптасқан мемлекеттің жаңа саяси бағыты. 14 желтоқсан 2012. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1200002050> (қаралым күні 10.12.2021).

Akorda.kz. Қ.Тоқаев: Экономиканы дамытуға жаңа ойлар, жаңа әрекеттер қажет. 15 қазан 2019. – URL: https://www.akorda.kz/kz/events/akorda_news/meetings_and_sittings/ktokaev-ekonomikany-damytuga-zhana-oilar-zhana-areketter-kazhet (қаралым күні 12.12.2021).

Bayraktar H. et al. Leveraging maturity assessment to choose the right applications for smart cities: turkey's approach //The International Archives of Photogrammetry, Remote Sensing and Spatial Information Sciences. – 2020. – T. 44. – C. 137-142. <https://doi.org/10.5194/isprs-archives-XLIV-4-W3-2020-137-2020>.

Dissanayake D. et al. Analysis of life quality in a tropical mountain city using a multi-criteria geospatial technique: A case study of Kandy City, Sri Lanka //Sustainability. – 2020. – №. 12(7). – C. 2918. <https://doi.org/10.3390/su12072918>.

Helliwell J. F. et al. World happiness report 2020. – 2020. (қаралым күні 03.02.2022).

kapital.kz Названы регионы с самым низким и высоким уровнем дохода населения. – URL: <https://kapital.kz/economic/94991/nazvany-regiony-s-samym-nizkim-i-vysokim-urovnem-dokhoda-naseleniya.html> (қаралым күні 21.02.2022)

Shynkaruk, O., Denisova, L Methods for Assessing Quality of Life: International Experience // Physical education, sports and health culture in modern society. – 2017. – № 1. P. 36-42. DOI - 10.29038/2220-7481-2017-01-36-42 (қаралым күні 19.02.2022).

Tofallis C. Which formula for national happiness? //Socio-Economic Planning Sciences. – 2020. – T. 70. – C.100688. doi: 10.1016/j.seps.2019.02.003.

Ахметова И.А. Использование экономико-статистических методов для определения равномерности распределения фонда оплаты труда через системы заработной платы // Вестник экономики, права и социологии. – 2017. – № 1 – С. 7-12.

Доклад ООН о человеческом развитии 2020: Следующий рубеж – Человеческое развитие и антропоцен. – URL: https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2020_overview_russian.pdf (қаралым күні 02.02.2022).

Қазақстан Республикасы Үлттық экономика министрлігі Статистика комитеті. Қазақстан Республикасындағы халықтың тұрмыс деңгейін мониторингілеу. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/64/statistic/6> (қаралым күні 19.02.2022).

Митрошин, А.А. Методы оценки качества жизни населения и социально-экономической дифференциации территорий. – М.: «Научно-издательский центр ИНФРА-М», 2018. – 96 с. DOI 10.12737/monography_5a129974a65cd9.88159942.

Николаева П.С. Генезис научных идей о качестве жизни населения // Вестник НГИЭИ. – 2016. – №. 1 (56). – С. 83-87.

Рыкун А. Ю. и др. Измерение качества жизни в городах: возможности индексного подхода // The Journal of Social Policy Studies. – 2020. – Т. 18. – №. 2. – С.283-298. <https://doi.org/10.17323/727-0634-2020-18-2-283-298>.

Сирвида Л.С. Коэффициент Джини: все ли равны? // Экономика. – 2019. – URL: <https://journal.open-broker.ru/economy/koefficient-dzhini/>

Талалушкина Ю. Н. Историко-экономические аспекты формирования понятия «качество жизни» // История и современность. – 2015. – №. 2 (22). – С. 62-68.

Үлттық статистика агенттігі. Қазақстандағы халықтың тұрмыс деңгейі 2016-2020 ж. есебі. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/64/publication> (қаралым күні 19.02.2022).

References

Adilet.zan.kz. "Qazaqstan-2050" Strategiasy qalyptasqan memlekettiň jańa saıası baǵyty («Kazakhstan-2050» a new political course of the established state.). 14 jeltoqsan 2012. – URL: <https://adilet.zan.kz/kaz/docs/K1200002050> (date of access 10.12.2021).

Akhmetova, I. A.. Shikhalev, A. M.. Singatullin, R. R.. & Sharipova, G. A. (2017). Ispolzovaniye ekonomiko-statisticheskikh metodov dlya opredeleniya ravnomernosti raspredeleniya fonda oplaty truda cherez sistemy zarabotnoy platy (The use of economic and statistical methods to determine the uniformity of the distribution of the wage fund through wage systems). Vestnik ekonomiki, prava i sotsiologii, (1), 7-12.

Akorda.kz. Q.Toqaev: Ekonomikany damytýga jańa oilar, jańa áreketter qajet (We need new ideas, new actions for the development of the economy). 15 qazan 2019. – URL: https://www.akorda.kz/kz/events/akorda_news/meetings_and_sittings/ktokaev-ekonomikany-damytuga-zhana-oilar-zhana-areketter-kazhet (qaralym kúni 12.12.2021)

Bayraktar, H., Bayar, D. Y., Kara, B., & Bilgin, G. (2020). Leveraging maturity assessment to choose the right applications for smart cities: turkey's approach. The International Archives of Photogrammetry, Remote Sensing and Spatial Information Sciences, 44, 137-142.

Dissanayake, D. M. S. L. B., Morimoto, T., Murayama, Y., Ranagalage, M., & Perera, E. N. C. (2020). Analysis of life quality in a tropical mountain city using a multi-criteria geospatial technique: A case study of Kandy City, Sri Lanka. Sustainability, 12(7), 2918.

Doklad OON o chelovecheskom razvitiu 2020: Sleduyushchiy rubezh - Chelovecheskoye razvitiye i antropotsen (The next frontier is Human development and the Anthropocene). – URL: https://hdr.undp.org/sites/default/files/hdr_2020_overview_russian.pdf (qaralym k?ni 02.02.2022).

Helliwell, J. F., Layard, R., Sachs, J., & De Neve, J. E. (2020). World happiness report 2020.

kapital.kz. Nazvany region s samym nizkim i vysokim urovнем dokhoda naseleniya (Named regions with the lowest and highest income levels of the population) – URL: <https://kapital.kz/economic/94991/nazvany-regiony-s-samym-nizkim-i-vysokim-urovнем-dokhoda-naseleniya.html> (каралым күні 21.02.2022)

Mitroshin, A. A.. Shitova, Yu. Yu.. & Shitov, Yu. A. (2018). Metody otsenki kachestva zhizni naseleniya i sotsialno-ekonomiceskoy differentsiatsii territoriy (Methods of assessing the quality of life of the population and socio-economic differentiation of territories), 94 s.

Nikolayeva, P. S. (2016). Genezis nauchnykh idey o kachestve zhizni naseleniya (The genesis of scientific ideas about the quality of life of the population). Vestnik NGIEI, 1 (56), 83-87.

Qazaqstan Respýblikasy Ultyq ekonomika ministrligi Statistika komiteti. Qazaqstan Respýblikasyndaǵy halyqtyń turmys deńgei monitorińileý (Monitoring the standard of living of the population in the Republic of Kazakhstan). – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/64/statistic/6> (qaralym kүni 19.02.2022).

Rykun, A. Yu.. Chernikova, D. V.. Sukhushina, E. V.. & Berezkin, A. Yu. (2020). Izmereniye kachestva zhizni v gorodakh: vozmozhnosti indeksnogo podkhoda (Measuring the quality of life in cities: the possibilities of an index approach). Zhurnal issledovaniy sotsialnoy politiki, 18(2).

Shynkaruk, O., Denisova, L (2017) Methods for Assessing Quality of Life: International Experience. Physical education, sports and health culture in modern society. DOI - 10.29038/2220-7481-2017-01-36-42 (qaralym kүni 19.02.2022).

Sirvida L.S. (2019) Koeffitsiyent Dzhini: vse li ravny (Gini Coefficient: Are all equal?)? Ekonomika. – 2019. – URL: <https://journal.open-broker.ru/economy/koefficient-dzhini/>

Talalushkina, Yu. N. (2015). Istoriko-ekonomicheskiye aspekty formirovaniya ponyatiya «kachestvo zhizni» (Historical and economic aspects of the formation of the concept of «quality of life»). Istorya i sovremennost. 2 (22), 62-68.

Tofallis, C. (2020). Which formula for national happiness? Socio-Economic Planning Sciences, 70, 100688.

Ultyq statisika agenttigi. Qazaqstandaǵy halyqtyń turmys deńgei 2016-2020 j. esebi. – URL: <https://stat.gov.kz/official/industry/64/publication> (qaralym kүni 19.02.2022).

Е.М. Крупина*  , **И.В. Селезнева** 

Университет «Турен», Казахстан, г. Алматы

*e-mail: krupina.yelena@gmail.com

МИКРОФИНАНСИРОВАНИЕ КАК ИНСТРУМЕНТ ПОВЫШЕНИЯ УРОВНЯ ЖИЗНИ НАСЕЛЕНИЯ В ПОСТКРИЗИСНЫЙ ПЕРИОД ЭКОНОМИКИ КАЗАХСТАНА

Настоящая статья продолжает серию исследований о влиянии микрофинансирования на макроэкономические показатели, включая экономическое и финансовое развитие. Микрофинансирование, как подчеркивает Азиатский банк развития, предоставляет финансовые услуги бедным слоям населения, повышая уровень потребительской активности, производства и предпринимательства, таким образом внося существенный вклад в развитие экономики, особенно в посткризисные периоды. Стабильный экономический рост, как показывает практика развитых и развивающихся стран, напрямую зависит от активности малого и среднего бизнеса, благодаря которому стимулируется предпринимательская активность населения и создаются новые рабочие места. Однако, одним из существенных препятствий на пути создания и развития предприятий МСБ является доступ к финансированию.

Целью данной статьи является анализ влияния финансирования МСБ как через микрофинансовые организации, так и через банки, на Индекс человеческого развития, как индикатор развития экономики Казахстана. Данный индекс является более комплексным показателем развития страны, принимающим во внимание не только экономический рост, но и качество жизни людей. Также в статье рассматривается взаимосвязь финансирования МСБ и доли населения страны с доходами ниже прожиточного минимума. Так, учитывая узконаправленность микрофинансирования на бедные слои населения, ряд исследований обнаружил, что данный сектор способствует снижению уровня бедного населения.

Для проведения текущего исследования были составлены две модели множественной линейной регрессии. Анализ результатов показал, что кредитование МСБ имеет положительный эффект на социально-экономическое развитие Казахстана. Однако, результаты также показали, что при увеличении доли бедного населения уровень банковского кредитования снижается, тогда как уровень кредитования МФО увеличивается. Таким образом, МФО продолжают кредитовать экономику Казахстана, даже несмотря на снижение платежеспособности предпринимателей, что полностью соответствует концепции микрофинансирования. Так, наблюдается необходимость полного включения МФО в финансовую систему страны, а также расширения финансовых услуг, оказываемых данными организациями.

Ключевые слова: микрофинансирование, микрофинансовые организации, предпринимательство, малый и средний бизнес (МСБ), кредитование, индекс человеческого развития (ИЧР), индекс бедности.

Y.M. Krupina*, I.V. Selezneva

Turan University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: krupina.yelena@gmail.com

Microfinance as a life quality improvement tool in the post-crisis period of the economy of Kazakhstan

This article extends research about the impact of microfinance on macroeconomic performance, including economic and financial development. Microfinance, as emphasized by the Asian Development Bank, provides financial services to the poor, thus increasing the level of consumer activity, production and entrepreneurship, making a significant contribution to the development of the economy, especially in post-crisis periods. Stable economic growth, as proved by developed and developing countries, directly depends on the activity of small and medium-sized enterprises, which stimulate the entrepreneurial activity of population and creates new jobs. However, one of the significant obstacles to the creation and development of SMEs is access to finance.

The purpose of this paper is to analyze the impact of SME financing, both through microfinance organizations and through banks, on the Human Development Index, as an indicator of the development of

the economy of Kazakhstan. This index is a more comprehensive indicator of a country's development, which takes into account not only economic growth, but also the quality of life of population. The paper also discusses the relationship between SME financing and the proportion of the country's population with incomes below the subsistence level. Thus, given the narrow focus of microfinance on the poor, a number of studies have found that this sector contributes to the poverty reduction.

For the current study, two multiple linear regression models were constructed. Analysis of the results showed that SME lending has a positive effect on the socio-economic development of Kazakhstan. However, the results also showed that as the proportion of poor people increases, the level of bank lending decreases, while the level of MFI lending increases. Thus, MFIs continue to lend to the economy of Kazakhstan, even despite the decrease in the solvency of entrepreneurs, which is fully consistent with the concept of microfinance. Thus, there is a need for the full inclusion of MFIs in the country's financial system, as well as the expansion of financial services provided by these organizations.

Key words: microfinance, microfinance organizations, entrepreneurship, small and medium business (SME), lending, human development index (HDI), poverty index.

Е.М. Крупина*, И.В. Селезнева

«Тұран» университеті, Қазақстан, Алматы қ.

*e-mail: krupina.yelena@gmail.com

Микроқаржыландыру Қазақстан экономикасының дағдарыстан кейінгі кезеңінде халықтың тұрмыс деңгейін арттыру құралы ретінде

Осы мақала микроқаржыландырудың экономикалық және қаржылық дамуды қоса алғанда, макроэкономикалық көрсеткіштерге әсері туралы зерттеулер сериясын жалғастырады. Азия даму банкі атап өткендей, микроқаржыландыру тұтынушылық белсенділік, өндіріс және кәсіпкерлік деңгейін арттыра отырып халықтың кедей топтарына қаржылық қызмет көрсетеді, осылайша әсіресе дағдарыстан кейінгі кезеңдерде экономиканың дамуына айтарлықтай үлес қосады. Дамыған және дамушы елдердің тәжірибесі көрсетіп отырғандай, тұрақты экономикалық өсу шағын және орта бизнестің белсенділігіне тікелей тәуелді, себебі солардың арқасында халықтың кәсіпкерлік белсенділігі ынталандырылады және жаңа жұмыс орындары құрылады. Алайда, қаржыландыруға деген қолжетімділік ШОБ кәсіпорындарын құру және оларды дамыту жолындағы маңызды кедегілердің бірі болып табылады.

Бұл мақаланың мақсаты Қазақстан экономикасының даму индикаторы ретінде Адами даму индексіне шағын және орта бизнесті микроқаржы үйімдары арқылы да, банктер арқылы да қаржыландырудың әсерін талдау болып табылады. Бұл индекс экономикалық өсүді ғана емес, сонымен қатар адамдардың өмір сүру сапасын да ескеретін ел дамуының әлдекайда кешенде көрсеткіші болып табылады. Соңдай-ақ, мақалада ШОБ-ты қаржыландыру мен төменгі күнкөріс деңгейінен табысы тәмен халық үлесінің өзара байланысы қарастырылады. Осылайша, микроқаржыландырудың халықтың кедей топтарына тар бағыттылығын ескере отырып, бірқатар зерттеулер бұл сектор кедей халықтың деңгейін төмендетуге ықпал ететінін анықтады.

Ағымдағы зерттеуді жүргізу үшін көптік сызықтық регрессияның екі моделі жасалды. Нәтижелерді талдау ШОБ-ты несиелеу Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуына оң әсерін тигізетінін көрсетіп отыр. Алайда, сонымен бірге нәтижелер кедей халықтың үлесі өсken сайын банктік несиелеу деңгейінің төмендептікінін, ал МҚҰ тарапынан несиелеу деңгейі артатының көрсетті. Осылайша, кәсіпкерлердің төлемкабілеттілігінің төмендеуіне қарамастан, МҚҰ Қазақстан экономикасына несие беруді жалғастыруда, бұл микроқаржыландыру тұжырымдамасына толық сай келеді. Осылайша, МҚҰ-ны елдің қаржы жүйесіне толық қосу, соңдай-ақ осы үйімдар көрсететін қаржылық қызметтерді кенейту қажеттілігі байқалуда.

Түйін сөздер: микроқаржыландыру, микроқаржы үйімдары, кәсіпкерлік, шағын және орта бизнес (ШОБ), несие беру, адами даму индексі (АДИ), кедейлік индексі.

Введение

Рынок микрофинансовых услуг возник в странах с развивающейся экономикой как инструмент финансовой помощи и поддержки экономической активности малоимущих слоев населения. Данная направленность сектора отражена в определении микрофинансирования

Азиатским банком развития «предоставления широкого спектра финансовых услуг, таких как депозиты, кредиты, осуществление платежей, перевода денег и услуг страхования для бедного населения и населения с низким доходом и их микропредприятиям» (Asian Development Bank, 2000:2). В дополнение к финансовым услугам многие микрофинансовые организации

предоставляют услуги социального посредничества, такие как создание сообществ предпринимателей, проведение различных тренингов по лидерским навыкам, финансовой грамотности и других. Таким образом, микрофинансовые организации имеют важное значение для развития предпринимательской деятельности в стране.

В последнее время среди многих ученых наблюдается повышенный интерес к анализу влияния микрофинансирования на макроэкономические показатели. Так, можно найти множество исследований о влиянии микрофинансирования на экономическое и финансовое развитие многих стран. Данный новый финансовый концепт способствует перераспределению капитала, предоставляя доступ к финансированию бедным слоям населения, мотивирует инвесторов, а также стимулирует потребительскую активность, производство и предпринимательство. Как результат, микрофинансирование оказывает положительное влияние на устойчивое экономическое развитие, особенно в посткризисные периоды.

Многие страны при переходе с плановой экономики на рыночную экономику столкнулись с необходимостью развития предприятий малого и среднего бизнеса (МСБ) в рамках социальной и экономической модернизации (Smallbone, 2001: 63). Так, уже в 1997 году Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) определила предприятия МСБ как «движущие силы роста и развития» и «ключевые источники динамики, инновации и гибкости» (OECD, 1997: 3). В настоящее время развитие сектора МСБ является одним из обязательных условий стабильного развития национальной экономики. Так, Президент РК Касым-Жомарт Токаев подчеркивает, что главным приоритетом для финансового сектора страны должно стать кредитование малого и среднего бизнеса, в том числе развитие предпринимательских инициатив на селе (Домнин, 2021: 27).

Основным препятствием для развития МСБ, согласно различным отчетам Всемирного банка, считается доступ к финансированию. Несмотря на специфическую направленность сектора микрофинансирования, микрофинансовые организации (МФО) являются вторым источником финансирования деятельности МСБ в Казахстане. Финансирование экономики в основном осуществляется через банки второго уровня, которые покрывают 80% спроса. Банки, представляя кредиты предприятиям МСБ, не только диверсифицируют клиентов и расширяют ли-

нейку своих продуктов и услуг, но также вносят в свой вклад в развитие МСБ, что способствует осуществлению целей и задач национальной экономики.

Вклад МСБ в экономическое развитие измеряется его долей в ВВП страны. Рядом исследований была выявлена взаимосвязь между долей МСБ в ВВП и качеством жизни населения, при этом, чем выше доля МСБ в ВВП страны, тем выше уровень жизни населения. Так, страны с более высоким ВВП считаются более богатыми, чем страны с низким ВВП. Однако, ряд ученых утверждают, что ВВП не может показать экономическое развитие в целом, так как данный показатель не включает в себя другие параметры, измеряющие благосостояние населения. Также, ВВП включает в себя такие категории расходов, как расходы на оборону, государственное управление, которые не относятся к потребительским расходам (Jacobs, 2010:58). В настоящее время более комплексным показателем развития экономики считается Индекс человеческого развития (ИЧР), который рассчитывается на основе таких параметров, как здоровье, образование и уровень жизни в стране, измеряемый доходом на душу населения.

Ряд исследований в странах с развивающейся экономикой выявили положительную взаимосвязь между микрофинансированием МСБ и ИЧР, а также доказали, что микрофинансирование снижает долю населения с низкими доходами (Antoh, 2015: 1500; Onwumere, 2012: 422). Настоящая статья расширяет спектр исследований о роли микрофинансирования в развитии экономики. Целью данной статьи является анализ влияния финансирования МСБ как через МФО, так и через банки на Индекс человеческого развития, как индикатор развития экономики страны. Также данная статья рассматривает взаимосвязь финансирования МСБ и доли населения страны с доходами ниже прожиточного минимума (индекс бедности).

Обзор литературы

Микрофинансирование зародилось как идея предоставления займов малообеспеченным слоям населения для построения их собственного бизнеса, чтобы они таким образом могли улучшить свое финансовое положение: клиенты могли получить доступ к капиталу, который использовали для развития своих предприятий, что увеличивало их доходы и, как следствие, снижало уровень бедности (Yunus, 2008: 14).

Азиатский банк развития также подчеркивает, что доступ к сберегательным услугам, кредитованию и страхованию может помочь бедным людям контролировать свои расходы, лучше управлять рисками, постепенно наращивать активы и, таким образом, развивать свои предприятия (Asian Development Bank, 2000: 1). На данный момент микрофинансирование является заменой неформальных источников финансирования и способствует росту предпринимательства и сокращению масштабов бедности в развивающихся странах и странах с переходной экономикой (Bruton, 2015: 16).

Микрофинансирование также стимулирует развитие сектора МСБ, способствуя росту и формализации предприятий (Ranabahu, 2020: 894). Несмотря на то, что банковский сектор в Казахстане является крупнейшим и наиболее важным источником финансирования экономики страны, он недостаточно удовлетворяет спрос у сектора МСБ. Так, предприятия МСБ из-за своей неспособности представить гарантии или информацию о финансовом положении и способности погашать ссуды являются рискованными инвестициями для финансовых институтов. Cook и Nixson (2000) выявили, что малые предприятия испытывают трудности при привлечении финансирования из-за неэффективных методов управления и практик бухгалтерского учета (Cook, 2000: 5). Kauffmann (2005) отмечает, что доступ к формальному финансированию у предприятий МСБ также ограничен высоким риском банкротства (Kauffmann, 2005: 1). Так как очень часто предприятия МСБ не обладают достаточными средствами для финансирования дальнейшего развития, в качестве альтернативы банковскому кредитованию они получают финансирование из ряда других источников. Согласно ОЭСР (2006), малые предприятия больше полагаются на собственные средства: сбережения, нераспределенный доход, займы у семьи и друзей (OECD, 2006: 93). Практика развивающихся стран показывает, что большинство предприятий МСБ также пользуется продуктами микрофинансовых организаций (МФО).

Некоторые ученые исследовали влияние продуктов МФО на рост малого бизнеса, однако результаты были противоречивыми. Например, Thio (2006) выявил положительную взаимосвязь между микрофинансовыми продуктами и ростом малого бизнеса (Thio, 2006: 2). Тем не менее результаты показали, что кредиты оказывают негативное влияние на деятельность предприятий МСБ. Однако исследование, проведенное Kisaka

and Mwewu (2014) о влиянии МФО на малый бизнес в Кении, показывает, что микрокредиты положительно влияют на рост малых предприятий (Kisaka, 2014: 45). Appiah, Turkson и Hagan (2009), используя эмпирические данные из Ганы по 66 предприятиям МСБ, установили положительное влияние продуктов МФО на сокращение уровня бедности (Appiah, 2009: 161). Также, данное исследование показало, что 85% предприятий признали, что могут получить доступ к определенным финансовым услугам только у МФО. Fauster (2014) доказал, что микрофинансирование положительно влияет на выручку малых предприятий, и существует положительная корреляция между средним доходом от продаж, микрокредитом и образованием (Fauster 2014: 10).

Miller (1990) доказал, что создание и развитие предприятий МСБ является эффективным драйвером создания новых рабочих мест, что, в свою очередь, ведет к экономическому развитию (Miller, 1990: 1). Mukras (2003), в свою очередь, также указывает на тот факт, что уровень бедности можно снизить за счет усиления предприятий МСБ (Mukras, 2003: 63). ОЭСР (2005) подчеркивает, что развитие сектора МСБ становится ключевым инструментом по сокращению бедности, поэтому предприятия МСБ, создавая новые рабочие места, вносят вклад в экономическое, социальное развитие и снижение уровня бедности (OECD, 2005: 17). Так, сектор МСБ играет значительную роль в обеспечении занятости населения и в большинстве стран на их долю приходится от 30% до 70% занятости (Nelson, 2007: 47). В продолжение данных исследований, Arabi and Meisami (2013) пришли к выводу, что микрофинансирование может расширить возможности бедных только в том случае, если выданные микрокредиты будут использоваться для создания рабочих мест (Arabi, 2013: 3). Таким образом, создание рабочих мест через предприятия МСБ становится фундаментальный шагом в повышении уровня развития населения и борьбе с бедностью.

Большинство ученых считают, что существует положительная связь между сектором МСБ и экономическим благополучием страны. Beck (2005) провел анализ предприятий МСБ в 76 странах и выявил тесную взаимосвязь между сектором МСБ и экономическим развитием. Анализ показал, что МСБ генерирует более половины ВВП развитых стран, около 39% в ВВП стран со средним уровнем дохода и 16% в развивающихся странах. Исследование также по-

казало, что предприятия МСБ оказывают значительное влияние на социальный прогресс с точки зрения содействия занятости, увеличению доходов и, следовательно, лучшему образованию и здоровью (Beck, 2005: 216). Кроме того, Rohra and Panhwar (2009) доказали, что страны с высоким уровнем дохода придают особую важность сегменту МСБ, как драйверу развития экономики (Rohra, 2009: 1078). Также Wen (2011) и Ayanda и Laraba (2011) обнаружили, что рост сектора МСБ тесно связан с национальным экономическим развитием, включая развитие сельских регионов (Ayanda, 2011: 204). Так, официальная статистика показывает, что большинство населения Азии, включая Казахстан, проживает в сельской местности, где сектор МСБ обеспечивают около 20-45% полной занятости населения и 30-50% дохода сельских домохозяйств. Таким образом, именно предприятия МСБ являются ключевым источником рабочих мест, формирования благосостояния и сокращения уровня бедности в сельских районах, что благоприятно отражается на экономическом положении страны в целом.

Развитый сектор МСБ, несомненно, вносит большой вклад в экономический рост любой страны, который традиционно измеряется приростом таких показателей, как ВВП и/или ВВП на душу населения. Однако в современную эпоху экономический рост – не единственный аспект, который следует учитывать при оценке благосостояния страны (Тома, 2014: 438). В последние десятилетия в научной литературе наблюдаются разногласия относительно показателей, которыми можно измерить экономическое развитие страны. В частности, ВВП исключает такие показатели, как человеческое развитие, равенство и социальная сплоченность. Экономическое благосостояние страны не ограничивается выпуском товаров и услуг, для потребления которых необходим доступ к постоянному доходу. Создание богатства хоть и является одной из потребностей человека, однако, экономическое благосостояние должно также включать создание условий, в которых люди могут максимально раскрыть свой потенциал и вести продуктивную жизнь, удовлетворяя свои потребности и желания (Human development report, 2011: 33).

В 1990 году в Докладе о человеческом развитии Программы развития ООН был представлен новый подход к развитию, ориентированный не только на экономический рост, но и на людей. Так, для количественного представления данного подхода был введен новый пока-

затель – Индекс человеческого развития (ИЧР) (Lashmar, 2018). Так, ИЧР стал статистически составным индексом ожидаемой продолжительности жизни, образования (среднее количество завершенных лет обучения и ожидаемое количество лет обучения при поступлении в систему образования) и показателей дохода на душу населения. Таким образом, данный индекс представляет более полную картину экономического развития, чем ВВП. Экономическое развитие также оказывает существенное влияние на уровень дохода населения. В связи с этим в развивающихся странах большое внимание уделяется борьбе с бедностью, которая является самым большим препятствием человеческому развитию. Снижение уровня бедности является основной целью для всех программ микрофинансирования, в которых основное внимание уделяется увеличению доходов/сбережений и созданию активов.

Сектор МСБ, несомненно, играет ключевую роль в современной экономике. Однако, в современной литературе не представлено достаточно исследований о влиянии микрокредитования предприятий МСБ на борьбу с бедностью и на развитие человеческого капитала. Таким образом, в данной работе будет изучена роль кредитования МСБ и его влияние на ИЧР и долю населения страны с доходами ниже прожиточного минимума (индекс бедности).

Методология

Для определения взаимосвязей между финансовыми индикаторами с индексом человеческого развития и долей населения страны с доходами ниже прожиточного минимума были созданы две модели множественной линейной регрессии. Индекс человеческого развития и доля населения страны с доходами ниже прожиточного минимума (индекс бедности) использовались как индикаторы экономического развития страны. Финансовыми индикаторами для исследования выступили займы МСБ, выданные банками и займы, выданные микрофинансовыми организациями. Выбор данных показателей также обусловлен тем, что согласно Всемирному банку, доступ к финансированию является одним из ключевых препятствий для развития сектора МСБ в странах с переходной экономикой и развивающихся странах. Контрольной переменной в модели выступил ВВП.

Первая модель была создана на основе гипотезы, что размер займов, получаемых МСБ от

банков и МФО, оказывает положительный эффект на ИЧР:

$$\text{ИЧР} = \beta_0 + \beta_1 \text{займыанк} + \beta_2 \text{займымфо} + \text{ВВП} + \mu \quad (1)$$

Вторая модель была составлена на основе гипотезы, что размер займов, получаемых МСБ от банков и МФО, оказывает положительный эффект на показатель бедности:

$$\text{ИБ} = \beta_0 + \beta_1 \text{займыанк} + \beta_2 \text{займымфо} + \text{ВВП} + \mu \quad (2)$$

Данные для исследования были получены из отчетов Национального Банка РК по текущему состоянию банковского сектора и микрофинансовых организаций, данных Комитета по статистике МНЭ РК по доли населения страны с доходами ниже прожиточного минимума, а также использовались отчеты ООН о развитии человеческого потенциала. Исследование проводилось на основе ежегодных данных с 2010 по 2020 год, так как информация об объемах кредитования банками сектора МСБ не представлена в более

ранних отчетах. Анализ данных был проведен в программе STATA.

Результаты и обсуждение

Описательная статистика данных приводится в Таблице 1. Среднее значение показателя займов, выданных банков предприятиям МСБ, составило 3 569,02 млрд тенге, тогда как у МФО данный показатель составил 195,84 млрд тенге. Основным источником фондирования крупных МФО в Казахстане являются внешние займы, в том числе займы на развитие предпринимательства у Европейского банка реконструкции и развития, Азиатского банка развития. Менее крупные МФО финансируются за счет банковских займов внутри Казахстана. Однако, данные займы не являются дешевым способом привлечения средств. С начала 2020 года МФО в Казахстане получили доступ к дополнительному источнику фондирования – выпуск облигаций. Однако, займы у МФО остаются более дорогими, чем у банков, которые используют для кредитования средства клиентов на размещенных депозитах.

Таблица 1 – Описательная статистика

Переменная	Кол-во переменных	Среднее значение	Стандартное отклонение	Минимальное значение	Максимальное значение
ИЧР	10	0,8041	0,0181	0,772	0,825
ИБ	10	3,88	1,2532	2,6	5,9
Займ, банк	10	3569,02	1243,103	1544,6	5002
Займ, МФО	10	195,84	127,876	73,8	418
ВВП	10	188,398	33,265	137,28	243,78

Примечание – составлено авторами в STATA на основе данных ИЧР, Комитета по статистике МНЭ РК и отчетов Национального Банка РК за период 2010-2020 гг.

Корреляционный анализ переменных, представленный в Таблице 2, показал, что ИЧР положительно коррелирует с показателями по финансированию МСБ. Таким образом, займы, выданные банками и МФО, ведут к улучшению деятельности предприятий МСБ, что, в свою очередь, улучшает показатели ИЧР. Интересно отметить отрицательную корреляцию между индексом бедности и банковскими займами, то есть при увеличении доли населения с доходами ниже прожиточного минимума банки выдают меньше займов. Однако, займы, выданные

МФО, положительно коррелируют с данным индексом, то есть МФО продолжают финансировать экономику даже при снижении доходов населения.

Результаты регрессионного анализа взаимосвязи ИЧР и кредитования МСБ представлены в Таблице 3, результаты анализа взаимосвязи ИБ и кредитования МСБ – в Таблице 4. Индекс детерминации R^2 в обоих моделях больше 0,5 и составляет 0,98 и 0,81 соответственно. Данные показатели указывают, что модель хорошо аппроксимирует исходные данные.

Таблица 2 – Корреляционный анализ переменных

	ИЧР	ИБ	Займ, банк	Займ, МФО	ВВП
ИЧР	1,0000				
ИБ	-0,0776	1,0000			
Займ, банк	0,8703	-0,3579	1,0000		
Займ, МФО	0,8432	0,4341	0,5463	1,0000	
ВВП	-0,6283	-0,0121	-0,7972	-0,5329	1,0000

Примечание – составлено авторами в STATA на основе данных ИЧР, Комитета по статистике МНЭ РК и отчетов Национального Банка РК за период 2010-2020 гг.

Таблица 3 – Результаты корреляционно-регрессионного анализа взаимосвязи между Индексом человеческого развития и кредитованием МСБ

ИЧР	Коэф.	Станд. ошибка	t	P-значение
Количество наблюдений				10
F (3, 6)				179.14
R ²				0.9890
скорректированный R ²				0.9834
Займ, банк	0.000012	1.07e-06	11.26	0.000
Займ, МФО	0.0000809	7.04e-06	10.93	0.000
ВВП	0.0001811	0.0000395	4.59	0.004

Примечание – составлено авторами в STATA за период 2010-2020 гг.

Таблица 4 – Результаты корреляционно-регрессионного анализа взаимосвязи между Индексом бедности и кредитованием МСБ

ИЧР	Коэф.	Станд. ошибка	t	P-значение
Количество наблюдений				10
F (3, 6)				9.04
R ²				0.8189
скорректированный R ²				0.7283
Займ, банк	-0.00129	0.0002987	-4.32	0.005
Займ, МФО	0.000798	0.0020717	3.85	0.008
ВВП	-0.02255	0.0110497	-2.04	0.087

Примечание – составлено авторами в STATA за период 2010-2020 гг.

Анализ результатов на основе P-значения выявил статистически значимый эффект кредитования МСБ банками и МФО на ИЧР. Таким образом, кредиты, выданные МСБ, действительно имеют положительный эффект на развитие человеческого потенциала страны.

Анализ результатов взаимосвязи между Индексом бедности и кредитованием МСБ, представленных в Таблице 4, показал статистически

значимую отрицательную связь между банковским кредитованием МСБ и индексом бедности. Таким образом, при увеличении доли населения страны с доходами ниже прожиточного минимума объем банковского кредитования МСБ снижается. Однако, статистически значимая положительная связь была обнаружена между объемом кредитования у микрофинансовых организаций и индексом бедности. Таким образом,

МФО продолжают поддерживать предпринимателей, даже несмотря на снижение их платежеспособности.

Заключение

За любыми продуктами микрофинансирования лежит вера в то, что финансовые услуги являются необходимым элементом для того, чтобы уменьшить уязвимость бедных. Микрофинансирование может оказывать прямое воздействие на экономики стран, а также сыграть важную роль в борьбе с бедностью. В развивающихся странах и странах с переходной экономикой микрофинансирование помогает улучшить условия жизни, однако его влияние еще не имеет сильно значимого эффекта, как ожидали многие страны. Тем не менее, иногда являясь единственным источником внешнего финансирования для предприятий МСБ, микрофинансирование помогает создавать и развивать новые предприятия, а также новые рабочие места.

Предприятия МСБ являются важным звеном развития экономик всех стран, особенно для стран с развивающейся и переходной экономикой. Данный сектор является главным источником создания рабочих мест, борьбе с бедностью и развития экономики. Однако развитие данного сектора напрямую связано с доступом к финансированию. Так как банки рассматривают МСБ как достаточно рискованных заемщиков, сектор микрофинансирования получил активное развитие. Несмотря на то, что МФО вынуждены предоставлять займы под более высокую процентную ставку, их кредитный портфель продолжает расти.

В данной статье представлен количественный анализ влияния финансирования сектора МСБ на экономику Казахстана в период с 2010 по 2020 год. В частности, в статье рассматривается как в данный 10-летний период объем кредитования предприятий МСБ микрофинансовыми организациями и банками влияет на развитие экономики, представленный показателем ИЧР. В отличие от ВВП, который представляет информацию о производстве и потреблении, ИЧР является более комплексным индикатором развития экономики и учитывает уровень жизни населения. Также в данной статье рассмотрено влияние кредитования МСБ на борьбу с бедностью, а именно на снижение уровня населения с доходами ниже прожиточного минимума.

Результаты регрессионного анализа взаимосвязи ИЧР и кредитования МСБ на основе

Р-значения выявили статистически значимый эффект кредитования МСБ банками и МФО на ИЧР, подтвердив тот факт, что кредитование МСБ положительно влияет на развитие экономики Казахстана. Однако, анализ влияния кредитования МСБ на индекс бедности выявил статистически значимую отрицательную связь между банковским кредитованием МСБ и индексом бедности, тогда как между объемом кредитования МФО и индексом бедности была обнаружена статистически значимая положительная связь. Таким образом, если объемы кредитования МСБ банками снижаются при увеличении доли населения с доходами ниже прожиточного минимума, то микрофинансовые организации, наоборот, продолжают выдавать займы, таким образом предоставляя поддержку малообеспеченным слоям населения.

Важно упомянуть о некоторых ограничениях данного исследования. Недостаток данных за более длительный период времени не позволил использовать причинно-следственные, прогностические или подтверждающие статистические модели. Однако дальнейшие исследования в данной области могут использовать панельные данные для того, чтобы установить более точные взаимосвязи между предпринимательством, развитием и экономическим ростом. Также данное исследование проводилось на основе вторичных данных; дальнейшее исследование может быть проведено с использованием первичных данных для анализа влияния кредитования на деятельность МСБ и дальнейшее влияние на экономику.

В целом, глобальные цели микрофинансирования заключаются в борьбе с бедностью и поддержке сектора МСБ экономики. По мере роста и развития предприятий МСБ МФО будут испытывать нехватку капитала. Таким образом, наблюдается прямая взаимосвязь между развитием экономики и необходимостью дополнительного капитала для МСБ за исключением грантов. Принимая во внимание тот факт, что МФО становятся все более конкурентоспособным сектором бизнеса, наблюдается необходимость их полного включения в финансовую систему страны. МФО более не могут полагаться на лимитированную грантовую и донорскую помощь, а их каналы привлечения средств посредством займов у других финансовых организаций также ограничены. Финансово устойчивые МФО могут стать полноправными членами финансовой системы страны, таким образом они могут дальше финансировать свой рост за счет получения доступа к финансовому рынку. Доступ к

долгосрочным инструментам финансирования, таким как облигации, акции и другие ценные бумаги, может стать одним из основных источником привлечения дополнительного капитала для МФО. Несмотря на то, что на данный момент МФО могут размещать свои облигации на Казахстанской фондовой бирже, данной опцией воспользовались только несколько крупных МФО страны, когда как для других МФО данный вид финансирования остается недоступным по ряду причин.

Мировой опыт показывает, что практика работы МФО с малообеспеченными слоями населения по предоставлению им финансовых услуг также является эффективным инструментом в борьбе с бедностью. Открывая небольшие депозиты, население может накопить таким образом на большую покупку или использовать данный

депозит как залог при получении займа. Доступ к финансовым услугам через МФО также позволяет бедному населению построить свою финансовую историю и таким образом улучшить доступ к кредитованию. Так как банковская сеть не представлена в отдаленных районах Казахстана, а около половины населения проживает в сельской местности, МФО могли бы также представлять услуги по депозитам, страхованию, приему платежей и переводу денег. Сельское население, которое по разным причинам еще не пользуется онлайн услугами банков, таким образом может использовать финансовые услуги МФО для улучшения условий проживания, получить доступ к более лучшему образованию или услугам здравоохранения. Так, микрофинансирование может помочь в борьбе с бедностью в Казахстане.

Литература

- Asian Development Bank. Finance for Poor: Microfinance Development Strategy. – 2000. <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/32094/financepolicy.pdf>
- Smallbone D., Welter F. The Role of Government in SME Development in Transition Economies. // International Small Business Journal. – 2001. – vol 19. – pp. 63-75.
- OECD. Globalisation and Small and Medium Enterprises, Synthesis Report. // Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris. – 1997.
- Домнин С. Золотые фонды. // Курсив Guide. – 2021. – C. 26-27
- Jacobs, G., Slaus, I. Indicators of Welfare Progress: The Power of Measurement and Human Welfare. // CADMUS, A papers series of the South European division of the World Academy of art and science (SEED-WAAS). – 2010. – Pp. 53-113.
- Antoh E.F., Mensah J.V., Edusah S.E. The Effect of Microfinance on Human Capital Development in Ghana. // The International Journal of Social Sciences and Humanities Invention – 2015. – vol. 2 (9). – Pp. 1489-1505.
- Onwumere J. U. J., Ibe I.G., Ugbam O. C. The Impact of Micro-Credit on Poverty Alleviation and Human Capital Development: Evidence from Nigeria. // European Journal of Social Sciences. – 2012. – Vol. 28. – Vol. 3. – Pp. 416-423.
- Yunus, M. Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism. // Global Development. – 2008. – vol. 4(2).
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., Si, S. Entrepreneurship, Poverty, and Asia: Moving Beyond Subsistence Entrepreneurship. // Asia Pacific Journal of Management. – 2015. – Vol. 32(1). – Pp. 1–22.
- Ranabahu, N., Barrett, M. Does Practice Make Micro-entrepreneurs Perfect? An Investigation of Expertise Acquisition Using Effectuation and Causation. // Small Business Economics. – 2020. – Vol. 54. – Pp. 883–905.
- Cook, P., Nixson, F. Finance and Small and Medium-sized Enterprise Development. // Finance and Development Research Programme Working Paper Series. – 2000. – University of Manchester
- Kauffmann C. Financing SMEs in Africa. // OECD Development Centre Policy Insights 7. OECD Publishing. – 2005.
- OECD. The SME Financing Gap: Theory and Evidence. // Financial Market Trends. – 2006. – Vol. 2006/2. – Pp. 89-97.
- Thio, R. The impact of Microfinance on Micro and Small Enterprise's Performance and the improvement of their Business Opportunity. // Working Paper in Economics and Development Studies, Department of Economics, Padjadjaran University. – 2006.
- Kisaka, E. S., Mwewa, N. M. Effects of Micro-credit, Micro-savings and Training on the Growth of Small and Medium Enterprises in Machakos County in Kenya. // Research Journal of Finance and Accounting. – 2014. – Vol. 5(7). – Pp. 43-49.
- Appiah, K. O., Turkson, J. K., & Hagan, P. The Role of Micro Financial Institutions in Ghana: The Small and Medium Enterprise Perspective. // Global Business & Economics Anthology. – 2008. – Vol. 2. – Pp. 156-163.
- Fauster, A. The Impact of Micro-Finance on the Performance of Small-Scale Enterprises: A Comparison of Sinapi Aba Trust and Maata-N-Tudu Associations in Wa Municipality, Ghana. // Ghana Journal of Development Studies. – 2014. – Vol. 11(2). – Pp. 1-13.
- Miller, J.P. Survival and Growth of Independent Firms and Corporate Affiliates in Metro and Nonmetro America. // United States Department of Agriculture, Economic Research Service. – 1990.
- Mukras, S.M. Poverty Reduction through the Strengthening of Small and Medium Enterprises. // Journal of African Studies. – 2003. – Vol. 17(2). – Pp. 58-67.

- OECD. OECD SME and Entrepreneurship Outlook. // OECD Paris. – 2005.
- Nelson, J. Building Linkages for Competitive and Responsible Entrepreneurship. // UNIDO and the Fellows of Harvard College. – 2007. – P. 47.
- Arabi, S.H., & Meisami, H. The Concept and Fundamentals of Islamic Microfinance and Prospects for Its Introduction in Iran. // Journal of Islamic Finance and Business Research. – 2013. – vol. 2(1). – pp. 1-12.
- Beck, T, Demirguck-Kunt, A, Levine, R. SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence. // Journal of Economic Growth. – 2005. – Vol. 10(3). – Pp. 199-229.
- Rohra, C., Panhwar, I.A. The Role of SMEs towards Exports in Pakistan Economy. // Australian Journal of Basic and Applied Sciences. – 2009. – Vol. 3 (2). – Pp. 1070–1082.
- Ayanda, A.M., Laraba, A.S. Small and Medium Scale Enterprises as a Survival Strategy for Employment Generation in Nigeria. // Journal of Sustainable Development. – 2011. – Vol. 4(1). – Pp. 200-206.
- Toma, S. G., Grigore, A. M., Marinescu, P. Economic Development and Entrepreneurship. // Procedia, Economics and Finance. – 2014. – Vol. 8. – Pp. 436-443.
- Human development report. – 2011. http://hdr.undp.org/sites/default/files/jordan_nhdr_2011.pdf
- Lashmar H. The Human Development Index – a Better Indicator for Success? // SDG Action. – 2018. <https://www.sustainable-goals.org.uk/human-development-index-better-indicator-success/>

References

- Antoh E.F., Mensah J.V., Edusah S.E. (2015) The Effect of Microfinance on Human Capital Development in Ghana. The International Journal of Social Sciences and Humanities Invention, vol. 2 (9), pp. 1489-1505.
- Appiah, K. O., Turkson, J. K., & Hagan, P. (2008) The Role of Micro Financial Institutions in Ghana: The Small and Medium Enterprise Perspective. Global Business & Economics Anthology, vol. 2, pp. 156-163.
- Arabi, S.H., & Meisami, H. (2013) The Concept and Fundamentals of Islamic Microfinance and Prospects for Its Introduction in Iran. Journal of Islamic Finance and Business Research, vol. 2(1), pp. 1-12.
- Asian Development Bank. (2000) Finance for Poor: Microfinance Development Strategy. <https://www.adb.org/sites/default/files/institutional-document/32094/financepolicy.pdf>
- Ayanda, A.M., Laraba, A.S. (2011) Small and Medium Scale Enterprises as a Survival Strategy for Employment Generation in Nigeria. Journal of Sustainable Development, vol. 4(1), pp. 200-206.
- Beck, T, Demirguck-Kunt, A, Levine, R. (2005) SMEs, Growth, and Poverty: Cross-Country Evidence. Journal of Economic Growth, vol. 10(3), pp. 199-229.
- Bruton, G. D., Ahlstrom, D., Si, S. (2015) Entrepreneurship, Poverty, and Asia: Moving Beyond Subsistence Entrepreneurship. Asia Pacific Journal of Management, vol. 32(1), pp. 1-22.
- Cook, P., Nixson, F. (2000) Finance and Small and Medium-sized Enterprise Development. Finance and Development Research Programme Working Paper Series. University of Manchester.
- Domnin S. (2021) Zolotyye fondy. [Gold Funds]. Kursiv Guide, pp. 26-27.
- Fauster, A. (2014) The Impact of Micro-Finance on the Performance of Small-Scale Enterprises: A Comparison of Sinapi Aba Trust and Maata-N-Tudu Associations in Wa Municipality, Ghana. Ghana Journal of Development Studies, vol. 11(2), pp. 1-13.
- Hayley L. (2018) The Human Development Index – a Better Indicator for Success? SDG Action. <https://www.sustainablegoals.org.uk/human-development-index-better-indicator-success/>
- Human development report (2011) http://hdr.undp.org/sites/default/files/jordan_nhdr_2011.pdf
- Jacobs, G., Slaus, I. (2010) Indicators of Welfare Progress: The Power of Measurement and Human Welfare. CADMUS, A papers series of the South European division of the World Academy of art and science (SEED-WAAS). pp. 53-113.
- Kauffmann C. Financing SMEs in Africa. (2005) OECD Development Centre Policy Insights 7. OECD Publishing.
- Kisaka, E. S., Mwewa, N. M. (2014) Effects of Micro-credit, Micro-savings and Training on the Growth of Small and Medium Enterprises in Machakos County in Kenya. Research Journal of Finance and Accounting, vol. 5(7), pp. 43-49.
- Miller, J.P. (1990) Survival and Growth of Independent Firms and Corporate Affiliates in Metro and Nonmetro America. United States Department of Agriculture, Economic Research Service.
- Mukras, S.M. (2003) Poverty Reduction through the Strengthening of Small and Medium Enterprises. Journal of African Studies, vol. 17(2), pp. 58-67.
- Nelson, J. (2007) Building Linkages for Competitive and Responsible Entrepreneurship. UNIDO and the Fellows of Harvard College. p. 47.
- OECD. (1997) Globalisation and Small and Medium Enterprises, Synthesis Report. Organisation for Economic Cooperation and Development, Paris.
- OECD. (2005) OECD SME and Entrepreneurship Outlook. OECD Paris.
- OECD. (2006) The SME Financing Gap: Theory and Evidence. Financial Market Trends, vol. 2006/2, pp. 89-97.

- Onwumere J. U. J., Ibe I.G., Ugbam O. C. (2012) The Impact of Micro-Credit on Poverty Alleviation and Human Capital Development: Evidence from Nigeria. European Journal of Social Sciences, vol. 28, pp. 416-423.
- Ranabahu, N., Barrett, M. (2020) Does Practice Make Micro-entrepreneurs Perfect? An Investigation of Expertise Acquisition Using Effectuation and Causation. Small Business Economics, vol. 54, pp. 883–905.
- Rohra, C., Panhwar, I.A. (2009) The Role of SMEs towards Exports in Pakistan Economy. Australian Journal of Basic and Applied Sciences, vol. 3 (2), pp. 1070–1082.
- Smallbone D., Welter F. (2001) The Role of Government in SME Development in Transition Economies. International Small Business Journal, vol 19, pp. 63-75.
- Thio, R. (2006) The impact of Microfinance on Micro and Small Enterprise's Performance and the improvement of their Business Opportunity. Working Paper in Economics and Development Studies, Department of Economics, Padjadjaran University.
- Toma, S. G., Grigore, A. M., Marinescu, P. (2014). Economic Development and Entrepreneurship. Procedia, Economics and Finance, vol. 8, pp. 436-443.
- Yunus, M. (2008) Creating a World Without Poverty: Social Business and the Future of Capitalism. Global Development, vol. 4(2).

O.E. Bankole^{1*}, Q.A. Lawal², E.T. Adeoye¹

¹Adeleke University, Nigeria, Ede

²Obafemi Awolowo University, Nigeria, Ile-Ife

*e-mail: seunbanks1993@yahoo.com

FORWARD LOOKING INFORMATION DISCLOSURE AMONG NON-FINANCIAL FIRMS IN NIGERIA (2012-2020)

This study investigated the trend of forward looking information disclosure among non-financial firms in Nigeria over the period of nine years that is, 2012 to 2020. The study employed secondary data which were obtained through content analysis of the financial statements of sampled non-financial firms. The population of the study consists of 115 non-financial firms listed on the Nigerian Stock Exchange as at 31st December, 2020. 50 firms were purposively sampled based on the availability of financial statement and listing age over the period examined by the study. The data were analysed using percentages and charts. The findings of the study revealed that based on the forward looking information disclosure index employed, Nigerian firms disclosure 35.49 percent forward looking information disclosure level over the nine year sampled with the year 2019 reflecting the highest level of forward looking information disclosure at 39.8 percent. The study concluded that although forward looking information disclosure had experienced a steady increase in disclosure levels over the sampled period, the level of forward looking information is relatively low to satisfy stakeholder needs and therefore recommends that management of firms in Nigeria should endeavour to improve forward looking information disclosure due to its importance to stakeholder's decision making.

Key words: Forward looking information disclosure, Forward Looking Information Index, Voluntary Disclosure, Corporate Reporting.

О.Э. Банколе^{1*}, К.А. Лаваль², Э.Т. Адеойе¹

¹Аделеке университеті, Нигерия, Эде к.

²Обафеми Аволово университеті, Нигерия, Иле-Ифе к.

*e-mail: seunbanks1993@yahoo.com

Нигериядағы қаржылық емес компаниялар арасындағы болжамдық ақпаратты ашу (2012-2020)

Бұл зерттеу тоғыз жыл, яғни 2012-2020 жылдар аралығындағы Нигериядағы қаржылық емес фирмалар арасындағы перспективалық ақпаратты ашу үрдісін зерттеді. Сауланама 2020 жылдың 31 желтоқсанындағы жағдай бойынша Нигерия қор биржасында тіркелген 115 қаржылық емес фирмадан тұрады. 50 фирма қаржылық есептердің қолжетімділігі мен зерттеу жүргізілген кезеңдегі листинг жасы негізінде көздейсоқ таңдалды. Деректер индекстер мен диаграммалар арқылы талданды. Пайдаланылған болжамды ашу индексіне сүйене отырып, нигериялық компаниялар таңдаманың тоғыз жылында болашаққа қатысты ақпаратты ашудың 35,49%-ын ашады, 2019 жылы 39,8%-ды құрайтын ең жоғары перспективалық ақпаратты ашу деңгейі туралы хабарлады. Зерттеу қорытындысында келешекке қатысты ақпаратты ашу деңгейі іріктеу кезеңінде тұрақты тұрде өскенімен, мұдделі тараптардың қажеттіліктерін қанағаттандыру үшін болашаққа қатысты ақпаратты ашу деңгейі салыстырмалы тұрде төмен. Зерттеу нәтижелеріне сүйене отырып, осы зерттеу жүргізілген Нигерия экономикасының қаржылық емес секторында жұмыс істейтін фирмалардың көпшілігі зерттеу ұзақтығы бойынша келешек ақпараттың төмен деңгейлерін ашты деген негізді қорытынды жасауға болады. Соңдықтан әртүрлі мұдделі тараптарға ақпаратты жеткізу жауапкершілігі бар баға белгіленетін қаржылық емес компаниялардың басшылығына ақпаратты ашу деңгейін арттыру ұсынылады, бұл өз кезегінде ақпараттық асимметрия мен агенттік қақтығыстарын азайтуға көмектеседі.

Түйін сөздер: болжамдық ақпаратты ашу, болжамдық ақпарат индексі, ақпаратты ерікті тұрде ашу, корпоративтік есеп беру.

О.Э. Банколе^{1*}, К.А. Лаваль², Э.Т. Адеойе¹

¹Университет Аделеке, Нигерия, г. Эде

²Университет Обафеми Аволово, Нигерия, г. Иле-Ифе

*e-mail: seunbanks1993@yahoo.com

Раскрытие прогнозной информации среди нефинансовых компаний в Нигерии (2012-2020)

В данном исследовании изучалась тенденция раскрытия прогнозной информации среди нефинансовых фирм в Нигерии за девять лет, то есть с 2012 по 2020 год. Исследование охватывает 115 нефинансовых фирм, котирующихся на Нигерийской фондовой бирже по состоянию на 31 декабря 2020 года. 50 фирм были отобраны целенаправленно на основе наличия финансовой отчетности и возраста листинга за период, изучаемый исследованием. Данные были проанализированы с использованием индексов и диаграмм. Результаты исследования показали, что на основе используемого индекса раскрытия прогнозной информации нигерийские компании получают 35,49%-ный уровень раскрытия прогнозной информации за девять лет выборки, при этом 2019 год отражает самый высокий уровень раскрытия прогнозной информации – 39,8%. В исследовании сделан вывод о том, что, хотя уровень раскрытия информации прогнозного характера в течение периода выборки постоянно увеличивался, уровень раскрытия информации прогнозного характера относительно низок, чтобы удовлетворить потребности заинтересованных сторон, и поэтому рекомендуется, чтобы руководство фирм в Нигерии стремилось улучшить прогнозное раскрытие информации в связи с ее важностью для принятия решений заинтересованными сторонами.

Ключевые слова: раскрытие прогнозной информации, индекс прогнозной информации, добровольное раскрытие информации, корпоративная отчетность.

Introduction

One of the most imperative factors in order to attain good corporate governance is transparency. According to Shehata (2014), transparency by most organisations are usually attained through disclosing information through the annual financial report of organisations. A core objective of annual reporting by organisations is to deliver quality economic information about its going concern and its economic capacity as an entity, usually financial in nature, which could be used for economic decision making by various stakeholders. According to Binh (2012), the annual report helps the organisation to communicate its behaviour and enhance the perception of organisations among its various stakeholders. Similarly, the International Accounting Standards Board (IASB) framework detailed that, one of the basic purposes for the annual report is to make available information used in making economic decision pertaining to an entity. It could be concluded that information disclosures provided by organisations annual reports are important as users of the financial statements depend on them in making credit, investment and capital allocation decisions (IASB, 2008).

Usually, information disclosed in annual reports are often guided by various regulatory bodies and statutory laws, which are subjective to each region, country or sector. These disclosures are

usually historical in nature and often reported in the financial statements and its narrative sections. They are regarded to as mandatory information. Healy and Palepu (2001) expressed that information provided by the annual financial reports are often regulated and guided to provide an acceptable view of communication to its users. Nevertheless, modern dynamics in capital market are prompting investors to seek more information especially, future oriented information as shareholders and investors want to know more as well as what the managers plan to ensure going concern and the success of the business (Agyei-Mensah, 2017). It should be noted that these information are not mandatorily required and as such organisations are not compelled to disclose these information

The last decade has experienced an intense transformation in the logic of the financial market in which organisations operate. These recent developments have as well brought about a need for more ways and change to means of understanding the financial market dynamics (Caputo, Giudice, Evangelista & Russo, 2016). Organisations have a choice to disclose more information in form of voluntary disclosure as a response to information requirements by various stakeholders. According to Bushman and Smith (2003), one of the significant voluntary information used in lessening information asymmetry and enhancing information sufficiency is forward looking information. They further

noted that forward looking information enhances investor's optimism about an organisation. Specifically, forward looking information disclosure allows investors to evaluate organisation's future performance and prospects, while in turn enabling investors in coherent decision making regarding resources allocation. Thus, forward looking information is therefore crucial for alignment with the dynamic economic conditions. It is therefore imperative to observe the level of forward looking information disclosure in Nigeria as this will aid various organisations in satisfying their stakeholder's information needs.

Literature Review

Forward looking information disclosure

According to Hussainey (2004), corporate information disclosed by companies was classified into two perspective, that is, the forward looking information and the backward looking information. Backward looking information could be described as information relating to historical events, position and performance of a company and are therefore not concerned with risks and uncertainty. A larger portion of mandatory disclosures tend to be disclosure of historical information, that is, backward looking information while little or no forward looking information are involved. However, forward looking information take the future events, forecasts and prospects of a company into consideration (Aljifiri & Hussainey, 2007). Hussainey (2004) opined that forward looking information encompasses all current strategies and forecasted estimates in order to aid users of financial reports to have an insight of future prospects and expected performance. Furthermore, forward looking information deals with future investments; forecasted revenue; forecasted liability; forecasted risk; future plans in relations to sales and market strategies and uncertainties that are expected to affect a firm (Orens & Lybaert, 2013).

Similarly, Alqatamin (2016) suggested that forward looking information includes the evaluation of opportunities, risks and organisational strategies that offers predictable data concerning a firm's performance. Forward looking information could likewise be referred to as "future oriented information". It is worth mentioning that forward looking information deals basically in projections and as such are liable to high degree of risks although empirical evidence suggested that investors tend to consider forward looking information as highly useful in making decision (Abed, Al-Najjar &

Roberts, 2016). Similarly, Uyar and Kilic (2012) suggested that market analyst tend to depend greatly on forward looking information in preference to backward looking or historical information.

Moreover, fear of the future and fear of disclosing competitive-sensitive information do bring about hesitation by management of many organisations in disclosing forward looking information (PricewaterhouseCoopers, 2007). Similarly, disclosing futuristic information is sometimes criticised by management of companies as it is considered to involve high degree of litigation and business risk (Rogers & Van Buskirk, 2009). Misleading, fraudulent and ambiguous information might cause the users of information to make adverse decisions, which may result into lawsuits for the organisation (Hail, 2002). Therefore, disclosure of forward looking information may bring about high loss in case of lost court proceedings as a result of potentially misleading information.

In Nigeria, there is currently no law that applies to or mandate the disclosure of forward looking information. Disclosures in the annual financial report in Nigeria is being mandated and guided by company law. The major company law in Nigeria is the Companies and Allied Matters Act, Cap C20, Law of the Federation of Nigeria 2004 (CAMA) while the Section 34 of the SEC (2011) Code also further stipulates that the disclosures and its requirements are intended to extend further than the statutory requirement of CAMA law. To further enhance reporting standard in Nigeria, organisations especially quoted corporations in Nigeria are subjected to implementation of International Financial Reporting Standards (IFRSs).

Voluntary Disclosure

According to Islam, Bhuiyan and Tuhin (2014), the annual financial report for an organisation contains both mandatory and voluntary information. They further argued that although mandatory information is prescribed by laws, regulations and accounting standards while voluntary information disclosure is dependent on management's judgement on which information they perceive on including in the annual financial report. Similarly, Leuz and Wysocki (2008) observed that voluntary disclosures is concerned with a company's objectives and future achievement whereas mandatory disclosure is focused solely on past occurrences. Uyar and Kilic (2012) also perceived that there is a surge in demand for greater transparency which is fuelled by the recent economic crises and increase in corporate scandals. More information and disclosures are therefore demanded from organisations by various

stakeholders including the regulatory bodies. Uyar and Kilic (2012) therefore defined corporate transparency to be an increase in information disclosure by organisations through various communication mediums like the annual financial reports, websites, press release and prospectus in other to reduce asymmetry of information among the management and its investors. They opined that investors have the right to information concerning the companies they invest. This has resulted into organisations incorporating voluntary information disclosures along with stipulated mandatory requirements (Gitonga, 2016).

Theoretical Framework

Stakeholder Theory

The stakeholder theory was first discovered in an internal memorandum at Stanford Research Institute, during the year 1963 and afterward, Edward Freeman in 1984 published his book, which he titled Strategic Management: A stakeholder approach which gave a profound insight into the understanding of the theory. Stakeholder theory is examines how an organisation's management endeavours to create value and their responsibility to the organisation's stakeholders which goes beyond shareholders alone. Regardless of what a firm's major goal is, the managers are expected to constantly work towards satisfying the interest of the individuals or group of individuals that are affected by or can affect the activities and objectives of the company. Gray, Owen and Maunder (1987) asserted that, stakeholders are responsible for substantial amount of control over an organisation's resources and therefore, management are obliged to make available to them all necessary and relevant information that may enhance their decision making. One of the basic economic objectives of an organisation is to maximise shareholder's wealth. Which could be realized by satisfying all its stakeholders, that is, the customers, employees, investors and other relevant bodies. A failure in satisfying a group of stakeholder could ultimately affect the capacity of the organisation is achieving wealth maximization and thereby losing the support and investment from the stakeholders.

Donaldson and Preston (1995) expressed that the stakeholder's theory have three main perspective. Which are: normative validity or managerial perspective, instrumental power and descriptive accuracy. The last two perspective assert that an organisation must tactically manage primary or highly influential stakeholders by the means of categorising this stakeholder group with the organisation's own interest. Although, managerial

viewpoint posited that management must give due consideration to all stakeholder groups of an organisation.

The descriptive and instrumental view further argued that organisational disclosures are tools that could be employed by the management to manage the viewpoint of the primary or highly influential stakeholders (Ullman, 1985). Deegan and Samkin (2004) therefore reasoned that cooperate disclosures are tools used as a strategic instrument for obtaining approval and support for the organisation to continue its routine operation pattern rather than a means of accountability to stakeholders. Nevertheless, the managerial stakeholder perspective shows that organisations do possess definite roles and responsibilities to fulfil towards all the stakeholders and that company's information disclosures are necessities to realise greater accountability by communicating relevant information to each stakeholder groups (Guay, Kothari & Watts, 1996). Therefore, managers have a motivated perspective to disclose forward looking information to stakeholders in other to boost stakeholder's confidence and perspective about the organisation as well serve as beacon of accountability. Furthermore, more information disclosure by an organisation will enable the stakeholders to make better investment, financial and socially responsible decisions. Equally, Gray and Bebbington (2001) further asserts that companies make available more voluntary disclosures in other to please their stakeholders.

Empirical Review

Agyei-Mensah (2017) examined the association between corruption, corporate governance practices and forward looking disclosure between. A comparative research between two African countries which are Ghana and Botswana was done. This study sampled 174 listed firms within a period of 2011 to 2013 from both countries comparing the transparency index level of both countries to the transparency level in terms of disclosure level of companies from both countries. It noted that companies within the least corrupt country according to the index, which is Botswana, disclosed more forward looking information than companies within Ghana. The study further observed that there is a significant relationship between transparency level of a country and the transparency level of the listed corporations in the country. The findings also reflected that there is a significant relationship between corporate governance practice in Ghana and Botswana and its disclosure level of forward looking information but established on different variables. Firms in Ghana are observed to disclose

more forward looking information based on the proportion of independent board members while firms in Botswana's level of forward looking information disclosures were influenced by board ownership concentration.

Similarly, Papaj-Wilslocka and Strojek-Filus (2019) examined the risk factor in accounting associate with disclosing forward looking information in Poland. 63 management report of organisations listed on the Warsaw Stock Exchange were examined for the year of 2016. The study observed a relatively low level of disclosure of forward looking information. Furthermore, the research concluded that low level of forward looking disclosure could be attributed to risk aversion of management towards disclosing information that may affect their competitive advantage.

Methodology

The study adopted a content analysis through the examination of annual financial reports. Fifty non-financial firms' annual financial reports were examined from the population of 115 non-financial firms as at 31st December, 2020 over a period of 2012-2020. This was done using the forward looking disclosure index (FLDI). This index was based on the disclosure index which were employed by Kilic and Kuzey (2018), Liu (2015) and Ho and Taylor (2013). The disclosure index included a comprehensive list of 30 items consisting of 15 qualitative forward looking disclosures and 15 quantitative forward looking disclosures.

Dummy variable measurement will then be used to rate each category as "1" or "0". A value of "1" will be recorded if one or more information pertaining to a category is observed and "0" if no information pertaining to the category is observed. A maximum index score of "30" will be assigned depending on the quantity of observed category of the index observed. The value of the FLDI score for each organisation will be deduced as a ratio of the value of total number of items disclosed to maximum possible score an organisation could obtain (30). The FLDI is statistically represented as:

$$FLDI = \frac{\sum_{i=1}^t f_i}{t} \quad (1)$$

Where:

$f_i = 0$ or 1 , as follows (0 if disclosure category is not found or 1 if the disclosure category is found)

t = the maximum number of forward looking disclosure category a firm can disclose

Table 1 – Forward looking disclosure index framework

Categories to be in Qualitative and Quantitative	
1	Gearing or Capital risk
2	Capital expenditure plan(s)
3	Expected cash flows
4	Earnings targets
5	Financial risks
6	Growth opportunities
7	Industry or market risks
8	Investment projections
9	Expected market share
10	Political risks
11	Planned products, research and development
12	Expected profitability
13	Sales target
14	Share price
15	Environmental risks

Source: Kilic and Kuzey (2018)

Results and Discussion

In order to determine the forward looking information disclosure, 30 disclosure index as shown in Table 1 were examined. These items are expected to give a better coverage of disclosed forward looking disclosure. Table 2 shows three firms reported forward looking disclosure information of more than 50 percent while nine firms reported forward looking disclosures ranging between 50 percent and 40 percent. Two firms reported forward looking information disclosure less than 20 percent and seven firms disclosed forward looking information ranging between 30 percent and 19 percent. More than 50 percent of the sampled firms disclosed forward looking information disclosure between 40 percent and 30 percent. This indicate a low level of forward looking information disclosure among quoted Non-financial firms in Nigeria.

Furthermore, these reflects that most of the organisations follow the same disclosure format. This could be attributed to the fact that all the firms are subjected to the same reporting laws, guidelines and standards. This is in line with the findings of Ajibola (2017); Ibrahim (2014) and Modugu and Ebiogbe (2017), that, there is an observable low level of forward looking information disclosure in Nigeria. Nevertheless, Figure 1 shows a progressive increase in the overall forward looking information disclosure among quoted non-financial firms in Nigeria.

According to Table 3, the average forward looking information disclosure level of quoted non-financial firms in Nigeria was 35.49 percent throughout the sampled period. Specifically, in 2012, forward looking information disclosure level of the firm was 32 percent, this increased to 33.06% in 2013. There was a significant increase in the forward looking disclosure of the firm in 2015, this could be attributed to improved adaptation to international financial

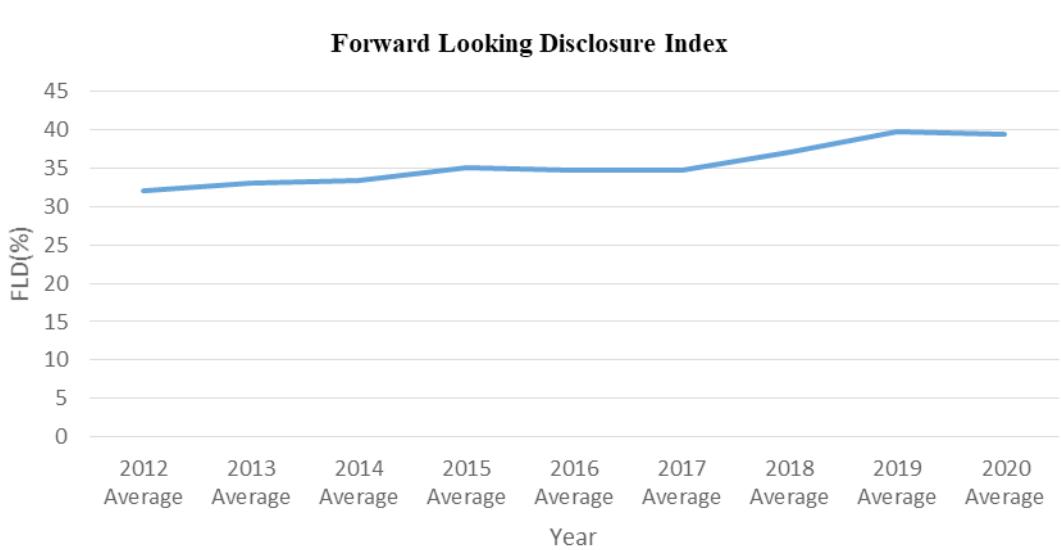
reporting standards. However, there was decline in 2016 from the previous 35 percent to 34.8 percent. The forward looking information disclosure level remained the same in 2017 and experienced a jump in 2018 (37.06%). This growth was sustained till 2019 and later decline in 2020 (39.46%). The event that affected the operationalization of the world economy in 2020 and decline in the performance of firms could have been responsible for this slight decline.

Table 2 – Average firms forward looking information disclosure level

Firm	FLD	FLD(%)
11 Plc. Average	0.3481	34.81
Aluminium Extrusion Industries Plc. Average	0.4148	41.48
Berger Paints Nigeria Plc. Average	0.3111	31.11
Beta Glass Plc. Average	0.5703	57.03
C & I Leasing Plc. Average	0.3148	31.48
Cadbury Nigeria Plc. Average	0.4962	49.62
Caverton Offshore Support Group Plc. Average	0.3703	37.03
Champion Breweries Plc. Average	0.3333	33.33
Chemical and Allied Products Plc. Average	0.4481	44.81
Conoil Plc. Average	0.3333	33.33
Cutix Plc. Average	0.3074	30.74
Dangote Cement Plc. Average	0.4962	49.62
Dangote Sugar Refinery Plc. Average	0.4	40
Eterna Plc. Average	0.474	47.4
E-Tranzact International Plc. Average	0.3925	39.25
Fidson Healthcare Plc. Average	0.3555	35.55
Flour Mills of Nigeria Plc. Average	0.3333	33.33
Glaxo Smithkline Consumer Nigeria Plc. Average	0.3481	34.81
Guinness Nigeria Plc. Average	0.4074	40.74
Honeywell Flour Mills Plc. Average	0.3777	37.77
Ikeja Hotel Plc. Average	0.377	37.77
International Breweries Plc. Average	0.3851	38.51
Japaul Gold & Ventures Plc. Average	0.3629	36.29
John Holt Plc. Average	0.3333	33.33
Julius Berger Nigeria Plc. Average	0.3777	37.77
Lafarge Africa Plc. Average	0.3111	31.11
Learn Africa Plc. Average	0.3481	34.81
Livestock Feeds Plc. Average	0.2	20
May & Baker Nigeria Plc. Average	0.2777	27.77
McNichols Plc. Average	0.1333	13.33
Med-View Airline Plc. Average	0.2777	27.77

Table continuation

Firm	FLD	FLD(%)
Multiverse Resources Plc. Average	0.3148	31.48
NASCON Allied Industries Plc. Average	0.374	37.4
Neimeth International Pharmaceuticals Plc. Average	0.3407	34.07
Nestle Nigeria Plc. Average	0.3666	36.66
Nigerian Breweries Plc. Average	0.5222	52.22
Oando Plc. Average	0.3814	38.14
Okomo Oil Palm Company Plc. Average	0.3777	37.77
Presco Plc. Average	0.3111	31.11
PZ Cussons Plc. Average	0.3851	38.51
R.T. Briscoe (Nigeria) Plc. Average	0.4333	43.33
Red Star Express Plc. Average	0.2888	28.88
Seplat Energy Plc. Average	0.6481	64.81
Total Nig Plc. Average	0.2296	22.96
Transcorp Hotels Plc. Average	0.2074	20.74
Uac Of Nigeria Plc. Average	0.3037	30.37
Unilever Nigeria Plc. Average	0.4	40
Union Diagnostic & Clinical Services PLC Average	0.2	20
University Press Plc. Average	0.1333	13.33
UPDC Plc. Average	0.3111	31.11
Grand Average	0.3549	35.49
Note – compiled by the authors		

**Figure 1** – Trend of Forward Looking Information Disclosure (2012 – 2020)

Note – compiled by the authors

Table 3 – Yearly average of forward looking information disclosure of quoted non-financial firms in Nigeria

Year(Average)	FLD(%)
2012 Average	32.00
2013 Average	33.06
2014 Average	33.46
2015 Average	35.00
2016 Average	34.80
2017 Average	34.80
2018 Average	37.06
2019 Average	39.80
2020 Average	39.46
Grand Average	35.49

Note – compiled by the authors

Conclusion and Recommendation

Based on the findings of the study, it could be reasonably concluded that most of the firms operating in the non-financial sector of the Nigerian economy which were examined by this study had been disclosing low levels of forward looking information over the study duration although the level seems to be experiencing a steady improvement. It is therefore recommended that the management of quoted non-financial companies whose responsibility is to communicate information to various stakeholders should enhance the level of forward looking information disclosure which can in turn help in reducing information asymmetry and agency conflict. Furthermore, policy makers and regulatory bodies should develop protective rules, regulations and laws that encourage the disclosure of forward looking information as this could enhance market efficiency.

References

- Abed, S., B. Al-Najjar, and C. Roberts. 2016. "Measuring annual report narratives disclosure: Empirical evidence from forward-looking information in the UK prior the financial crisis." *Managerial Auditing* 31 (4-5): 33-361.
- Agyei-Mensah, B., K. 2017. "The relationship between corporate governance, corruption and forward looking information disclosure: A comparative study." *Corporate Governance: The international journal of business in society* 17 (2): 284-304. <http://dx.doi.org/10.1108/CG-11-2015-0150>.
- Ajibola, O., J. 2017. "Corporate governance attributes as correlates of disclosure of forward-looking information on the Nigerian Stock Exchange." *World Journal of Finance and Investment Research* 2 (1): 1-15.
- Aljifri, K., and K. Hussainey. 2007. "The determinants of forward-looking information in annual reports of UAE companies." *Managerial Auditing Journal* 22 (9): 881-894.
- Alqatamin, R., M. 2016. *Forward-looking information disclosures, earnings management practices and "the CEO's" personal characteristics: The case of Jordan*. Lancashire: University of Central Lancashire Published thesis.
- Binh, T., Q. 2012. "Voluntary disclosure information in the annual reports of non-financial listed companies: The case of Vietnam." *Journal of Applied Economics and Business Research* 2 (2): 69-90.
- Bushman, R., M., and A. J. Smith. 2003. "Transparency, financial accounting information, and corporate governance." *Economic Policy Review* 9 (1).
- Caputo, F., M. Del Giudice, F. Evangelista, and G. Russo. 2016. "Corporate disclosure and intellectual capital: the light side of information asymmetry." *International journal of Managerial and Financial Accounting* 8 (1): 75-96.
- Deegan, C., M., and G., Samkin. 2004. *New Zealand Financial Accounting*. Auckland: McGraw-Hill.
- Donaldson, T., and L., E. Preston. 1995. "The stakeholder theory of the corporation: Concept, Evidence and Implications." *Academy of Management Review* 20 (1): 65-91.
- Freeman, R., E. 1984. *Strategic Management: A stakeholder approach*. Boston: Pitman.
- Gray, R., and Bebbington. 2001. *Accounting for the environment*. 2nd. London: SAGE Publication Limited.
- Gray, R., D. Owen, and K. Maunders. 1987. *Corporate social reporting: Accounting and accountability*. Prentice Hall international.
- Guay, W., R., S. Kothari, and R., L. Watt. 1996. "A market-based evaluation of discretionary accrual models." *Journal of Accounting Research* 83-105.
- Healy, P., and K. Palepu. 2001. "Information asymmetry, corporate disclosure and the capital market: A review of the empirical disclosure literature." *Journal of Accounting and Economics* 31: 405-440.
- Ho, P., L., and G. Taylor. 2013. "Corporate governance and different types of voluntary disclosure: Evidence from Malaysian listed firms." *Pacific Accounting Review* 25 (1): 4-29.
- Hussainey, K., S., M. 2004. *A study of the ability of (partially) automated disclosure scores to explain the information content of annual report narratives for future earnings*. University of Manchester: Doctoral dissertation.
- Ibrahim, K. 2014. "Firm characteristics and voluntary segments disclosure among the largest firms in Nigeria." *International Journal of Trade, Economics and Finance* 5 (4): 327-331. doi:10.7763/IJTEF.2014.V5.392.

- International Accounting Standard Board (IASB). 2008. *Exposure Draft on an Improved Conceptual Framework for Financial Reporting and Qualitative Characteristics of Decision-Useful Financial Reporting Information*. London: Auditing and Information Management Research Centre.
- Islam, M., M. Bhuiyan, and M. Tuhin. 2014. "The association between profitability and the extent of voluntary disclosure of financial information in the annual reports: A study of listed banks of Bangladesh." *International Journal of Innovation and Scientific Research* 5 (1): 87-96.
- Kiliç, M., and C. Kuzey. 2018. "Determinants of forward-looking disclosures in integrated reporting." *Managerial Auditing Journal* 33 (1): 115-144. <https://doi.org/10.1108/MAJ-12-2016-1498>.
- Leuz, C., and P. Wysocki. 2008. *Economic consequences of financial reporting and disclosure regulation: A review and suggestions for future research*. Cambridge: Working Paper.
- Lui, S. 2015. "Corporate governance and forward-looking disclosure: Evidence from China." *Journal of International Accounting, Auditing and Taxation* 25 (2): 16-30.
- Modugu, K., P., and s., U. Eboigbe. 2017. "Corporate attributes and corporate disclosure level of listed companies in Nigeria: A post-IFRS adoption study." *Journal of Finance and Accounting* 5 (2): 44-52. doi:10.12691/jfa-5-2-3.
- Orens, R., and N. Lybaert. 2013. "Disclosure of Non-financial information: Relevant to financial analysts?" *Review of Business and Economic Literature* 58 (4): 375-406.
- Papaj-Wilslocka, E., and M. Strojek-Filus. 2019. "Forward-looking information disclosure as a risk factor in accounting: The case of Poland." *Multiple perspective in risk and risk management*. Poland: Springer Proceedings in Business and Economics. 125-141. https://doi.org/10.1007/978-3-030-16045-6_5.
- PricewaterhouseCoopers. 2007. *Corporate Reporting: Guide to forward-looking information*. PricewaterhouseCoopers LLP. www.pwc.com/gx/en/audit.../860-global-forward-looking-guide.pdf.
- Rogers, J., L., and A. Van Buskirk. 2009. "Shareholder litigation and changes in disclosure behavior." *Journal of Accounting and Economics* 47 (1-2): 136-156.
- Shehata, N., F. 2014. "Theories and determinants of voluntary disclosure." *Accounting and Finance Research* 3 (1): 18-26.
- Ullman, A. 1985. "Data in search of a theory: a critical examination of the relationship among social performance, social disclosure and economic performance." *Academy of Management Review* 10 (3): 540-577.
- Uyar, A., and M. Kilic. 2012. "Influence of corporate attributes on forward-looking diclosure in publicly traded Turkish corporations." *Procedia – Social and Behavioral Sciences* 62 (2012): 244-252.

Р.Е. Джаншанло^{1*}, Ж.А. Аскарова¹, М.С. Агзамов²

¹Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²С. Аманжолов атындағы Шығыс Қазақстан университеті, Қазақстан, Өскемен қ.

*e-mail: ramazan1951@mail.ru

ЖІБЕК ЖОЛЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ БЕЛДЕУІ: ҚАЗАҚСТАН ҮШІН НЕГІЗГІ ТӘҮЕКЕЛДЕР МЕН МУМКІНДІКТЕР

Мақалада Қытайдың «Жібек жолының экономикалық белдеуі» (ЖЖЭБ) атты жобасы Қазақстан үшін негізгі тәуекелдер мен пайдалар түрғысынан қарастырылады. Бұл аспектіде Жаңа Жібек жолының сипаттамасы, «Бір белдеу, бір жол» тұжырымдамасын іске асыру үшін республиканың әлеуетін пайдалану мүмкіндігі, ҚХР мен Еуразиялық экономикалық одақ арасындағы ынтымақтастықты дамыту перспективалары қарастырылған. Зерттеу тақырыбының өзектілігі Еуропаның азиялық нарықтарға шығуға қарқынды ұмтылуымен, ал Азияның еуропалық нарыққа қызығушылық танытуымен анықталады. Ғылыми зерттеулердің мақсаты, негізгі бағыттары мен идеялары – Қытайдың ЖЖЭБ жобасын жүзеге асыруда Қазақстан үшін тәуекелдер мен мүмкіндіктерді белгілеу болып табылады. Зерттеу барысында Орталық Азия елдері үшін Еуразиялық экономикалық одақ мен ЖЖЭБ ынтымақтастығы бүкіл Еуразиялық аймак, үшін дамудың жаңа дәүірі болып қалыптасатыны анықталады. Ол экономикалық өсудің факторы негізінде, ал Қытай үшін – экономикалық жағдайлар жақсарту болып табылады. Сонымен қатар, көлік әлеуетін одан әрі дамытуға және Қазақстанның логистикалық инфрақұрылымын қалыптастыруға, мұнай мен газды өңдеуді дамытуға және химия өнеркәсібін құруға он жағынан үлкен әсер етеді.

Мақаланы дайындау барысында авторлар экономикалық, және саяси ғылымның кең әдістемелік құралдарын қолданды. Атап айтқанда, нормативтік талдау әдісі, индуksия әдісі және жүйелік талдау әдісі (экономикалық ғылым) қолданылды. Жоспарлық құру әдісі және нормативтік-құндылық тәсілі – осы зерттеудің саяси құралдары.

Түйін сөздер: Ұлы Жібек жолы, «Бір белдеу, бір жол», Жібек жолының экономикалық белдеуі, көліктік-логистикалық инфрақұрылым, мұнай мен газды өңдеу, химия өнеркәсібі.

R.E. Janshanlo^{1*}, Zh.A. Askarova¹, M.S. Agzamov²

¹Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

²S. Amanzholov East Kazakhstan University, Kazakhstan, Ust-Kamenogorsk

*e-mail: ramazan1951@mail.ru

Silk Road Economic Belt: key risks and opportunities for Kazakhstan

The article examines the Chinese project "Silk Road Economic Belt" (SREB) from the standpoint of key risks and benefits for Kazakhstan. In this aspect, a characteristic is given of the New Silk Road, the possibility of using the republic's potential for the implementation of the "One Belt, One Road" concept, the prospects for the development of cooperation between the PRC and the Eurasian Economic Union (EAU). The relevance of the research topic is determined by the fact that Europe is intensively seeking access to Asian markets, and Asia is interested in the European market. The purpose, main directions and ideas of scientific research is to establish the risks and opportunities for Kazakhstan in the implementation of the Chinese SREB project. In the course of the study, it was found that for the Central Asian countries, cooperation between the EAU and the SREB seems to be a new era of development for the entire Eurasian region. It can become a factor in economic growth, and for China – by improving the economic situation. Much attention is paid to the further development of transport potential and the formation of the logistics infrastructure of Kazakhstan, the development of oil and gas processing and the establishment of the chemical industry.

Key words: Great Silk Road, "One Belt, One Road", Economic Belt of the Silk Road, transport and logistics infrastructure, oil and gas processing, chemical industry.

Р.Е. Джаншанло^{1*}, Ж.А. Аскарова¹, М.С. Агзамов²

¹Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

²Восточно-Казахстанский университет имени С. Аманжолова, Казахстан, г. Усть-Каменогорск

*e-mail: ramazan1951@gmail.ru

Экономический пояс Шелкового пути: ключевые риски и возможности для Казахстана

В статье рассматривается китайский проект «Экономический пояс Шелкового пути» (ЭПШП) с позиции ключевых рисков и выгод для Казахстана. В этом аспекте дана характеристика Новому Шелковому пути, возможности использования потенциала республики для реализации концепции «Один пояс, один путь», перспективы развития сотрудничества между КНР и Евразийским экономическим союзом (ЕАЭС). Актуальность темы исследования определяется тем фактом, что Европа интенсивно в поиске доступа к азиатским рынкам, а Азия интересуется рынком Европы. Цель, основные направления и идеи научного исследования – установить риски и возможности для Казахстана в реализации китайского проекта ЭПШП. В процессе исследования установлено, что для центральноазиатских стран сотрудничество между ЕАЭС и ЭПШП представляется как новая эра развития для всего евразийского региона. Оно может стать фактором экономического роста, а для Китая – путем улучшения экономического положения. Большое внимание уделяется вопросам дальнейшего развития транспортного потенциала и формирования логистической инфраструктуры Казахстана, развития нефте- и газопереработки и становления химической промышленности.

В ходе подготовки статьи авторами использовался широкий методологический инструментарий экономической и политической науки. В частности, применялся метод нормативного анализа, метод индукции и метод системного анализа (экономическая наука). Метод построения сценариев и нормативно-ценностный подход – политический инструментарий данного исследования.

Ключевые слова: Великий Шелковый путь, «Один пояс, один путь», Экономический пояс Шелкового пути, транспортно-логистическая инфраструктура, нефте- и газопереработка, химическая промышленность.

Kіrіспе

Ұлы Жібек жолы тарихи тұрғыдан маңызды көрүен жолы ретінде қызмет етуде, ол қазіргі жағдайда жаңа атау алды және сәйкесінше рөлге ие болды. Бұрынғы сауданың дамуымен байланысты жол қазір тиімді инвестициялық жобағана емес, сонымен қатар Қазақстан мен Қытай арасындағы қарым-қатынасты жақсартудың маңызды факторы болып табылады.

Қытай мен Орталық Азия өнірі елдерінің ортақ ұзақ мерзімді мақсаты ретінде – тұрақты экономикалық дамуы, азamatтардың материалдық әл-ауқаты мен мемлекеттердің әлеуетін артыруы қарастырылады. ҚХР Төрағасы Си Цзиньпин практикалық ынтымақтастықты жан-жақты нығайту және саяси көліссөздердің артықшылығын, географиялық жақындық пен экономикалық өзара тәуелділікті қатысадын, тұрақты өсідің, артықшылықтар мен ортақ мұдделердің бірлігіне негізделген мұдделер қауымдастырын құрудың басымдығына айналдыру қажеттігін, ал бұл жалпыға бірдей пайдалы екенін атап өтті. Олардың қатарында Қытайдың «Жібек жолының экономикалық белдеуі» (ЖЖӘБ) және «21-ші ғасырдағы Жібек

жолы теңізі (ЖЖТ) жобаларына сәйкес «Бір белдеу, бір жол» жаһандық тұжырымдамасының құрамдас бөлігі ретінде қарастырылады.

Жаңа Жібек жолының қалыптасуы Орталық Азия елдерінің экономикасындағы ірі қайта құрылымдаумен байланысты. Жобаның өз бөлігін аяқтаған Қытай, әрине, мұнымен тоқтап қалмады. Ежелгі сауда жолын қалпына келтіру үшін Орталық Азия елдеріндегі жол құрылышына және басқа инфрақұрылым мен көлікке Қытайдың ауқымды инвестициясы қажет.

ЖЖӘБ негізгі идеясына сәйкес, Қазақстан тарихта өз рөлін қайта қалыптастыра отыра, Орталық Азия аймағындағы ең маңызды транзиттік бизнес орталығына айналдырып, яғни, Еуропа мен Азияны байланыстыратын көпір қарастырылады. Ал бұл Қазақстанның ең маңызды көлік жөлілерінде қаржылық, сауда, логистикалық, технологиялық және туризм сияқты өлемдік деңгейдегі түйіндердің ортақ кешенін құру болып табылады.

Әдебиеттерге шолу

Қазіргі уақытта ҚХР басшылығының алдында экономиканы жақсарту міндетін алға қойып

отыр, яғни, жаңа секторды ұлғайту. Демек, қытайлық инновациялық жаңашыл өнімдерді ұлғайтуға байланысты, оларды өткізу және сату мәселесі туындауда. Қытайдың өзінде бұл тауарларды инфрақұрылымдық жобаларда пайдалануға болатын еді, бірақ, біріншіден, инфрақұрылым қазірдің өзінде бар (ел дамуының осы кезеңіне сәйкес келеді), екіншіден, ол әлі жетілдіруді қажет етпейді.

Осылайда жағдайларда ҚХР үкіметі өзінің жоғары технологиялық өнімдеріне шетелде сұранысты тудырудың толық қисынды жолын табуда. Ол үшін ЖЖЭБ және ЖЖТ жобалары өзірленді. Олардың басты мақсаты – Орталық Азия, Ресей және Шығыс елдерінде Қытай тауарларының сатылуын арттыруға жақсы жағдай жасау болып табылады.

ЖЖЭБ жобасын Си Цзиньпин мырза 2013 жылы Қазақстан Республикасына жасаған мемлекеттік сапары барысында алға тартты және Азия-Тынық мұхиты экономикалық ынтымақтастығы саммитінде (Бали аралы, Индонезия) сөйлеген сөзінде ЖЖТ жобасын Оңтүстік-Шығыс Азия мемлекеттерін қолдауга шақырды. Ол Қытай мен Орталық Азия елдерінің арасындағы тұрақты экономикалық өсімі бар, мемлекеттердің жақсаруын және қуаттын арттыратын ортақ ұзақ мерзімді мақсаты бар, сондықтан, жалпыға ортақ практикалық қарым-қатынасты жан-жақты нығайтуға, саяси диалогтың, географиялық жақындықтың және экономикалық өзара толықтырудың артықшылықтары арта түсіп, ел арасындағы әріптестік пен тұрақты экономикалық өсу, ортақ иліліктерге негізделген мүдделер қауымдастығын құру бағытының қажеттілігін нақтылады.

Еуразия құрлығының орталығында орналасқан Қазақстан Солтүстік пен Оңтүстікті, Батыс пен Шығысты байланыстыратын жолдың айырығы қызметін атқарады. Бұл тиімді орналасу «Бір белдеу, бір жол» концепциясын жүзеге асырудың негізгі қатысушысын тандау себептерінің бірі болды (Yuan, 2020).

Бұл таңдау кездейсоқтық емес және бұл бірнеше жағдайлармен байланысты. Бұл бір жағынан жалпы Орталық Азия аймағындағы, Қытайдың сыртқы экономикалық саясатындағы Қазақстанның орны мен рөлі. Екінші жағынан, бұл таңдаудың Қазақстанға түсінің бірі инвестиция үшін жақсы жағдай бар, еліміз жаңа идеялар мен инновацияларды қабылдайды.

Әдіснама

ЖЖЭБ жобасының пайда болуы кейбір ішкі және сыртқы факторлармен байланысты. Жоба қуаттылығын қарқынды арттырып жатқан Қытайдың экономикалық мүддесін жүзеге асыруға бағытталған. Соган қарамастан, оның экономикалық мақсатымен қатар сыртқы саясаты – әлемдегі ең ірі экономикасы бар екені жиі жазылады.

Қытайдың ЖЖЭБ жобасындағы мүдделері өте әртүрлі (Дауренбекова, 2020):

1. Жаңа көлік бағыттары Қытайдан Еуропага жүк тасымалдау уақытын қысқартады: теңіз арқылы 45-60 күннен, құрлықта 10-13 күнге дейін. Бұл Қытай тауарларының жеткізілімін айтартықтай жақсартып, құнын төмендетеді, Қытайдың Азия мен Еуропа нарығындағы орнын нығайтады, Африка мен Таяу Шығыста жаңа нарықтар жасайды.

2. Соңғы жылдары баяулаған Қытай экономикасының өсуі үшін жаңа нарықтарды қалыптастыру өте маңызды. Адам ресурстары шексіз болмаса да, елдегі көзіргі заманғы экономикалық және технологиялық өмір салтына арасындаған жүзделген миллион шаруалар әлі де бар. Үздіксіз өсу мен даму мақсаты Қытай тауарларын, технологияларын және шетелде инвестицияны көбірек қолдануды талап етеді.

3. Қытайдың құрлығын және теміржол үйімдарын болашақ жұмысымен қамтамасыз ету үшін Қытай бұл салалардың шетелде болуын қалайды. Бұл салаларға үлкен инвестиция жүмсалды және Қытай басшылығы өте жақын арада Қытайдың жоғары жылдамдықты желілері арқылы халқы мен аумағы көп болса да өзінің максималды «жетістігі» мен табыстылығына жететінін көздең отыр.

4. Қытай жақын мандағы елдерде ішкі жол желісіне қосылған темір жол құрлысына үлкен қызығушылық танытып отыр. Магистраль Қытай банктерінің несиелері мен олардың технологияларын пайдалана отырып салынатыны жоспарлануда.

ЖЖЭБ жобасын қалыптастыру Қытайда мүмкіндік береді деп саналады (Assel, 2021):

- дамымаған солтүстік және солтүстік-батыс аумақтардың – Нинся-Хуэй автономиялық және Синьцзян-Үйғыр автономиялық аудандарының (СХАР, ШҮАР), Шэнъси, Ганьсу және Цинхай провинцияларының экономикалық мүмкіндіктерін тиімдірек пайдалану;

- Қытай экономикасының одан әрі өсуіне қажетті материалдық базаны Ресей мен Орталық Азия елдерінің табиғи ресурстары есебінен ұлғайту;

- Қытай тауарларының Жаңа Жібек жолы өтетін елдер нарығына еркін ағыны үшін қалыпты жағдайды қамтамасыз ету (еркін сауда аймақтарын құру);

- экспорттық және импорттық тауарларды, әсіресе көмірсүтектерді тасымалдаудың ең қысқа және сенімді бағыттарын құру;

- айналадағы елдерден келетін ықтимал қауіптерді ескере отырып, тұрақты әлеуметтік-экономикалық жағдайды сақтау үшін қажет аймақтың қауіпсіздігін арттыру;

- Қытайдың басқа мемлекеттердің алдындағы беделін қытайлық моральдық құндылықтарды насиҳаттау, білім беру жобаларын жетілдіру, түрлі қоғамдық шараларды қаржыландыру арқылы арттыру.

ЖЖЭБ және ЖЖТ жобаларын қаржыландыру үшін 2014 жылы Қытайда Азия инфрақұрылымдық инвестициялар банкі (АИИБ) және Жібек жолы қоры (ЖЖК) сияқты қаржы институттары құрылды. Қытайлық қаржы институттарының несиелендіруі инфрақұрылымдық жобаларды жүзеге асырудың инвестициялық құралы болып табылады. Қытайдың машиналары мен жабдықтарын, еңбек ресурстарын пайдалану негізгі талабы болып табылады.

Нәтижелер және талқылау

Қытай «Жібек жолының экономикалық белдеуі» жобасын өзінің еліндегі әлеуметтік-экономикалық дамуы үшін қажетті жағдай жасау тәсілі ретінде қарастырады. «Бір белдеу, бір жол» тұжырымдамасының негізгі мақсаты – елдегі орталық және батыс аймақтарының экономикалық өсімі (бұл аймақтық өнірлердің 86%, халықтың 58%, сыртқы сауданың 15% және тікелей шетелдік инвестицияның 16% құрайды). Жоба аймақтардың (Шығыс, орталық және батыс) ашықтығы мен үйлестіруіне ықпал етуі көрек, сондыктan, бұл Қытайдағы аймақтарының өмір сұру деңгейін теңестіру мақсатында өте маңызды бағдарламасы болып табылады.

Қытай мен Қазақстан арасындағы әріптестік Қытайдың «Жібек жолының экономикалық белдеуі» жобасы мен Қазақстандық «Нұрлы жол» бағдарламасының бірігуі аясында дамып келеді. Пекин мен Нұр-Сұлтан арасындағы соңғы келісімдердің барлығы осыған бағытталған. Орталық Азияда ЖЖЭБ-ның жүзеге асыру-

мен байланысты көптеген проблемалардың болуына қарамастан, барлық Орталық Азия мемлекеттеріне қарағанда Қазақстанның бұл бағытта көбірек үлесін қосқанын айта кету керек.

Бұл, ең алдымен, ЖЖЭБ жобасы мен «Нұрлы жол» бағдарламасының іс жүзінде ұқсастығына байланысты. Бұл бағыттардың басым бөлігі Қытайдан Қазақстан арқылы жүк тасымалдауға және республикадағы көлік-логистикалық инфрақұрылымды жақсартуға және жетілдіруге қатысты. Екіншіден, Қытай тек ЖЖЭБ-ға ғана емес, «Нұрлы жолға» да инвестиция салады (Сыроежкин, 2020).

Инфрақұрылымды одан әрі дамытуға қатысты жобалар қазір сәтті жүзеге асырылуда, бірақ Қазақстандағы логистикалық орталықтарды жақсарту бойынша іс жүзінде аз ғана жұмыстар атқарылуда. Бұл, әсіресе, кедендей және визалық рәсімдердің женілдетумен байланысты, бұл үлкен қараждатты қажет етпейтін, бірақ экспорт-импорт құнын төмендетеді, сауда көлемін арттырады.

Қытайдың жоспарлары ЕАЭО талаптарына сәйкес Қазақстанның жаңа индустрияландыру жоспарларына қаншалықты сәйкес келетінін айту киын. Сонымен қатар, технологиялық және кадрлық жеткіліктілікте ескере отырып, республика бұл жобаны жүзеге асыруға дайын ба, жоқ па, ол толық түсінкісіз. Қазақстанда мұндағы өндіріске қажетті және кәсіби дайындалған кадрлар, технологиялар жоқ.

Қазақстан ЖЖЭБ жобасына қатысты мынадай артықшылықтарға ие:

1. Қазақстан үшін Шығыс-Батыс транзиттік бағыттарын салу және көлік-логистикалық орталықтарды құру өте маңызды. Республика Шығыс пен Батыс елдері арасындағы нағыз «Еуразиялық көпірге» айналуы тиіс.

2. Қазақстанның жобадағы қызметі және оның аумағы арқылы жүктердің транзитін ұлғайту мақсатында көлік инфрақұрылымына салынған инвестиацияның қайтaryмдылығы айтарлықтай арттырады, сондыктан республиканың Алматы және Шығыс Қазақстан облыстары белсенді түрде дамиды, сонымен қатар, өндіріс пен сол жерде тұратын халықтың тұрмысын ұйымдастыру қызықтыра түседі.

3. Қазақстан Қытаймен байланысын нығайтып, арттырығысы келеді. Бірлескен ірі инвестициялық жобалар ұзақ мерзімді серіктестікті қалыптастырудың ең сенімді жолы болмақ.

4. Қазақстанға Қытаймен шекаралық байланысты арттыру қажет, онсыз Шығыс Қазақстан және Алматы облыстарының одан әрі экономикалық дамуының болашағы жоқ. Ше-

карадас аймақтарға Қытайдан келетін туристер мен өнімдерді өткізу үшін жақын нарық орталығы қажет.

5. Қазақстанға және Қытайға да Орталық Азия мен Таяу Шығыс елдеріндегі саяси тұрақтылық және осы елдердің белсенді экономикалық дамуы өте қажет.

Бірақ Қазақстанға ЖЖЭБ жобасының жүзеге асуына көзқарасы қандай? Қытай аймақтық немесе жаһандық деңгейде көшбасшы болуды көзdemейтінін ашық айтқанымен, экономикалық аймақталу өрісі кеңейіп келеді. Қытай Азия мен Еуропаны тез жаулап алды. Осылайша, ҚХР-га газ бен мұнай тасымалдайтын Қазақстандағы газ құбырлары тез құрылды. Ал көптеген сарапшылардың пайымдауынан оның шикізат қосымшаларының Қазақстан мен Қыргызстан үшін рөлін болжайды. Ал Хоргос алматылықтар үшін арзан қытай тауарларын сатып алу үшін баратын маңызды экономикалық орталыққа айналуда (The Silk Road, 2020).

Сонымен қатар, айта кететін жәйт, «Жібек жолының экономикалық белдеуі» (ЖЖЭБ) жол желісін тек тасымалдаумен және кешенді дамытумен ғана байланысты емес, сонымен қатар басқа да негізгі аспектіні болжайды. Біріншіден, бұл – осы аймақтағы мемлекеттердің саяси ынтымақтастығымен байланысты. Екіншіден, өлшем сауда кедергілерінен босату, сауда және инвестициялық шығындарды төмендету, өңірдегі экономикалық операциялардың жылдамдығы мен сапасын арттыру арқылы саудалық байланысты дамытуды көздейді. Сонымен қатар, қызметтің басқа бағыттарының бірі болып – валюта арасындағы ағындарының есеп айырысуға көшу есебінен ұлттық валюталардың ұлғаюына байланысты болады. Ең бастысы бірлескен жұмыстың маңызды бағытының негізі – халықтық дипломатияның рөлін күшету, аймақ халықтары арасындағы тікелей байланыстарды кеңейту болып табылады.

Ашықтық және ынтымақтастық қағидаларын ұстану мақсатында қызығушылық танытқан мемлекеттер ежелгі Жібек жолы аймағына кіреді, бірақ оның шенберімен шектелмейді. «Бір белдеу және бір жол» жобасына көптеген өңірлер ынтымақтастық нәтижелерінен пайда алуы үшін барлық мемлекеттер, халықаралық және өнірлік ұйымдар қатысуға мүмкіндік болады.

Үйлесімділік пен төзімділік қағидаларына сәйкес, айырмашылықтарды сақтай отырыш, бірлікке ұмтылу, бір-бірінен пайдалы, қажетті ақпараттар мен тәжірибелер алу, бейбіт өмір сұру мен жалпы өркендеуді жүзеге асыру

көзделеді. Осы мақсатқа жету үшін мәдени толеранттылық, әр мемлекеттің даму моделі мен жолын тандауды құрметтеу, әртүрлі өркениеттер арасындағы мәдениетаралық диалогты қүшету қағидалары іске асырылуы керек.

Сонымен қатар, нарық заңдары мен жалпыға бірдей қабылданған халықаралық ережелерді ұстана білу, ресурстарды бөлу тетігінде нарықтың шешуші ролін және барлық санаттағы кәсіпорындардың объективті жұмыс істеуін жанжакты дамыту мақсатында іске асыру қажет.

Озара тиімділік пен бірлестілікті ұстану мақсатында барлық тараптардың мүдделерін және ынтымақтастық үшін максималды ортақ мәнді іздеу, әр тараптың даналығы мен шығармашылығын көрсету қажет. Әрбір тарап өзінің артықшылықтары мен әлеуетін толық көлемде дамыту үшін өз мүмкіндіктерін қосуы тиіс.

«Жібек жолының экономикалық белдеуі» жобасын жүзеге асыру, атап өтілгендей, өте ұзақ мерзімге есептелген. Алып жобаның сәтті жүзеге асуына кепілдік берілмейді – бүгінде Еуразиялық аймақ елдері арасындағы келісімге келуге факторлар кешені (саяси және экономикалық) кедергі жасауда. Проблемалық мәселелер ретінде, мысалы, кедендік рәсімдерді айтарлықтай женілдету және еркін сауда аймақтарын қалыптастыру, жүктөрді тасымалдауда тарифтерін үйлестіру және т.б. Орталық Азиядағы аумақтық және этникалық сипаттағы және суды пайдаланудан туындаған тұрақсыздық мәселелері «Жібек жолы» жобасының үйлесімді логистикасын бұзуы мүмкін.

«Жібек жолының экономикалық белдеуі» жобасының пайда болуы кейбір сұрақтарға жауап беру қажеттілігін туындағып отыр – бұл, ең алдымен, Қазақстан мен Шанхай ынтымақтастық үйымына (ШЫҰ) қатысушылар үшін оны жүзеге асырудың экономикалық тиімділігі туралы. Қытай инвестиациясы негізінде Қазақстан мен Ресейде жаңа көлік-логистикалық нысандарды бірлесіп салу және орналастыру бұл елдерге үлкен пайда әкелуі тиіс. Балтық теңізі мен Тынық мұхитын, Орталық Азияны, Үнді мұхиты мен Парсы шығанағын байланыстыратын Шанхай ынтымақтастық үйымы мемлекеттерінің көлік желісін жақсартады, бұл осы елдердегі сауда мен экономиканы дамытуға мүмкіндік береді.

Ярине, Қазақстан және ШЫҰ-ның басқа мүшелері үшін ЖЖЭБ-ін жүзеге асыру қаупі бар, оның негізгі мақсаты Қытай мен жоба аймағындағы елдер арасында капитал мен тауар алмасуды дамыту үшін еркін сауда аймақтарын құру болып табылады. ШЫҰ-ға мүше

мемлекеттердің кедендейтін ресімдерін толық жеңілдегу арқылы арзан қытайлық тауарлармен бәсекеге түссе алмағандықтан жоғары қосылған құны бар өнімдерді өндіру көлемі қысқарады. Қытайлық тұтыну тауарларының салыстырмалы түрде төмен бағамен импорты Қазақстан мен ШЫҰ елдерінің тиісті салаларының дамуын бәсендегеді, сәйкесінше экономикалық өсудің ішкі көздерін қысқартады.

Сонымен қатар ЕАЭО бағдарламасы ЖЖЭБ жобасымен калай біріктіріледі деген сұрап туындауды? Бұл екі жобаның қарама-қарсы айырмашылықтарға байланысы мүмкін емес. ЖЖЭБ жобасы интеграциялық бірлестік құру, экономиканың бірқатар салаларында келісілген немесе бірыңғай саясат жүргізу, халықаралық үйім құру мақсатын қоймайды. Қытай басшылығы ЖЖЭБ-ті қолданыстағы тетіктерге негізделген экономикалық ынтымақтастық ұлгісі ретінде қарастырады және қажетті басқару қызметтері бар барлық қатысушылардың мүдделері мен қажеттіліктерін ескере отырып, экономиканы басқару механизмін ұсынады (Assel, 2021).

Бұл Қазақстанның экономикалық жоспарына қайшы келмейді. Орталық Азия елдеріне тиімді шарттармен ұсындылып отырған Қытайдың капиталы мен тауарлары сияқты біздің еліміз тара-пынан балама ұсина алмайды.

Қазақстан үшін әлемнің көлік орталығына айналу жақсы мүмкіндіктерді береді, біріншіден, жол құрылышына қажетті қосымша жұмыс орындарын құру арқылы дағдарысты еңсеруге ынталандыру; қазіргі заманғы жедел жолдардың талаптарын қанағаттандыру үшін қажетті инженерлік және ғылыми жетістіктерді дамытуға серпін болып табылады; екіншіден, дүниежүзілік нарыққа шығып, тауарды болуді бақылауға алады.

ЖЖЭБ жобасы орта және ұзақ мерзімді перспективада Қазақстан экономикасын одан әрі дамыту үшін қажет. Экономиканың көптеген секторлары – металлургиядан мал шаруашылығына дейін – сату нарықтарын қажет етеді, ал Қытай орналасқан жері мен көлемі жағынан өте құптарлық. Қазірдің өзінде көптеген үйімдар негізінен Қытайға экспортқа бағытталған.

Сонымен қатар, Қытайдың ЖЖЭБ жобасын жүзеге асыруда Қазақстан мынадай тәуекелдер қаупін тудырады:

- Қазақстан 3-ші ойыншы (Ресейден кейін). Қытай өзінің экономикалық мүддесін қатаңырақ корғайтын болады;
- ЖЖЭБ географиялық бағытын ескере отырып, стратегиялық мүдделер салаларындағы

ресейлік және қазақстандық бизнес арасындағы бәсекелестік қүшесінде ықтимал;

- ЖЖЭБ теміржол желісінің көп бөлігі Қазақстан мен Ресей арқылы өтетін жағдайда транзиттік төлемдердің көп бөлігін Ресей алады;

- егер ЖЖЭБ іске асырудың жағымсыз теріс нұсқасы ретінде қарастырылған болса, бұл ұлттық кәсіпкерлікке зиянын тигізетін халықаралық денгейде Қытай бизнесінің үстемдігіне әкеледі;

- ЕАЭО бағдарламасы мен ЖЖЭБ жобасын үйлестіру потенциалы нақты емес.

ЖЖЭБ жүзеге асырудагы Қытайдың көп нұсқалыэрекеті Қазақстан үшін тәуекелдер қаупін тудырады. Сонымен қатар, бұл тәуекелдердің бағыты мен көлемін дәл анықтау мүмкіндігі жоқ. Сондықтан олардың азаюы белгілі бір өзгерістерге реакциямен емес, Қазақстан үшін жағымсыз нұсқаға сәйкес дамитын оқиғалар жағдайында негізгі тендерімдеушілерді құрумен байланысты.

Бұл, біріншіден, ЖЖЭБ жобасына қатысу кезінде, әсіресе Қазақстан аумағына қатысты мәселелерде Қазақстанның мүдделеріне қол жеткізу үшін құқықтық және қаржылық платформаны, институционалдық инфрақұрылымды құру қажет етеді. Екіншіден, Қазақстан аумағының әлеуетін пайдалана отырып, келесі бағыттар бойынша жобаларды іске асыру үшін бірлескен кәсіпорындар құру қажет:

- көліктік-логистикалық инфрақұрылымды және көліктік әлеуетті дамыту;

- мұнай-газ өндеу және химия өнеркәсібін жетілдіру.

Көліктік-логистикалық инфрақұрылымды және көліктік әлеуетті дамыту. Қытайдың орталық және батыс аймақтарының серпінді дамуы, тауар өндірісі мен экспортының өсуі, ЖЖЭБ жобасын Қазақстан арқылы іске асыруда Орталық Азияға, Еуропаға, Таяу Шығысқа, Африка елдерінің транзиттік жүк ағындарының өсуіне жағдай мен мүмкіндіктер береді. Сарапшылар көздеңедей Қазақстанның кеме қатынасына балама ретінде Қытайдың құрлық бағыттарын дамыту стратегиясын пайдалану перспективасын қарастырады. Бұл мүмкіндіктерді Республика экономикасын дамыту мақсатында ең алдымен көлік логистикасын дамыту қажет. Қазақстанның көлік жүйесін Еуразияның трансконтиненталдық көлік дәліздерінің жаңа архитектурасына интеграциялау негізінде көлік саласының институционалдық негіздерін жаңғырту, сала мен байланысты желілік секторлар үшін тиімді бизнес-модельдер мен басқару

процестерін енгізу, инвестиция көлемін ұлғайту бойынша көлік логистикасының тартымдылығы келісілген әрекеттерді болжайды (Нурсеитов, 2020).

Қазақстанның ерекшелігі – оның Еуразияның орталығында экономикалық дамыған, сұраныс нарығы үлкен елдер арасында орналасуы – дүниежүзілік көлік желісіне қатысуға нақты мүмкіндіктер туғызады. Тауар өндіру аймақтары (Қытай және Оңтүстік-Шығыс Азия) мен ірі тұтынушылар (Еуропа және Орталық Азия) арасындағы күтілетін көлік ағынының өсүін ескере отырып, Қазақстанның көлік саласындағы саясатының негізгі мақсаты «Бір белдеу, бір жол» тұжырымдамасын одан әрі дамыту болып табылады.

Тасымалдауды ұйымдастырудың екі тәсілі бар:

- 1) дәстүрлі;
- 2) интермодальдық тасымалдау операторының қатысуымен логистика (1-кесте).

1-кесте – Тасымалдауды ұйымдастыру тәсілдерінің салыстырмалы сипаттамасы

Дәстүрлі тәсіл	Логистикалық тәсіл
Екі немесе одан да көп көлік түрлері	Екі немесе одан да көп көлік түрлері
Бірыңғай көлік операторы жоқ	Бірыңғай көлік операторы бар.
Тасымалдау ақысы жоқ	Бірыңғай тасымалдаушы бар
Катысушылардың өзара әрекеттесуінің дәйекті схемасы	Катысушылардың өзара әрекеттесуінің дәйекті-орталық схемасы
Ескеरту – Салыстырмалы (2020) дереккөзі негізінде әзірленген	

ЖЖЭБ құрудағы басты қадам қазақстандық транзиттің дамуы болып табылады. Осыған байланысты перспективалы бағыттарды таңдау кезінде Кедендей одак (КО) аймағының бағыты, Бірыңғай экономикалық кеңістік (БЭК) шеңберіндегі экономикалық байланыстарды дамыту үшін көлік-логистикалық құрылымды құру ен маңыздының бірі болып табылады. Мұндағы ең басты перспектива – бірлескен көлік-логистикалық компанияны (БКЛК) құру. БКЛК іске асырудың маңызды элементі көлік қызметтері мен көлік жүйесінің бірыңғай нарығын қалыптастыру және ЕАӘО-ға мүше мемлекеттердің транзиттік әлеуетін

іске асыру болып табылады. БЭК аумағындағы жүктөрді контейнерлік тасымалдауға қатысты «бір терезе» қафидаты бойынша жоғары сапалы интеграцияланған көлік-логистикалық қызметтерді көрсету, КО елдері арқылы өтетін негізгі транзиттік байланыстарды пайдалану және дамыту бағытында БЭК елдерінің көлік активтерін жақсарту және дамыту көзделеді.

Көлік-логистикалық инфрақұрылымды дамыту хабтар (көліктік желі) негізінде макро-өнірлерді құру аясында жүзеге асырылатын болады. Бұл ретте инфрақұрылымдың негіз бір-бірімен негізгі автомобиль, теміржол және әуе жолдарымен сәулелік қағидасы бойынша макро-өнірлерді Нұр-Сұлтанмен байланыстырады.

Шетелде қарапайым және жоғары жылдамдықты темір жолдарды салу артық қуаттылықты жүктейді, сонымен қатар, жоғары технологиялық өндірісті (соның ішінде энергия үнемдейтін) дамытуды күштейді, сондай-ақ қытайлық өнеркәсіптік тауарларға, инжинирингтік қызметтерге және т.б. сұраныс артатүседі. Бұл ұзаққасозылатын перспективалық іш-шара болып табылады. Сонымен қатар, жоба жүзеге асырылып жатқан аймақтарда Қытайдың қаржы-несие институттарының болуы және соның нәтижесінде қытай юанін пайдалану артады (The development, 2020).

Мұнай-газ өндеу және химия өнеркәсібін жетілдіру. Қазақстанда 200-ге жуық мұнай және газ кен орындары орналасқан. Жалпы қоры 1,2 млрд тонна мұнайды құрайды, оның 70%-ы республиканың батыс облыстарында (2-кесте) орналасқан.

Мұнай-газ секторы Қазақстан экономикасының негізгі саласы болып табылады. Сала елдің жалпы ішкі өнімінің төрттен бір бөлігін және мемлекеттік бюджеттің шамамен 70 пайызын қамтамасыз етеді.

Қазақстандағы мұнай өнеркәсібінің негізгі проблемаларының бірі – мұнайды қайта өндеу көлемінің жеткіліксіздігі. Қазіргі уақытта республиканың мұнайды қайта өндеу өнеркәсібі үш зауыттан тұрады: Атырау мұнай өндеу зауыты (АМӨЗ), Шымкент мұнай өндеу зауыты (ШМӨЗ) және Павлодар мұнай өндеу зауыты (ПМӨЗ). Зауыттардың өндірістік куатының 2/3-і пайдаланылады. Оның себебі – шикізаттың жеткіліксіз тиелуі. Мұнай өндеу зауыттары экспортқа шыгаруға байланысты шикізатты қайта өндеуден өткізгендеп зиян көбірек болады, сондықтан, мұнайды жергілікті жерде өндегеннен гөрі сыртқы нарықта сату әлдекайда тиімді болып табылады.

2-кесте – Қазақстандағы мұнай кен орындарының қысқаша сипаттамасы

Орны	Атауы	Негізгі көрсеткіштері	Геологиялық қорлар
1	Қашаган	2000 жылы ашылған ең ірі мұнай кен орны Атыраудан 80 км қашыктықта орналасқан.	Қашаган мұнайы Каспийдегі шикізат қорының шамамен 25%-ын құрайды. Жоба операторының айтуынша, кор 6 млрд тонна немесе 38 млрд баррельді құрайды.
2	Тенгиз	Атыраудан онтүстік-шығысқа қарай 160 км жерде орналасқан алғып мұнай-газ кен орны.	Жалпы қоры 3,1 миллиард тонна немесе 26 миллиард баррель деп болжануда. Қайта алынатын қорлар 0,75 – 1,1 млрд тоннаны құрайды.
3	Қарашибанак	Мұнай-газ конденсаты кен орны Батыс Қазақстан облысында, Ақсайдан алыс емес жерде орналасқан.	Қорлары 1,2 млрд тонна мұнай және 1,35 трлн м ³ газды құрайды.
4	Өзен	Манғыстау облысында орналасқан мұнай-газ кен орны.	Мұнай көлемі шамамен 1,1 млрд тоннаны құрайды деп болжануда. Өндіріс орталығы – Жанаөзен. Жалпы өндірілетін мұнай қоры 191,6 млн тонна мұнайды құрайды.
5	Қаламқас және Жетібай	Қаламқас – Манғыстау облысындағы газ-мұнай кен орны. Жетібай – Манғыстау облысындағы ірі мұнай-газ конденсатты кен орны.	Жалпы мұнай қоры 638 миллион тоннадан астам, ал алынатын көлемі 67,6 миллион тонна. Жетібайдагы мұнай қоры 330 миллион тоннаға бағаланды.

Ескерту – (Канша мұнай, 2020; Каулы, 2020) дереккөздері негізінде әзірленген

Дегенмен, мұнай өндіру кезінде оның табиғи компонентінен немесе ілеспе мұнай газынан үнемі тазартуды қажет етеді. Жиырмасыншығасырдың 70-жылдарына дейін өте ұзақ уақыт бойы газды барлық мұнай өндіруші елдер жағып жіберді. Мұндай шығындық тәсіл мұнай-химия өндірісі үшін құнды стратегиялық ресурсты жойып қана қоймай, қоршаган ортаға тастаған зиянды әсерлерімен (атап айтқанда, парниктік газдар шығарындыларының артуы) байланысты экологиялық проблемаларды қүшетті.

Корытынды

Қытай басшылығы 2013 жылы жариялаған «Бір белдеу, бір жол» тұжырымдамасы ҚХР халықаралық экономикалық және саяси бағытының негізгі құрамдас бөліктерінің біріне айналды. Оның аясында әзірленген бағдарламалар Қытай мен серіктес елдердің алдағы ұзақ жылдарға даму жолдарын анықтауы тиіс. Кең концептуалды негізбүлт тұжырымдамаға ел ішінде де, шетелде де бірқатар жобаларды жатқызуға мүмкіндік береді.

Бұл жобаларға инвестицияны әлемнің негізгі державалары тартылған арнайы қорлар мен банктер жүргізетін болады. Жобаларды жүзеге асырудың негізгі құрамдас бөлігі Қытайдың экспортын кеңейту және оның дамымаған аумақтарының экономикалық әлеуетін арттыру үшін көлік инфрақұрылымын жаңғырту болып табылады. Осылайша, «Бір белдеу, бір жол» тұжырымдамасының негізгі мақсаттарының бірі – Қытайдың орталық және батыс аймақтарын дамыту болып табылады.

Қазақстанда мұнай-химия өндірісін дамыту үшін барлық қажетті құрамдас бөліктері бар: шикізаттың үлкен көлемі (мұнай және газ), халықаралық деңгейдегі технологиялар мен жабдықтар кешені, мұнай-химия өнімдеріне нақты сұраныс. Республикада мұнай-химия өндірісінің дамуын тежейтін негізгі факторлар – көмірсутегі шикізатын өңдеуге қажетті қуаттардың жоқтығы, мұнай-газ өңдеу және мұнай-химия кәсіпорындарындағы ескірген технологиялары болып табылады.

Әдебиеттер

Дауренбекова А. (2020) Жібек жолының экономикалық белдеуі: Қазақстанның дамуы үшін жаңа мүмкіндіктер. URL: <https://www.inform.kz/>

Егоров О.И., Чигаркина О.А. (2015) Қазақстан Республикасының мұнай-газ саласын жаңғыртуудың үйымдастыруышылық экономикалық аспекттілері және оларды қазіргі жағдайда шешу жолдары // Мұнай және газ. – №4. – 2015, 41-50 б.

Нурсеитов А., Комекова А., Мукушев К. (2020) Қазақстанның көлік-логистикалық кешені мен Жібек жолының экономикалық белдеуін ұштастыру. URL: <http://transexpress.kz/ru/magazines.php?id=1132&edition>

Қазақстан Республикасы Үкіметінің “Қазақстан Республикасының газ секторын дамытудың 2030 жылға дейінгі тұжырымдамасын бекіту туралы” №1275 Қауымсызы (2020), 2014 жылғы 5 желтоқсан URL: <http://https://nomad.su/>

Сыдыков Н.А. (2014) Қазақстан Республикасының мұнай-газ кен орындарындағы ілеспе газды көдеге жаратудың жай-күйі, перспективалары және бағыттары // Қазақстан-Спектр. – №2. – 2014, 53-60 б.

Сыроежкин С. (2020) Қазақстан мен Қытай: соңғы уағдаластықтарды талдау. URL: <https://time.kz/articles/ugol/2016/11/07/kazakhstan-i-kitaj-analiz-poslednih-dogovorenostej>

Қазақстанда қанша мұнай (2020) бар. URL: <https://kioge.kz/ru/glavnaya/11-press-tsentr/novosti/740-skolko-nefti-v-kazakhstane>

Assel G. (2021) Unpacking Sino-Central Asian engagement along the New Silk Road: a case study of Kazakhstan. URL: JapanCorrespondenceassel.bitabar@gmail.com

Comparative (2020) characteristics of traditional and logistic management approaches. URL: https://studref.com/436331/logistika/sravnitelnaya_harakteristika_traditsionnogo_logisticheskogo_podhodov_upravleniyu

Feng B. (2015) Chinese logic of global development. – China Publishing Group, 2015.

Logistic (2020) concept in the business activities of the organization. URL: <http://www.transportguide.ru/trguides-1268-6.html>

Strategy: (2020) competitiveness of the transport industry in the context of the revival of the New Silk Road. URL: <https://transexpress.kz/>

The development (2020) of the Silk Road transport and logistics infrastructure was discussed at an international conference. URL: <https://24.kz/ru/news/social/item/263578-razvitiie-transportno>

The Silk Road: (2020) problems and development prospects in the context of the EAEU. URL: <https://www.researchgate.net/>

Yuan M. (2020) Construction of the 21st Century Sea Silk Road and Sino-ASEAN New Trade and Economic Cooperation. URL: <https://books.google.ru/books?id=uf9BDwAAQBAJ>

References

Daurenbekova A. (2020) Ekonomicheskij poyas Shelkovogo puti: novye vozmozhnosti dlya razvitiya Kazahsta-na [Economic belt of the Silk Road: new opportunities for the development of Kazakhstan]. URL: <https://www.inform.kz/>

Egorov O.I., Chigarkina O.A. (2015) Organizacionno-ekonomicheskie as-pekty modernizacii neftegazovoj otrassli Respublikи Kazahstan i puti ih resheniya v sovremennyh usloviyah [Organizational and economic aspects of the modernization of the oil and gas industry of the Republic of Kazakhstan and ways to solve them in modern conditions] // Neft' i gaz, 2015, №4. S. 41 – 50.

Nurseitov A., Komekova A., Mukushev K. (2020) Sopryazhenie transport-no-logisticheskogo kompleksa Kazah-stana i Ekonomicheskogo poyasa SHelkovo-go puti [Coupling of the transport and logistics complex of Kazakhstan and the Silk Road Economic Belt]. URL: <http://transexpress.kz/ru/magazines.php?id=1132&edition>

Postanovlenie (2020) Pravitel'stva Respublikи Kazahstan ot 5 dekabrya 2014 goda №1275 «Ob utverzhdenii Kon-cepcei razvitiya gazovogo sektora Respublikи Kazahstan do 2030 goda» [Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated December 5, 2014 No. 1275 “On Approval of the Concept for the Development of the Gas Sector of the Republic of Kazakhstan until 2030”]. URL: [https://nomad.su/](http://nomad.su/)

Sydykov N.A. (2014) Sostoyanie, perspektivy i napravleniya utilizacii poputnogo gaza na neftegazovyh mes-torozhdeniyah Respublikи Kazahstan [Status, prospects and directions of associated gas utilization at oil and gas fields of the Republic of Kazakhstan] // Kazahstan-Spektor, 2014, №2. S. 53 – 60.

Syroezhkin S. (2020) Kazahstan i Kitaj: analiz poslednih dogovorenno-stej [Kazakhstan and China: analysis of recent agreements]. URL: <https://time.kz/articles/ugol/2016/11/07/kazakhstan-i-kitaj-analiz-poslednih-dogovorenostej>

Skol'ko nefti (2020) v Kazahstane [How much oil in Kazakhstan]. URL: <https://kioge.kz/ru/glavnaya/11-press-tsentr/novosti/740-skolko-nefti-v-kazakhstane>

Assel G. (2021) Unpacking Sino-Central Asian engagement along the New Silk Road: a case study of Kazakhstan. URL: JapanCorrespondenceassel.bitabar@gmail.com

Comparative (2020) characteristics of traditional and logistic management approaches. URL: https://studref.com/436331/logistika/sravnitelnaya_harakteristika_traditsionnogo_logisticheskogo_podhodov_upravleniyu

Feng B. (2015) Chinese logic of global development. – China Publishing Group, 2015.

Logistic (2020) concept in the business activities of the organization. URL: <http://www.transportguide.ru/trguides-1268-6.html>

Strategy: (2020) competitiveness of the transport industry in the context of the revival of the New Silk Road. URL: <https://transexpress.kz/>

The development (2020) of the Silk Road transport and logistics infrastructure was discussed at an international conference. URL: <https://24.kz/ru/news/social/item/263578-razvitiie-transportno>

The Silk Road: (2020) problems and development prospects in the context of the EAEU. URL: <https://www.researchgate.net/>

Yuan M. (2020) Construction of the 21st Century Sea Silk Road and Sino-ASEAN New Trade and Economic Cooperation. URL: <https://books.google.ru/books?id=uf9BDwAAQBAJ>

L. Kuanova^{1*}, N. Shirazi², R. Doszhan¹

¹Al-Farabi Kazakh national university, Kazakhstan, Almaty

²Hamad Bin Khalifa university, Qatar, Doha

*e-mail: kuanova.laura@kaznu.kz

THE CROWDFUNDING PLATFORM AS A TOOL FOR ISLAMIC SOCIAL FINANCE'S IMPLEMENTATION

Islamic social finance is becoming discussed direction, social financial tools of have been implemented for poverty and hunger alleviation in society for more than a thousand years. While financial technology is one of the most important innovations developing at the swift-speed, partly driven by information technology and favorable regulation.

The paper aims to research the role of financial technology in solving social challenges in the country through Islamic social instruments. The authors have studied financial indicators and the effectiveness of the crowdfunding platform implementation for zakat collection. Nowadays, a lack of studies on Islamic social finance direction in academics increases the relevance of the article, which contains theoretical aspects and provides practical recommendations for crowdfunding platform integration.

The methodology of the study is based on the estimation of the crowdfunding platform's financial plan, cash-flow revenue, and financial indicators for realistic and optimistic scenarios blockchain technology based and without blockchain. The assessment of the Islamic finance social tools' effectiveness demonstrates, that the crowdfunding platform elaboration is effective for overcoming social challenges. Specifically, the authors explored the socio-economic effectiveness in the form of saving the state resources for targeted social assistance to population. Furthermore, it was suggested, that crowdfunding platform elaboration is the way for Islamic social finance promotion and financial technological advancement in the country.

Key words: Islamic social finance, zakat, a crowdfunding platform, social effectiveness, financial technology.

Л. Куанова^{1*}, Н. Ширази², Р. Досжан¹

¹Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²Хамад Бин Халифа университеті, Қатар, Доха қ.

*e-mail: kuanova.laura@kaznu.kz

Краудфандинг платформасы исламдық әлеуметтік қаржыны имплементациялау құралы ретінде

Исламдық әлеуметтік қаржы кеңінен талқыланатын бағытқа айналуда, әлеуметтік қаржы құралдары қоғамдағы кедейлік және аштықпен құрсесу үшін мың жылдан астам уақыт бойы қолданылып келген. Сонымен қатар, қаржылық технологиялар жылдам дамып келе жатқан маңызды инновациялардың бірі болып табылады, бұл ішінәра ақпараттық технологиялар мен қолайлы құқықтық реттеумен байланысты.

Ұсынылып отырған мақаланың мақсаты – исламдық әлеуметтік құралдарды қолдана отырып, елдегі әлеуметтік мәселелерді шешудегі қаржылық технологиялардың рөлін зерттеу. Авторлар зекет жинауға арналған краудфандинг платформасын енгізудің қаржылық көрсеткіштері мен тиімділігін зерттеді. Қазіргі уақытта академиялық салада исламдық әлеуметтік қаржы бағыты бойынша зерттеулер тапшылығы ұсынылып отырған мақаланың өзектілігін арттырады. Мақалада теориялық аспектілермен қоса краудфандингтік платформаны жүзеге асыру бойынша практикалық ұсыныстар берілген.

Зерттеу әдістемесі краудфандинг платформасының қаржылық жоспарын, ақша ағындарын, кірістерді және қаржылық көрсеткіштерді есептеп бағалауға негізделген. Краудфандингті іске асырудың реалистік және оптимистік сценарийі бойынша блокчейн технологиясына негізделген және блокчейнсyz есептегу жүргізлген. Исламдық қаржыландырудың әлеуметтік құралдарының тиімділігін бағалау нәтижесі краудфандингтік платформаны өзірлеудің әлеуметтік мәселелерді еңсерудегі тиімділігін көрсетті. Атап айтқанда, авторлар халықта атаулы әлеуметтік көмек көрсету үшін жұмысалатын мемлекеттік ресурстарды үнемдеу арқылы пайдада болатын әлеуметтік-экономикалық тиімділікті зерттеді. Оған қоса, краудфандинг платформасын имплементациялау

елдегі исламдық әлеуметтік қаржыны ілгерілету және қаржылық технологияларды дамыту жолы болып табылатыны жөнінде болжам жасалды.

Түйін сөздер: исламдық әлеуметтік қаржы, зекет, краудфандинг платформасы, әлеуметтік тиімділік, қаржылық технологиялар.

Л. Куанова^{1*}, Н. Ширази², Р. Досжан¹

¹Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

²Университет Хамад Бин Халифа, Катар, г. Доха

*e-mail: kuanova.laura@kaznu.kz

Краудфандинговая платформа как инструмент имплементации исламских социальных финансов

Исламские социальные финансы становятся широко обсуждаемым направлением, инструменты социального финансирования применяются для борьбы с бедностью и голодом в обществе уже более тысячи лет. В то время как финансовые технологии являются одним из наиболее важных нововведений, развивающихся со стремительной скоростью, частично обусловленной информационными технологиями и благоприятным регулированием.

Целью статьи является исследование роли финансовых технологий в решении социальных проблем в стране с помощью исламских социальных инструментов. Авторы изучили финансовые показатели и эффективность внедрения краудфандинговой платформы для сбора закята. На сегодняшний день существует недостаток исследований в направлении исламских социальных финансов в академической среде, что повышает актуальность статьи, которая содержит теоретические аспекты и дает практические рекомендации по интеграции краудфандинговой платформы.

Методология исследования основана на расчете и оценке финансового плана, доходов, денежных потоков и финансовых показателей краудфандинговой платформы для реалистичного и оптимистичного сценариев с двумя возможными вариантами реализации, с использованием технологии блокчейн и базового варианта. Оценка эффективности социальных инструментов исламских финансов продемонстрировала эффективность разработки краудфандинговой платформы в преодолении социальных проблем. В частности, авторы исследовали социально-экономическую эффективность в виде экономии государственных ресурсов на адресную социальную помощь населению. Более того, было предположено, что имплементация краудфандинговой платформы является путем продвижения Исламских социальных финансов и развития финансовых технологий в стране.

Ключевые слова: исламские социальные финансы, закят, краудфандинговая платформа, социальная эффективность, финансовые технологии.

Introduction

Nowadays, political conflicts and biological crises forced almost all countries of the world to face the challenges of economic development. There is an urgent need to attract financing to overcome the deepening economic crisis on the one hand, and to achieve the United Nations sustainable development goals (UN SDGs), the guideline of which is “leave anyone behind”, on the other hand (Kuanova et al., 2021). There is a relationship between economic growth and social inequality, according to many studies (Lord, 2018) (Kalmakova et al., 2021). 17 UN SDGs encompass human’s life every aspect and well-being by focusing on 169 targets.

The Islamic finance industry has been affected less than the conventional financial industry in the recent financial crisis because of the real-asset-based and risk-sharing guiding principles of Islamic finance (Al-Zumai and Al-Wasmi, 2016) (Shirazi,

Kuanova, Ryskulov, et al., 2021). The Islamic finance's philosophy based on protection the most important issues of a human, such as life, faith, reason, wealth and posterity (Moyer and Hedden, 2020) (Kuanova et al., 2021). That is Islamic finance and the UN SDGs in strong connection to promoting and supporting social justice and poverty eradication, food security, healthy lives, and a peaceful society.

Nowadays, Islamic social finance is becoming discussed direction, even though social financial tools of Islamic finance have been implemented for poverty and hunger alleviation in society for more than a thousand years, the number of studies and research are very limited.

Furthermore, Islamic finance promotes social and economic rights and opportunities expansion with the help of social instruments: Zakat – alms-giving, Sadaqah – voluntary, and Waqf – endowment (Shirazi, Kuanova and Zhuparova, 2021). These Islamic financial social instruments are linked

with philanthropic giving but have financial and investment features along with social (Zarka and Shirazi, 2017). Zakat is an obligatory payment from income, which is the third of the five main religious pillars of Muslims. Waqf is concerned with charitable giving, the opportunity to invest in the form of an endowment trust (Chartered Institute for Securities & Investment, 2018). The investment is done from the endowment of waqf to the real-asset-based Islamic compliance projects and the profit of the implemented project is used by the charity. The waqf model is the mechanism of the activation of the investment area, as well as the social charity sphere. Moreover, sadaqah means giving without waiting for a return. Described social tools of Islamic finance are utilized for education and healthcare provision, infrastructure development, and support social welfare.

The social nature of Islamic finance and its social tools play a vital role in achieving the UN SDGs and providing social stability, which is important in periods of crises and political instability across the world. Considering the rapid growth of financial technology and the prospects of using technological decisions in promoting Islamic social finance, which has perspectives in solving social problems of the society in the country, the authors have offered the mechanism in the form of a crowdfunding platform for implementation in the activity of Zeket foundation of Kazakhstan.

Literature Review

The majority of the population of Kazakhstan, 70.2% or 13.159 million people are Muslim, by official data. However, there is single religious association in Kazakhstan, called Spiritual Administration of Muslims of Kazakhstan (SAMK), which is a non-profit organization. (www.cia.gov. 2018) According to the SAMK, the main purpose of the administration is the promotion and propagation of the religion of Islam, providing the correct expansion of Islam in the country, contributing to the saving of the Shariah canons in religious organizations, solving religious Muslims' problems through authorized delegates in the regions, training specialists in for teaching the population, establishing a connection with foreign religious organizations, associations, educational institutions. Furthermore, SAMK is also responsible for the religious literature, textbooks, and necessary publications development. (www.muftiyat.kz) There is a legislative framework for guiding SAMK's activities: first is the Constitution of the Republic

of Kazakhstan, then, the Civil Code, the Law of the Republic of Kazakhstan "On religious activity and religious associations", the Law of the Republic of Kazakhstan "On Non-commercial Organizations", others (Obaidullah and Shirazi, 2017).

Figure 1 illustrates that the SAMK institutional management structure is complicated, and zakat collection and distribution are carried out within the framework of the Zeket foundation, which is the main in the country for the Muslim population.

There are website and mobile application of the foundation, both platforms generate general information about zakat, information about the foundation, and its principles of activity. There is given the contact of the specialist in the zakat foundation, for a consultation interested zakat payment persons on the website of the foundation. The foundation has official bank accounts for the transfers on the website and in the application, also there is an option in Kaspi Bank and Halyk Bank applications for zakat or sadaqah payment.

It must be noted, that there is own base of needy people in the foundation. And the foundation under the process of developing the centralized database. The centralized database's purpose is forming the social assistance reports, containing information of the frequency in tear/month, amount, and form the assistance of a person. It is a way for avoiding speculation among people who requested social assistance.

Unfortunately, there is a lack of information on the collected and distributed zakat and sadaqah by the foundation. Available data from open sources only for 2011-2012 were provided by Shirazi and for 2018 given by Zeket foundation. As can be seen from Table 1, the average social assistance amount is 5 012 tenge per family.

The financial technology's role cannot be underestimated in the development process of financial industry. This is one of the most important innovations developing at the speed of swift-speed, partly driven by information technology and favorable regulation. The financial industry is undergoing restructuring by reducing costs, improving the quality of financial services and strengthening a stable financial system. There is financial industry's restructuring the by cutting costs, the financial services quality improvement, and the stable financial system advancement. The investment for fintech development has grown, more than 10 times, from 9 billion US dollars (2010) to 105 billion US dollars (2020) for ten years (Statista.com, 2021).



Figure 1 – Zakat management Institutional structure in Kazakhstan
Note – compiled by the authors

Table 1 – Zeket foundation's social assistance amount

Period	2011-2012	2018	2019*	2020*
Total social assistance amount (thousand tenge)	52 682	288 780	424 928	2 836 076
Families received social support from the foundation	-	55 620	73 000	297 000

Note – Source (Obaidullah and Shirazi, 2018) www.zeketonline.com www.muftyat.kz
 * calculated based on the average financial assistance per family for the given year and the square meter price of housing

The first element is fintech startups, that are formed from new firms' payment systems development, wealth and asset management instruments, lending tools, and capital market companies. The system's second element is providing a regulatory framework. Conventional financial institutions are the central driver fintech system because financial institutions develop technological platforms for customers.

Financial customers, individuals, and organizations are the fintech system's next element of the system. The fintech system is defective without

technology implementors, who are ensure the essential technological solutions, big data analytics, developers of the cryptocurrency and social media (Lee and Jae, 2018). The role of the government and banks, financial institutions is essential in fintech development and as well as poverty reduction (Ozili, 2018). The framework of the players is illustrated in Figure 2.

The average financial literacy rate is 80%, according to the data of the Agency for regulation and development of the financial market (ARKRDFM), and the number of devices of active

cellular subscribers are 14.7 million in Kazakhstan. Furthermore, the rank is 77 of 131 in fintech area, and country's implementation of innovation input is 66, which is more than outputs – 94 (GII, 2020). Also, Kazakhstan's rank is 27 with 29.1 score of

64 according to the Global Islamic Fintech (Dinar Standard, 2021). The role of Astana International Financial Centre is important, particularly its Islamic finance and Fintech Hubs, for technological ad financial development.

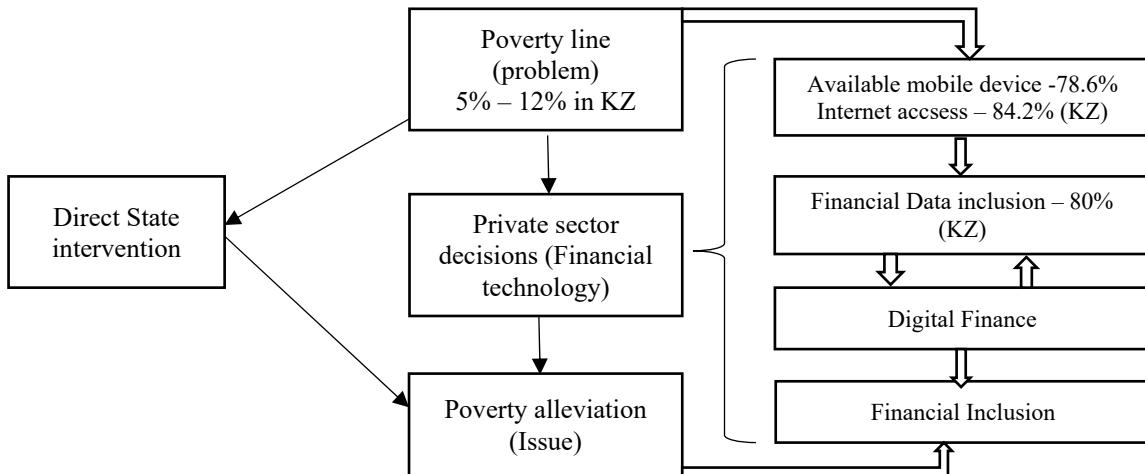


Figure 2 – The framework of the State's and Banks' role in fintech development and poverty reduction
Source: (Ozili, 2018), (ARKRDFM, 2020)

As can be seen, the country has a favorable landscape for financial technological development, especially, from the Islamic financial perspective. It is well-known fact, that fintech is a driver instrument of Islamic finance advancement (Oseni and Ali, 2019). The transparency of the transactions, including zakat collection and distribution, is provided through blocks, which form the blockchain. There is an opportunity to increase the effects of the Islamic social instruments provision, and to reduce transactions' costs and time.

There are number of studies investigated the fintech impact on Islamic finance, also the blockchain technologies capacity in providing Shariah compliance by Oseni, Ali, and Mohamed (Oseni and Ali, 2019) (Mohamed and Ali, 2018). The study of Islamic finance prospects of Shirazi and Kuanova shows, that 84.38% of respondents among Islamic finance experts and professionals in Kazakhstan are confident that financial technologies are Shariah compliant. It was assumed by research in Islamic finance, that fintech contributes Islamic financial inclusion, furthermore reduces the financial intermediation cost for Islamic financial organizations (Shirazi, Kuanova, Ryskulov, et al., 2021).

It is clear, that nowadays the global landscape of Islamic social finance needs improvement. Islamic Social Financial instruments have a successful implementation rich history in various countries, but their application is extremely complex, solving problems related to computations, weak collection mechanisms and inefficacious distribution channels. Zakat payers' and waqf donors' justifiable skepticism can find the solution through advances in technology, such as blockchain.

The pandemic crisis has affected the Islamic financial sector less than other industries, and the last year was substantial in new business model development and customer service improvements through digitalizing financial services. It is noteworthy that investment in Islamic fintech is 4.93 billion US dollars.

There are strong messages of capacities, the digitalization of Islamic financial institutions and increase social of finance are among them. There are successful cases samples: SadaPay (Islamic fintech in Pakistan), which is a mobile wallet for providing payments from 45 countries; Qatar Islamic Bank's mobile application; Malaysia's e-government service provider has established an Islamic finance subsidiary to provide Islamic finance leasing and

other lending activities; Al Rayan Investment in Kazakhstan within AIFC plans to built a digital bank focused on Islamic financial products development.

Thereby, the integration of fintech in Islamic financial services has been rising, including the Islamic finance digitalization and the issue of Sukuk related to fintech. This is a capacity for fin-technological companies and Islamic financial organizations to carry out activities and services, providing investors with Islamic financial products and more opportunities for investment (Sagiyeva and Kuanova, 2019).

Unfortunately, there is a limited number of research and international data on Islamic financial technologies, as Islamic financial services direction is relatively new. Thus, there are theoretical and practical prospects for research and practice.

Kazakhstan has 6 crowdfunding platforms, according to the data of the Cambridge Centre of Alternative finance, while only 1 of the 6 is a domestic platform. The alternative finance volume per capita in Kazakhstan is 4.76 USD.

One of the forms of technological solutions for Islamic social finance promotion is crowdfunding development. Crowdfunding is a way for financing the project collectively in which funding for new product creation is collected from donors. The donors receive newly created goods or services in return. The crowdfunding platform is a specialized Internet resource that is used for crowdfunding businesses and social projects. In the context of Islamic finance, the guiding principles for crowdfunding platforms must be the Shariah-compliant, which is the prohibition of interest debt (riba) based crowdfunding models. The equity-based crowdfunding model must meet the requirements of Shariah. The real-estate crowdfunding model has a low level of shariah-compliant risk. The Islamic finance social effects growth is implemented by donation-based crowdfunding. The donation-based model of crowdfunding is permissible by Shariah for social assistance and charity.

The practical significance and applicability of the paper are in practical recommendations development for the crowdfunding platform elaboration, which can be a guide for further crowd platforms and fintech in the country. It also assists to increase the population's awareness of Islamic social instruments – zakat and sadaqah. Furthermore, the results of the paper allow to rise transparency and, the trust of the donators and, consequently the zakat collection amount in the country.

The crowdfunding platform implementation will serve as a tool for financing social projects and

increase transparency and population trust in the zakat institution and zakat foundation of the country. The target crowdfunding platform's consumers are the socially vulnerable population and families with low income, who leave under the national poverty line, under 1.90 US dollars per day. The leading issue of the zakat and sadaqah collection low level by Zeket foundation is the donators' distrust for the targeting funding. According to the survey of 1374 respondents from 18 to 60 and over, it was found that 71 % of respondents do the charity without intermediaries, while according to the Atameken business survey 77 % of respondents do not trust the intermediaries (Shirazi, Kuanova, and Zhuparova, 2021).

Methodology

The crowdfunding platform elaboration recommendations' scientific and practical significance in the context of Islamic social finance are indisputable. It is composed from supplementing the theory of Islamic finance with experience of social finance advancement through financial technologies in developing countries. The proposed platform's most important advantage the authors see in Kazakh, Russian and English languages operation, for expanding the circle of users in of Kazakhstan, and in Central Asian countries.

The authors believe, that study of the Islamic Financial social tools' effectiveness and the crowdfunding platform elaboration can contribute to country's strategic goals implementation.

The article's result the crowdfunding platform and implementation of the Islamic finance social tools can be used on multiple levels:

a) Government (state) level, for the social and economic policy advancement, for reducing the population who lives under the poverty line, for reducing the state spending from the budget for the "targeted social assistance";

b) SAMK administration level, for ensuring the zakat and sadaqah collection and distribution transparency, the platform provides funds using and the obtained results' transparency;

c) socially vulnerable segments of the population, for the capacity to apply for social aid, and increase the level of life.

The economically active population of the country is 83.1% of the total socially responsible population, by Bureau's of National Statistics official data. Furthermore, an active Internet user rate is 80% of the population, and 87.4% are computer competent. According to our assessment,

70% of the economically active Muslim population is able do social assistance to the needy and use this data for further estimations. Moreover, the authors assessed the social effectiveness of crowdfunding platform in zakat and sadaqah collection, using available statistical data. The research of Shirazi, Obaidullah, and Kuanova investigated that a potential zakat collection for Kazakhstan is 1.97% of GDP is (Shirazi, Kuanova, Ryskulov, et al., 2021) (Obaidullah and Shirazi, 2015).

The authors prepared the feasibility study crowdfunding platform elaboration for the Islamic

Finance's social functions realization, including preparation of the technical specification, and the business plan for the crowdfunding platform effectiveness assessment.

The research is drawn based on the methodology of designing the crowdfunding platform elaboration for social projects in the country and providing the monitoring, analysis, and further distribution service to sponsors and donors. It is recommended to integrate the crowd platform in Zeket and charity foundation activity, as the main and authoritative foundation for doing charity among Muslims.

Table 2 – Canvas of Crowdfunding platform model

Partners	Activities	Value Proposition	User Relations	User Segment
Charity foundations Islamic financial organizations the State	attraction donators social activity promotion - Islamic finance's social tools promotion (zakat, waqf, sadaqah) - transparency provision - ensuring distribution reports	- fundraising social projects' platform - public awareness platform increasing - needy and poor people database	- instructions for applicators -donators instruction -contacts and communications with zakat expert	Initiators -needy people -poor people -donators -sponsors - the SAMK -Zeket foundation
	Key resource		Channels	Backers - donors - sponsors -Islamic financial organizations
	IT-platform, blockchain integrated, payment systems		-Website - the SAMK administration -Imams of the Mosques -Mass-media -Associations/Unions - Social networks	
Cost Structure		Revenue Streams		
- IT platform development - Support - Payment system and processing - Promotion		- collection of zakat - collection of sadaqah - investment by waqf		
Note – compiled by the authors				

Table below shows the model structure of crowd platform, the main purpose of providing transparency and the population's trust growth, which led to increase of zakat collection and, reduce the number of needy people, consequently. The authors assume that transparency will be provided by blockchain technology, for collected information security of transactions. Moreover, the instrument that provided transparency is a complete report of the collected and distributed charity amount. According to the crowd platform's proposed plan, the platform support, processing, and promotion costs will be covered by the zakat collection, because it is not a commercial project.

The input data for the platform elaboration:

1. the First year is for crowdfunding platform elaboration;

The second year is for completing the elaboration of ready-made modules for project registration (MVP – minimum viable product), payment system integration;

2. The starting platform activity is the second year, through a ready-made and complete system;

3. The 6 months of the second year are for refining the crowdfunding system with the testing model on social projects and charity collections.

4. From the fourth year it is planned implementation the waqf system, which will

provide the sadaqah amount (not zakat) used for Shariah-compliant investment projects, and profit for distributing generated income to charity.

5. For facilitating the platform and explaining its transparency among the population, the channels such as mosques (hutbas) for rural areas, Zeket fund's promotion channels, and social media channels will be used.

6. By the plan is considered to use 2 units of administration staff from the Zeket foundation administration.

The following capital expenditures are planned for web-platform elaboration: registering applications, the collections in real-time transparency, including the waqf-chain development:

Table 3 – The capital expenditures of crowdfunding platform

Crowdfunding system modules	Price, tenge
Design of multi-page platform	1 000 000
Server-domain	300 000
System development and programming	1 000 000
testing of software	1 000 000
payment system integration	750 000
Computers 2 units	360 000
Software	190 000
Total	4 600 000
Notes:	
1. compiled by the authors	
2. price for January, 2022	

According to the estimation, the required time for platform elaboration and development is at three months at least, there is a need for a professional programmer, professional engineer, tester of the program, payment system integrator, and designer involvement. The authors suggest elaborating a platform by the cash proceeds' automatic visualization in real-time installation. Considering modules are preliminary and can be improved in cooperation with the developers' team. There are the platform's pages and options in Table 4:

The financial statements forecast was compiled for 5 years. The financial statements have been projected from the following:

1. Forecast of the income statement;
2. Projection of the cash-flow;
3. Financial indicators analysis;
4. Estimation of the socio and economic effects of the crowdfunding platform.

Table 4 – Modules and systems of crowdfunding platform

Platform's modules and systems	
1	main page, information about foundation, goals and aims, information about zakat and charity
2	on-line zakat calculator page
3	application for assistance and support system
4	donors and sponsors registration page
5	payment system
6	account management and data base
7	collection and distribution reports
8	Statistics, data
9	Newsfeed
10	Forum and chart
11	System of project tracking
12	investment by waqf
13	social projects realization reports (submitted in the system)

Note – compiled by the authors

The estimation of the forecasts and the financial indicators analysis are given for two crowd platform options – first, without using blockchain technology, but by providing transparency in real-time for users, it is technically feasible. The second option is a crowdfunding platform with the implementation of blockchain technology. The estimated cost difference for the development and integration of two options of the platform is thirteen times. There has been estimated the general expenditure for the basic platform – 4.6 million tenge, while blockchain-based – 60 million. The reason of high cost of blockchain-based platform is underdevelopment of the blockchain in Kazakhstan, also it requires more time.

As Islamic social finance is directed at society's social improvement, the platform implementation is not a commercial project. It will positively affect the zakat and activity collection of the Zeket foundation of the SAMK. Furthermore, the realization of the platform affects to increase in population trust and awareness, and as a result collection amount. The platform's support and supply costs will be covered by collected zakat and sadaqah. According to Shariah, the one of the eight of the zakat specified for zakat collectors, distributors and administrators (Ali, 2015).

The forecasted revenues of the platform are based on the assessed total zakat collection by the foundation in 2020, which is 2 836 million tenge. The authors assessed the crowdfunding platform implementation's impact and financial indicators in

the zakat collection, without assessment of the zeket foundation's general activity. Thus, the amount of revenue is expected for growth rate, and the expected additional expenditure costs for technical and platform administrative support.

Managing social impact and social outcomes is a very important but challenging task. There are more than 100 approaches for estimating the social-economic effectiveness, and effects in the world. The road map of the assessment of the social-economic effectiveness of the platform:

- Identification the goals and direct beneficiaries of the platform implementation. The goal required be clearly defined in the form of quantifiable goal and formulated by the socially significant result.

- The platform determining by the social investments category. The results of the platform realization are saving public resources.

- The platform's social outcomes and effects must be expressed in the cost form, that is public resources saving through provision by food baskets needy people from the sources of Islamic financial institutions.

- Forecast assessment the social and economic results values of the platform, forecast of financial revenues, and financial indicators analysis.

- Assessment of the platform's social achievements, which must be expressed in cost units, by the average period of the social assistance provision, the one month or year assistance cost per person.

- The complete cost assessment: the activities list, the activity realization expenses, the platform management expenses, and overall costs.

- Estimation of the platform's socio-economic effectiveness.

The social and economic effectiveness is estimated by formula:

Social and economic effectiveness = Present value of the result / Present Value of the costs

The considered approach of the social-economic effectiveness assessment of the projects allows forecasting for 5 years, assesses the project implementation impact and effects, and finds the effectiveness by units, like cost (tenge), people number, finance saving (tenge) for the future period.

The authors assume that by integration of the crowdfunding platform into the Zeket foundation can resolve the distrust and transparency problems. The technological instrument allows to track the final result. The people involved in the charity targeting platform are minimal, the cost for serving also is minimized.

Results and Discussion

According to the results of the study, the authors estimated the crowdfunding platform integration effectiveness and performance in Zeket foundation's zakat and charity collection in two options: realistic plan and optimistic plan. The realistic scenario is forecasted on the basis of the assumption the gradual charity collection increase by 50% from the benefactors who suport directly needy people, 71% of unsatisfied of transparency, they are potential donors. Notably that 63.8% of the people are agree to do charity through the transparent application with the option for choosing the charity direction and seeing the donation result, according to a study by Shirazi, Kuanova, and Zhuparova. (Shirazi, Kuanova, and Zhuparova, 2021).

Table 5 – Comprehensive revenues forecast statement for 5 years by realistic scenario, million tenge

Comprehensive revenues forecast statement	1 Year	2 Year	3 Year	4 Year	5 Year
Revenue	0	1 212.84	1 394.77	1 745.78	2 062.17
Transfer fees	0	24.26	27.90	34.92	41.24
Gross revenue	0	1 188.58	1 366.87	1 710.87	2 020.92
expenses of distribution	1.30	1.30	1.30	1.30	1.3
promotion and advertising of platform	1.00	1.0	1.0	1.0	1.0
Administrative expenses	4.74	4.74	4.74	5.15	5.15
Internet and communication	0.24	0.24	0.24	0.24	0.24
Unexpected expenses	0.45	0.45	0.45	0.45	0.45
Salary	3.60	3.60	3.60	3.96	4.96
Individual income taxes	0.45	0.45	0.45	0.50	0.50
Revenue before depreciation EBITDA	-6.04	1 182.54	1 360.83	1 704.42	2 014.48

Table continuation

Comprehensive revenues forecast statement	1 Year	2 Year	3 Year	4 Year	5 Year
Amortization	0.46	0.46	0.46	0.46	0.46
Before tax	-6.5	1 182.08	1 360.37	1 703.96	2 014.02
Tax	0	0	0	18.43	28.36
Net revenue	-6.5	1 182.08	1 360.37	1 685.53	1 985.66
Note – compiled by the authors					

The feature of the platform's financial flow forecast is spending generated flow to the social assistance and platform servicing and supply. The generated profit from the projects is planned from the fourth year and also will be used for charity.

Following table demonstrates the forecast of cash flow for 5 years based on realistic scenario.

The financial statements have been prepared by using international standards for financial reporting. The assessed financial indicators of the platform elaboration approve the crowdfunding platform integration probability in the Zeket foundation's zakat collection. The general expenditures without blockchain technology, which are underdeveloped

in the country these days, will be affected by the rapid increase of charity collection and covering applications.

There is given the optimistic, where the authors assume the positive effect of the crowdfunding platform integration on the collection amount from the first year of implementation, and the peak growth is assessed in the second year. In this case, the authors forecasted the increase from 71% of sponsors who provide support directly to needy, and also from other non-governmental charitable organizations philanthropists (7%), because using the fintech for doing charity provides transparent and targeted.

Table 6 – Cash flow forecast for the 5 years, realistic scenario, million tenge

Cash flow forecast	1 Year	2 Year	3 Year	4 Year	5 Year
Operational (CFO)					
Transaction income	0	0	0	0	0
Additional services	0	0	0	141.80	141.80
fund's share sale Income	0	0	0	0	0
Payment to suppliers	(1.99)	(26.25)	(29.89)	(36.91)	(43.23)
Salary	(3.6)	(3.6)	(3.6)	(3.96)	(4.96)
Individual income tax	(0.45)	(0.45)	(0.45)	(0.50)	(0.50)
Income Tax	0	0	(0)	(18.43)	(28.36)
VAT	0	0	0	0	0
Net cash from operational activities	(6.04)	(30.30)	(33.94)	82.01	65.75
Investment Activities (CFI)					
Computers	(0.36)	0	0	0	0
Software	(0.19)	0	0	0	0
Crowdfunding platform elaboration	(4.05)	0	0	0	0
Net cash used in investment activities	(4.6)	0	0	0	0
Financial Activities (CFF)					
Contribution to equity	0	0	0	0	0
Contributions, donors and investors	0	1 212.84	1 394.77	1 603.98	1 920.36
Cash outflow of financial activities	0	(25.70)	(33.94)	82.01	65.75
Funding projects	0	(1 187.14)	(1 360.83)	(1 685.99)	(1 986.12)

Table continuation

Net cash used in financing activities	0	0	0	0	0
<i>Net increase (decrease) in cash</i>	(4.6)	0	0	0	0
Cash and cash equivalents, beginning of period	4.6	0	0	0	0
Cash and cash equivalents	0	0	0	0	0
Note – compiled by the authors					

Table 7 – Crowdfunding platform elaboration financial analysis, realistic scenario

Indicators	Value, million tenge
Contributing to equity	4,6
including:	
Capital expenditures	4,6
Operational expenses	0
Revenue (for 5 years)	6 415,56
EBITDA (for 5 years)	6 262,27
EBIT operational profit* (for 5 years)	6 260,43
Net profit* (for 5 years)	6 202,53
Payback period	1 month
PV (for 5 years)	4 931,74
NPV (for 5 years)	4 927,14
PI Profitability Index	1072
IRR (for 5 years)	1495
Note – compiled by the authors	

The crowdfunding platform implementation optimistic scenario is based on forecast of 40% more funding from the charity from the second year, than in first year, 2 836 million tenge. And also 40% of the funding from 71% of the sponsors, directly do charity. It is expected attracting financing 20% more every year from second year of the implementation. There is planned investment half of the finance collected to the Shariah-compiled projects through Islamic financial organizations from the fourth year.

The authors estimated another scenario of a crowdfunding platform based on blockchain technology; this solution requires inviting foreign IT developers. The platform elaboration will cost 60 million tenge, according to the commercial offer. (Offer for 09.2021).

Table 8 – Financial analysis of crowdfunding platform integration by optimistic scenario

Indicators	Value, million tenge
Contributing to equity	4,6
including:	
Capital expenditures	4,6
Operational expenses	0
Revenue (for 5 years)	16 274,07
EBITDA (for 5 years)	15 923,62
EBIT operating profit* (for 5 years)	15 921,78
Net profit* (for 5 years)	15 863,88
Payback period	1 month
PV (for 5 years)	13 155,77
NPV (for 5 years)	13 151,17
PI Profitability Index	2859
IRR (for 5 years)	3529
Note – compiled by the authors	

Table 9 – Crowdfunding platform implementation financial analysis, blockchain

Indicators	Value, million tenge
Contributing to equity	66 500
including:	
Capital expenditures	60 000
Operational expenses	6,5
Revenue (for 5 years)	6 415
EBITDA (for 5 years)	6 262
EBIT operating profit, 5 years	6 260
Net profit* (for 5 years)	6 147
Payback period	1, 1 year
PV (for 5 years)	4 932
NPV (for 5 years)	4 872
PI Profitability Index	82,2
IRR (for 5 years)	401
Note – compiled by the authors	

The blockchain based crowdfunding platform development requires 13 times more capital and operational expenses than the first option. The system's pay-off is assessed and expected in one year and one month. It is expected that the NPV figures for 5 years are positive and exceed the initial investment, for execution of the planned indicators.

Obtained results indicate the platform elaboration financial stability. There is a high value of IRR for five years.

The method of the assessment of inputs and outputs platform elaboration and integration in Zeket has been used for estimation effectiveness for zakat and charity collection.

Table 10 – Assessment of the crowdfunding platform socio-economic effectiveness, realistic scenario

	Indicator		1 Year	2 Year	3 Year	4 Year	5 Year
1	The potential persons (families), received social support using the platform of the state-targeted assistance cost	65 940 persons or 12 263 Families	0	12 544 (2 466)	14 437 (2 838)	17 887 (3 516)	21 072 (4 142)
2	The state targeted social assistance cost for a year per person (per family), in constant costs	936 000 persons or 184 000 Families	94 230 (479 348) tenge				
3	Present value of the state targeted social assistance cost		86 450 (439 769)	79 312 (403 458)	72 763 (370 144)	66 755 (339 582)	61 244 (311 543)
4	Total present value of the state targeted social assistance cost for five years, in million tenge	343 067	80 917	74 236	68 107	62 483	57 324
5	Present value of the state targeted social assistance savings, in million tenge	4 530	0	995	1 050	1 194	1 291
6	Platform expenditures non blockchain	4 600 000	4 600 000	0	0	0	0
7	Platform expenditures blockchain-based	66 500 000	66 500 000	0	0	0	0
10	The platform's Socio-economic effectiveness non blockchain	985					
11	The platform's Socio-economic effectiveness blockchain-based	68.12					
Note – compiled by the authors							

There is the indicators list for assessing the crowdfunding platform's socioeconomic effectiveness:

1. The platform's purpose: the population's trust increases through the transparency of the collected and distributed zakat and charity transactions. It will be led to the collection amount growth.

2. The program's direct results: the platform-provided services list.

3. The platform integration socioeconomic results and effects.

4. Beneficiaries' release (audience coverage) within the platform integration.

5. The state-targeted social assistance cost for 1 year.

6. The crowdfunding platform integration cost.

7. Discount rate.

The assessment result of the social and economic effects of the implementation of crowdfunding platform is 985 for the platform without using blockchain technology and 68.12 for blockchain technology-based platform. That is every invested tenge in platform implementation brings 985 tenge and 68.12 tenge saving in public resources, respectively.

Conclusion

There are Islamic finance social features in the form of the equal opportunities, equitable distribution, social justice, economic growth and social development, wealth and income creation, profit-risk-sharing allow for demonstration the benefits set approved thought the principles and

Islamic financial instruments: efficiency, stability, establishing equity, systematic integrity, society orientation, and sustainability.

There have been used several methods of the effectiveness assessment of crowdfunding platform implementation for zakat and charity collection by various scenarios. Every method has successfully approved the platform integration effectiveness in both form of platform, the basic platform for 4,6 million tenge, and 1 month and the blockchain-based, which requires 1,1 years for elaboration and 60 million tenge. Both considered platforms' options are designed for providing transparency for donators and applicants. The blockchain-based crowdfunding platform elaboration and development will provide the advancement of the fintech in the country, despite the complication and consumed time. The role of the state bodies, represented by the Ministry of Digital Development, Innovations and Aerospace Industry of the Republic of Kazakhstan, as the main developer

of technologies and digitalization, the Ministry of Information and social development of the Republic of Kazakhstan, as the ministry regulated the activity of Zeket and charity foundation by the Committee of Religious Affairs, and the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan is valuable for the issue related to the creation and development technological solution for solving social problems. The results of the research illustrate the financial indicators' high level of crowdfunding platform implementation. It is concluded, that crowdfunding platform integration in Zeket foundation activity in charity collection will lead to significant savings on public resources.

The data for publication were collected with the financial support of the grant project AP08053346 “Research of innovations in the field of sustainable development from the point of view of their economic feasibility and building effective enterprise management in the Republic of Kazakhstan”.

References

- Al-Zumai, F. and Al-Wasmi, M. (2016), “2008 Financial Crisis and Islamic Finance: An Unrealized Opportunity”, *International Journal for the Semiotics of Law*.
- Ali, M.S. (2015), *The Holy-Quran, Arabic Text and English Translation*, Islam International publications Limited.
- ARKRDFM. (2020), *CURRENT STATE OF THE BANKING SECTOR OF THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN*, Almaty, available at: https://finreg.kz/cont/Текущее БВУ_pyc_01.03.2020.pdf.
- Chartered Institute for Securities & Investment. (2018), *Islamic Finance Qualification (IFQ)*, edited by Shikder, M.N., 8th ed., London.
- Dinar Standard. (2021), *Global Islamic Fintech Report*.
- GII. (2020), *Global Innovation Index 2020*, *Global Innovation Index*, available at: https://goldcopd.org/wp-content/uploads/2019/12/GOLD-2020-FINAL-ver1.2-03Dec19_WMV.pdf.
- Kalmakova, D., Bilan, Y., Zhidbekkyzy, A. and Sagiyeva, R. (2021), “Commercialization of conventional and sustainability-oriented innovations: A comparative systematic literature review”, *Problems and Perspectives in Management*, Vol. 19 No. 1, pp. 340–353.
- Kuanova, L.A., Sagiyeva, R. and Shirazi, N.S. (2021), “Islamic social finance: a literature review and future research directions”, *Journal of Islamic Accounting and Business Research*, Vol. 12 No. 5, pp. 707–728.
- Lee, I. and Jae, Y. (2018), “Fintech : Ecosystem , business models , investment decisions , and challenges”.
- Lord, P. (2018), “Ending Poverty”, *SSRN Electronic Journal*, available at:<https://doi.org/10.2139/ssrn.3297397>.
- Mohamed, H. and Ali, H. (2018), *Blockchain, Fintech, and Islamic Finance: Building the Future in the New Islamic Digital*.
- Moyer, J.D. and Hedden, S. (2020), “Are we on the right path to achieve the sustainable development goals?”, *World Development*, Vol. 127, available at:<https://doi.org/10.1016/j.worlddev.2019.104749>.
- Obaidullah, M. and Shirazi, N.S. (2015), *Islamic Social Finance Report (2015)*, available at: <http://library1.nida.ac.th/termpaper6/sd/2554/19755.pdf>.
- Obaidullah, M. and Shirazi, N.S. (2018), *IRTI Islamic Social Finance Report 2017*, available at:<https://doi.org/10.13140/RG.2.2.26825.44645>.
- Oseni, U. and Ali, N. (2019), *Fintech In Islamic Finance*, London, available at:[https://doi.org/10.4324/9781351025584](https://doi.org/https://doi.org/10.4324/9781351025584).
- Ozili, P.K. (2018), “Borsa – Istanbul Review Impact of digital finance on financial inclusion and stability”.
- Sagiyeva, R. and Kuanova, L. (2019), “Islamic finance: Global economic benefits”, *Competitiveness of Countries and Regional Economies*, Southern Federal University, Rostov-na-Don, pp. 339–344.
- Shirazi, N., Kuanova, L., Ryskulov, A. and Mukusheva, A. (2021), “The experience and the prospects of Islamic finance in Kazakhstan”, *Qualitative Research in Financial Markets*, available at:<https://doi.org/https://doi.org/10.1108/QRFM-03-2020-0023>.
- Shirazi, N.S., Kuanova, L.A. and Zhuparova, A.S. (2021), “Islamic Social Finance and the impact of the Covid-19 pandemic”, *Economy: Strategy and Practice*, Vol. 16 No. 1, pp. 106–116.
- Statista.com. (2021), “Total value of investments into Fintech companies worldwide from 2010 to 2020”, *Statista Research Department*.
- Zarka, M.A. and Shirazi, N.S. (2017), “Social tax and transfers for poverty alleviation: a case for low- and middle- income countries”, *Handbook of Empirical Research on Islam and Economic Life*, pp. 253–272.

R. Pukala

The Bronislaw Markiewicz State University of Techology and Econovics, Poland, Jaroslaw
e-mail: ryszard.pukala@interia.pl

SOME ASPECTS OF HARMONISATION OF POLISH ACCOUNTING SYSTEM WITH IFRS

Economic internationalization in this century is an irreversible process, and the driving forces of this process are transnational structures, business organizations, globalization of financial markets, political and regulatory conditions for business scaling. An integral element of the world economy is international accounting, harmonization and standardization of its principles, developed on its basis, considered in many aspects and at many levels.

The article examines the process of harmonization of the accounting system in Poland with the International Financial Reporting Standards (IFRS). The stages of development of the convergence of Polish GAAP with IFRS in a historical perspective are shown, with particular attention to the harmonization of accounting in the European Union, as the main trigger for the implementation of IFRS in Poland. Some distinguishing features of GAAP from IFRS are analyzed and conclusions are drawn.

The purpose of the study is to show the stages of harmonization of Polish GAAP with IFRS and highlight some of the distinguishing characteristics between Polish GAAP and IFRS.

To achieve this goal, the following tasks are set:

- a review of the literature of Polish researchers on the harmonization of accounting and the development of accounting in Poland over the past 20-40 years.
- to consider the harmonization of the European Union as the main trigger affecting the Polish accounting system
- highlight the development of Polish GAAP after accession to the European Union and explore the stages of harmonization of Polish GAAP with IFRS.
- show some distinctive characteristics of Polish GAAP and IFRS and draw conclusions.

When writing this work, qualitative research methods were used, such as observation, the scientific method, case study, expert interviews and content analysis.

Key words: economic internationalization, IFRS, harmonization, standardization, GAAP.

R. Пукала

Бронислав Маркевич атындағы мемлекеттік технология
және экономика университеті, Польша, Ярослав қ.
e-mail: ryszard.pukala@interia.pl

Поляк есеп жүйесін ХКЕС-пен үйлестірудің кейбір аспектілері

Қазіргі ғасырдағы экономикалық интернационализация – бұл қайтымсыз процесс, ал бұл процестің қозғаушы құштері – трансұлттық құрылымдар, бизнес-ұйымдар, қаржы нарықтарының жаһандануы, бизнесті масштабтаудың саяси және реттеуші шарттары. Әлемдік экономиканың ажырамас элементі – оның негізінде жасалған, көптеген аспектілерде және көптеген деңгейлерде қарастырылатын оның принциптерін Халықаралық есепке алу және үйлестіру және стандарттартау.

Мақалада Польшаның бухгалтерлік жүйесін халықаралық қаржылық есептілік стандарттарымен (ХКЕС) үйлестіру процесі зерттелген. Польшада КЕХС енгізудің негізгі триггері ретінде Еуропалық Одақта бухгалтерлік есепті үйлестіруге ерекше назар аудара отырып, тарихи перспективада Польша КЕХС-ның ХКЕС-ке жақындастырының даму кезеңдері көрсетілген. КЕХС-тен ҰКБЖ-ның кейбір ерекше белгілері талданып, корытынды жасалды.

Зерттеудің мақсаты – Польша ЖБЕК-ның КЕХС-пен үйлестіру кезеңдерін көрсету және Польша ЖБЕК-ның КЕХС-пен арасындағы кейбір айрықша сипаттамаларын көрсету.

Қойылған мақсатты ашу үшін келесі міндеттер қойылады:

- Польшадағы соңғы 20-40 жылдағы бухгалтерлік есепті үйлестіру және бухгалтерлік есепті дамыту туралы поляк зерттеушілерінің әдебиеттеріне шолу.
- Еуропалық Одақтың үйлесімділігін Польшаның бухгалтерлік есеп жүйесіне әсер ететін негізгі триггер ретінде қарастыру.
- Еуросоюзге қосылғаннан кейін Польша ЖБЕК-ның дамуын ашып көрсету және Польша ЖБЕК-ның ХКЕС-пен үйлестіру кезеңдерін зерттеу.

- Польша ҚЕХС және ҚЕХС-тің кейбір ерекше сипаттамаларын көрсетіп, қорытынды жасаңыз.
Бұл жұмысты жазу кезінде бақылау, ғылыми әдіс, case study, сараптамалық сұхбат және мазмұнды талдау сияқты сапалы зерттеу әдістері қолданылды.
Түйін сөздер: экономикалық интернационалдандыру, ХКЕС, үйлестіру, стандарттау, ЖБЕК.

Р. Пукала

Университет технологий и экономики им. Бронислава Маркевича,
Польша, г. Ярослав
e-mail: ryszard.pukala@interia.pl

Некоторые аспекты гармонизации польской системы бухгалтерского учета с МСФО

Экономическая интернационализация в нынешний век – это необратимый процесс, а движущими силами этого процесса являются транснациональные структуры, бизнес-организации, глобализация финансовых рынков, политические и регуляторные условия масштабирования бизнеса. Неотъемлемыми элементами мировой экономики являются международный учет, гармонизация и стандартизация его принципов, разработанных на его основе, рассматриваемых во многих аспектах и на многих уровнях.

В статье изучен процесс гармонизации бухгалтерской системы Польши с Международными Стандартами Финансовой Отчетности (МСФО). Показаны этапы развития сближения ОПБУ Польши с МСФО в исторической перспективе, уделяя особое внимание на гармонизацию бухгалтерского учета в Европейском союзе, как основного триггера внедрения МСФО в Польше. Проанализированы некоторые отличительные черты ОПБУ от МСФО и сделаны выводы.

Цель исследования – показать этапы гармонизации ОПБУ Польши с МСФО и осветить некоторые отличительные характеристики между ОПБУ Польши с МСФО.

Для раскрытия поставленной цели ставятся следующие задачи:

- обзор литературы польских исследователей о гармонизации бухгалтерского учета и развитии бухгалтерского учета в Польше последних 20-40 лет;
- рассмотреть гармонизацию Европейского союза как основного триггера, влияющего на систему бухгалтерского учета Польши;
- осветить развитие ОПБУ Польши после присоединения к Евросоюзу и исследовать этапы гармонизации ОПБУ Польши с МСФО;
- показать некоторые отличительные характеристики ОПБУ Польши и МСФО и сделать выводы.

При написании данной работы применялись качественные методы исследования, как наблюдение, научный метод, case study, экспертное интервью и контент-анализ.

Ключевые слова: экономическая интернационализация, МСФО, гармонизация, стандартизация, ОПБУ.

Introduction

In Poland, two strategies can be distinguished for the development of the accounting system after the accession of the country to the European Union, depending on the type of business entities. Since since 2006 there has been a division of economic entities into two groups, one group applies International Financial Reporting Standards (IFRS), and the other operates in accordance with the Accounting Law. This separation is due to the adoption of Regulation 1606/2002 of the European Parliament and of the Council on the mandatory application of IAS / IFRS in listed companies, banks and insurance companies.

Many companies have faced problems in implementing IFRS, due to such circumstances as the lack of accountants who know IFRS, the accounting system that has not been adapted to IFRS, including

computer accounting programs. In this regard, a lot of work had to be done not only at the state level, but also at the level of those companies that were supposed to keep records in accordance with IFRS. A small part of the tasks for listed companies, banks and insurance companies was to create new accounting policies, develop new working charts of accounts, make changes to accounting computer programs or acquire new ones, and revalue assets and depreciation procedures.

However, all the company's expenses for the implementation of IFRS are justified by the most important advantage of attracting new investors. Also, the combination of companies, business scaling are the positive aspects of preparing financial statements in accordance with IFRS.

This work is devoted to some aspects of the harmonization of Poland's accounting system with

IFRS, in the context of the main changes that have taken place in Polish GAAP over the past 20-30 years. The purpose of the study is to show the stages of harmonization of Polish GAAP with IFRS and highlight some of the distinguishing characteristics between Polish GAAP and IFRS.

To achieve this goal, the following tasks are set:

- a review of the literature of Polish researchers on the harmonization of accounting and the development of accounting in Poland over the past 20-40 years,

- to consider the harmonization of the European Union as the main trigger affecting the Polish accounting system,

- highlight the development of Polish GAAP after accession to the European Union and explore the stages of harmonization of Polish GAAP with IFRS,

- show some distinctive characteristics of Polish GAAP and IFRS and draw conclusions.

Methodology

When writing this work, qualitative research methods were used, such as observation, the scientific method, case study, expert interviews and content analysis.

The observation consisted in studying the legal acts, rules and regulations on accounting in Poland and in the European Union, also with the history of the development of GAAP in Poland. The scientific method of research was used to evaluate the regulatory principles and justification methods. On the basis of direct observation and case study, the accounting policies of individual economic entities were studied. Also, based on expert interviews, scientific methods and observations, the author made a content analysis.

1. Harmonization of accounting principles

The processes of international economic integration cover almost all spheres of economic activity. Integration on a regional scale and revolutions in both technological, IT and telecommunications have largely provoked broad processes of globalization. On the basis of globalization, the distribution of resources is changing, integration barriers are being removed, and the boundaries of national capital are being erased. This has led to the creation of new transnational companies and new user groups that have different information needs.

Information, including generated by accounting systems, is a key resource for external and internal communication of the company.

Economic internationalization in this century is an irreversible process, and the driving forces of this process are transnational structures, business organizations, globalization of financial markets, political and regulatory conditions for business scaling. An integral element of the world economy is international accounting and harmonization and standardization of its principles, developed on its basis, considered in many aspects and at many levels (Ewa Śnieżek , Joanna Piłacik, 2014).

Accounting harmonization is a process of increasing the comparability of financial statements prepared on the basis of various regulations in different countries. Differences in financial reporting are a significant barrier to organizations seeking funding in international markets and to investors seeking the best possible capital allocation (Śnieżek E.M., 2008).

Harmonization of accounting principles consists in deliberately limiting the decisions used in accounting (and primarily in financial reporting) by defining such a set within which business entities can make accounting choices, primarily regarding the adoption and consistent application of specific accounting principles. The result of this approach is a state of harmony in which the range of possible differences between enterprises is easy to identify and interpret. “Harmonization is a phrase used in international accounting to describe the process of reducing reporting differences between countries”

(Walton et al., 1998: 8).

Professor A. Jaruga emphasized, however, that at the same time, “harmonization implies the availability of options, a certain flexibility within the established framework, which allows business entities to choose solutions within the framework of their accounting policies” (Jaruga, 2002: 3).

1.“International harmonization of accounting principles is a continuous process aimed at adapting accounting rules and its institutional infrastructure to changing economic and social conditions (Jaruga, 2002: 76)

2. “Harmonization of international accounting is understood as a movement towards similarity in the choice between alternative accounting solutions. International standardization, on the other hand, is a process that limits choice, which eventually leads all firms to adopt the same accounting method. Standardization can be carried out without harmonization if there were no differences between countries in the choice of available accounting methods and, as a result, an internationally recognized method would be widely accepted (Jaruga, 2002: 20).

Standardization means the unification of accounting principles, ensuring the greatest possible degree of comparability of financial statements (Walńska, 2005: 29).

In the context of globalization, the comparability of the information received has become the basis for the proper functioning of economic entities and the propensity of investors to invest their funds.

2. Issues of accounting standardization in the global environment

Standardization requires institutional support both internationally and nationally. Many countries have established national committees (councils) to develop and publish national accounting standards. Among the many organizations supporting the processes of harmonization of accounting, the following should be noted:

- International Federation of Accountants (IFAC);
- International Auditing Practice Committee (IAPC);
- Group of four (G-4);
- European Association of Accountants (EAA);
- Organization for Economic Cooperation and Development (OECD);
- International Organization of Securities Commissions (IOSCO);
- Association of Investment Management and Research (AIMR).

Of particular note is the work of the International Accounting Standards Board (IASB), which results in International Financial Reporting Standards and brings together more than 100 professional bodies. As a result of the activities of the Supervisory Board, accounting standards have been developed – models that should be applied to financial reporting. They define the principles, methods and procedures of financial accounting. International Accounting and Financial Reporting Standards (IAS/IFRS) are prepared through a multi-stage process, through extensive discussion and consultation, in which the Preparatory (Steering) Committee plays a leading role.

A. Jaruga emphasized that “the implementation of the new strategy in practice requires the development of a new infrastructure, a new mechanism for the implementation of International Accounting Standards and, in particular, institutional strengthening and validation, as well as the creation of technical and economic conditions for high-quality financial reporting” (Jaruga, 2002: 36).

In Poland, the National Accounting Standards Committee was established in 1997 with the consent of the Minister of Finance and the Chairman of the

Securities and Exchange Commission. “The purpose of the committee is to support and cooperate in the regulation of accounting. Its main tasks include: analysis of International Accounting Standards in terms of their appropriateness and possibility of their adaptation to Polish conditions, development of accounting standards and best practices, issuance of opinions on new legal acts in terms of their “adaptation” (compliance) with accounting rules accounting” (Jaruga, 2002: 74).

The National Accounting Standards Committee in Poland played a very important role in adapting the Polish Accounting Law of 1994 to international standards.

Despite the widespread opinion about the need for uniform accounting standards on a global scale, there is still no clear answer to the question of how to achieve this harmonization. Whether to create new universally applicable standards or, better yet, consider one of the existing solutions as a universally applicable model. The latter option seems to be the most justified, both in terms of the labor intensity of the work and the associated costs. However, many authors are wondering which of the existing standards should be taken as a benchmark, since there are IFRS and US GAAP, due to the influence of the American stock exchange on the global economy.

As A. Jaruga emphasizes, “the concept of an accounting standard was established in the UK and the USA in the understanding of a template, a standard promulgated by a national body of accounting experts and representatives of science, which was preceded by a long period of research and extensive consultations with a large participation of practitioners. Accounting standards include item by item issues related to the recognition, measurement (estimation) and presentation in the balance sheet and other financial statements of their selected components, as well as disclosure of additional information in the notes and explanations” (Jaruga, 2002: 6).

The standards are the basis for the preparation of financial statements, the preparation of reports required of listed companies, and the establishment of national accounting principles as a model for their preparation. Advantages of the application from the standards in the first place:

- 1) the possibility of greater comparability of financial data for investors;
- 2) increased willingness to invest outside the home country;
- 3) reduction of capital costs;
- 4) improving the efficiency of resource allocation;

5) higher economic growth (Jaruga et al., 2007)

Given these strengths of IFRS, many non-listed companies should switch to IFRS in order to scale their business and attract investors.

As global capital markets integrate, the logic behind a unified system of accounting standards seems clear. Although, there are questions as to whether a single system of international accounting standards will really contribute to the comparability of financial information and whether it will really improve the efficiency of capital allocation. Discussions about this are still ongoing. However, the processes of harmonization and standardization of accounting principles are inevitable, integral to globalization and irreversible.

3. Regulatory directives of the European Union in the light of the harmonization of accounting

The International Accounting Standards Board also cooperates with many intergovernmental organizations. The most important, besides those mentioned before, belongs to the European Union, it is worth emphasizing that it was the European Union that was the first economic community to undertake the harmonization of accounting rules in the early 1970s.

As a result of convergence activities, the European Commission approved rules requiring listed companies in the European Union to prepare consolidated financial statements in accordance with International Accounting Standards no later than 2005 (Van Hulle, 2001: 569; Jaruga, 2006: 9–29). The EU Directives proved to be an important step towards the gradual harmonization of accounting in Europe. As a result of a complex and lengthy legislative process, Member States, including Poland, were required to bring their national regulations in line with the guidelines deriving from the directives.

A radical breakthrough in the process of accounting harmonization was introduced by Directive 2003/51/EC of June 18, 2003, amending Directive IV 86/635/EEC and Directive VII 91/674/EEC. These changes resulted from the adoption by the European Union of Regulation No. 1606/2002 of the European Parliament and of the Council of 19 July 2002 on the application of international accounting standards (Ignatowski, 2009).

Another breakthrough came in 2013 with the introduction of Directive 2013/34/EU of the European Parliament and of the Council on consolidated financial statements and annual financial statements of certain types of entities.

The main objectives of its introduction are, on the one hand, the need to reduce and simplify

the administrative burden, as well as greater transparency of payments to government bodies, and on the other hand, increase the transparency and comparability of financial reporting and protect the basic needs of users.

The new directive was part of the Europe 2020 strategy, and therefore was intended to create a sustainable economy and simplify the functioning of small and medium-sized enterprises, which accounted for 99% of European companies (Śnieżek & Piłacik, 2014: 39–55).

Consequently, these directives influenced the development of the accounting system and its convergence with the IFRS of the member countries of the European Union, including Poland.

4. Stages of harmonization of the Polish accounting system with IFRS

Until the end of the 1980s, Poland had a planned economy and the change in the political situation in the country in the 1990s led to economic transformations leading to a free market economy. Although at the beginning, accounting regulation was still determined by tax legislation (Gierusz & Gierusz, 2018)

In 1991, the Decree of the Ministry of Finance on Accounting was adopted, which regulated the financial reporting policy. This allowed the Ministry of Finance to define the accounting and reporting rules for businesses.

Some authors consider 1994 to be the beginning of the harmonization of the Polish accounting system, since in 1994 the Parliament adopted the Law on Accounting, Certified Auditors and their Self-Government Bodies. The transformation in Polish accounting in the early 2000s was driven by Poland's efforts to join the EU. The started path of harmonization of the accounting system was continued in 2000 by amending the Law on Accounting. The new terminology and procedures included in the Accounting Law were in line with IFRS and the focus was on accounting rather than taxation, which strengthened the separation from tax legislation.

In 2001, the Polish Committee for Accounting Standards was established, which develops national accounting standards in the form of a directive and publishes them.

However, the Accounting Law remained the only law governing accounting policy until 2006.

In subsequent years, as a result of the mandatory application of IFRS in specific cases, two types of organizations emerged: those that apply IFRS and those that adhere to the Accounting Law. It is worth emphasizing that, for matters not addressed by IFRS,

entities applying IFRS rely on the Accounting Law and other relevant national legislation. Such issues include inventory, data protection and criminal liability, etc.

In this regard, the application of regulatory documents on certain aspects for companies applying IFRS is as follows:

1. Valuation of assets and liabilities under IFRS.
2. Preparation of financial statements in accordance with IFRS.
3. Mandatory application of the Accounting Law only in matters not regulated by IFRS.
4. The possibility of applying the National Accounting Standards in matters not regulated by IFRS and the provisions established by the Law.

Order of legal rules for companies that operate in accordance with the Accounting Law:

1. Obligatory observance of all rules established by the Law.
2. The possibility of applying the National Accounting Standards in matters not regulated by the Law.
3. The possibility of applying IFRS in matters not regulated by the Law and National Accounting Standards (Grabinska et al., 2014).

The classification of the main users of information generated by the accounting system follows from the accepted corporate financing methods. The Polish capital market is still a young market compared to other European countries.

Currently, the Polish economy is dominated by the SME sector, which has developed rapidly since the beginning of systemic transformations. The significant role of this sector depends on the number of enterprises and their employees, as well as on its share in GDP (which is about 50% of Poland's GDP). In 2020, large enterprises accounted for only 0.2% of the total number of Polish companies (Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2022, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, 2022).

Various authors as Konrad Grabinska, Marcin Kedziora, Jerzy Gierusz, Maciej Gierusz the following stages of harmonization of the Polish accounting system with IFRS are identified, which echo the stages of development of the Polish accounting system:

- Stage I – Decree of the Minister of Finance of January 15, 1991, accounting principles and the Accounting Law, adopted on September 29, 1994, it entered into force on January 1, 1995 and was valid until the end of December 2001. Some authors consider Stage 1 since 1994, when the autonomous accounting regulation was ratified, but the author of

this article believes that the turning point was still 1991, when the Ministerial Order on Accounting Policy was adopted, which was the beginning of a new era (Jerzy Gierusz, Maciej Gierusz, 2018).

- Stage II – from January 1, 2002, when the Accounting Law of November 9, 2000 was amended and entered into force, until the end of 2004 – this stage can be called the process of convergence of Polish accounting rules with IAS / IFRS;

- Stage III – from January 1, 2005, when the Law of August 27, 2005 came into force, allowing individual organizations to apply IFRS / IAS and mandatory adoption of IFRS by companies listed on the Warsaw Stock Exchange;

- Stage IV – 2014 and 2015: adaptation of the Accounting Law to the requirements of Directive 2013/34/EU issued by the European Parliament and the European Commission.

The ratification of the Accounting Act in 1994 was, on the one hand, a consequence of the dynamic development of financial markets, and on the other hand, the need to adopt EU directives to the Polish legal system. This applies in particular to the 4th Directive (78/660/EEC) of 25 July 1978 on the annual accounts of entities and the 7th Directive (83/349/EEC) of 13 June 1983 on consolidated financial statements (The Accounting Act was dated 29 September 1994 (Journal of Laws No. 121, item 591 with subsequent changes; Gierusz, J., 2001:5).

The introduction of the law allowed us to solve several important problems:

- identification of important indicators to determine their effectiveness of equity capital, leasing, exchange-traded securities, profit for the period, loans and others;

- determination of the volume and content of financial statements with an emphasis on the need for an external audit; as well as

- the designation of the concept of accounting policy, allowing companies to exercise some flexibility in determining their accounting principles, especially with respect to costing and depreciation.

Consequently, there has been a clear departure from tax rules to allow entities to present a fair view of their financial position and performance in their financial statements (Walińska, 2012: 230).

In 2001, the Accounting Law was amended to bring Polish GAAP even closer to IFRS by including terminology and their definitions of assets, liabilities, equity, revenue and costs in accordance with IFRS.

The Polish accounting law is a relatively concise and transparent legal regulation and the Polish regulations do not pay due attention to a number of areas of accounting. On the one hand, for small

and medium-sized businesses, this Law is sufficient for keeping records, their transactions are mostly homogeneous and uncomplicated.

The fourth stage of evolution is marked by two amendments to the Accounting Law dated July 11, 2014 and July 23, 2015 (Amendment to the Accounting Law Act dated 11 July 2014 (Journal of Laws 2014, item 1100), amendment to the Accounting Law Act and other laws dated 23 July 2015 (Journal of Laws 2015, item 1333)).

Both are a consequence of the implementation of the EU Directive 2013/34/EU issued by the European Parliament and the EU Commission of 26 July 2013 in relation to the annual financial statements consolidated financial statements and related financial statements of the entity. These rules distinguish two new categories of subjects:

1. "Micro" entities – primarily partnerships and limited liability companies, which in this financial year and in the previous period did not exceed two of the three amounts:

- a. total assets PLN 1.5 million;
- b. total income from the sale of goods and services PLN 3 million; as well as

in. average number of employees 10 people; as well as

2. "Small" entities – primarily partnerships and limited liability companies, which in this financial year and in the previous period did not exceed two of the three amounts:

- a. total assets PLN 17 million;
- b. total income from the sale of goods and services PLN 34 million; and s. the average number of employees is 50 people.

Both of these categories were given the right to simplify in terms of measurement and disclosure. The first group of entities is no longer required to apply fair value and amortized cost measurements or to perform impairment testing and allowances. The financial statements are reduced to a simplified balance sheet and income statement prepared using the natural classification of expenses (Dadacz, 2014).

Small businesses may classify leases based on tax laws and are not required to recognize deferred tax or measure the inefficient portion of fixed manufacturing overheads when costing products. Their pro forma financial statements are also simplified (see Appendix No. 5 to the Accounting Law).

National Accounting Standards are the Polish version of international standards, adapted to Polish economic realities, as they are developed on the basis of IFRS. In some thematic areas, more

specific solutions apply – more stringent standards apply in the area of disclosure obligations. Polish standards are regularly updated in accordance with new international requirements. In this context, the harmonization of Polish accounting regulation with IFRS can be seen as a convergence strategy. It should also be noted that in the last decade, accounting in accordance with IFRS or as a separate subject of IFRS has been included in the curricula of universities and colleges, as well as courses taught in associations of certified accountants and auditors. In general, a flexible system has been developed for the adoption of legal norms of accounting in accordance with the needs of economic life.

Based on these considerations, it can be concluded that the Polish accounting regulations are in constant development and at the same time are the two main streams of harmonization driven by the directives of the IASB and the European Union.

You should also pay attention to the institutional structure of Polish accounting.

The main organizations made up of accounting professionals are the Accounting Standards Committee, the Association of Accountants in Poland and the National Chamber of Official Auditors.

The Accounting Standards Committee has been operating in the Ministry of Finance since 2002

(Komitet Standardów Rachunkowości, 2014). It issues national accounting standards, which are recommendations that are not legally binding.

To date, the Committee has issued 15 national accounting standards: cash flow statement; income tax; construction work in progress; impairment of assets; leasing and rent; reserves, accrued liabilities and contingent liabilities; changes in accounting policies, accounting estimates, correction of errors, events after the balance sheet date – presentation of data; development activity etc.

The Association of Accountants in Poland, active since 1907, is the largest organization in Poland, consisting of experts in the field of accounting and finance (Stowarzyszenie Księgowych w Polsce, 2014).

The National Chamber of External Auditors is the appointed self-governing body of external auditors (Krajowa Izba Biegłych Rewidentów, 2014). It was created in accordance with the Law of October 19, 1991 on the verification and declaration of financial statements, staff auditors and their self-government, which entered into force on January 1, 1992. The main tasks performed by the National Chamber of Auditors include setting financial audit standards and cooperating in the development of accounting and financial audit rules.

5. Differences in certain indicators between Polish GAAP and IFRS

In Poland, the share of small and medium-sized businesses in the total number of enterprises is 99.8%, therefore, the distinctive characteristics of the accounting system of small and medium-sized enterprises from the accounting policy according to IFRS are considered.

1. Priority of economic content over legal form.

IFRS strictly adheres to the principle of priority of economic content over legal form, according to which the economic content of transactions must be reflected in accounting. In contrast, Polish GAAP focuses on the proper documentation of transactions, and economic substance tends to be relegated to the background or not taken into account at all.

2. Professional judgment or primary document.

Under Polish GAAP, the basis for an entry in accounting is a source document that has a higher probative value than the professional judgment of an accountant. This is precisely the reason why the legal form, when reflecting transactions in accounting, prevails over the economic essence. In IFRS, on the contrary, the role of professional judgment is decisive in many situations.

3. Time value of money.

Most of the cases where professional judgment is required under International Financial Reporting Standards relate to areas of accounting that are not yet covered by Polish GAAP.

4. Fair value and impairment of long-term assets

IFRS increasingly uses fair value to measure the value of assets and liabilities. This is due to the fact that for investors who are users of reporting under international financial accounting standards, information on the current value of both individual assets and liabilities, and companies as a whole is more important and significant. Such information helps to make sound investment decisions, since fair value provides a more objective basis for assessing the economic benefits that the company's assets are able to bring in the future.

The valuation continues to be dominated by historical cost, which relates primarily to fixed assets, intangible assets and biological assets. At the same time, the scope of fair value is expanding to include financial assets and liabilities, investment property and business combinations.

Financial information is the most important tool for making economic decisions; both the possibility of attracting investments and the cost of capital raised for the company depend on its quality. Information has become the most valuable resource these days.

The advantage in the competition for financial resources will be given to those companies that can provide investors with the most complete, understandable and reliable information about their financial situation. Currently, IFRS serve this purpose much better than GAAP, although as close as possible.

Results and Discussion

The analysis carried out by the authors allows us to draw the following conclusions:

- Changes in the political situation in the country predetermined the transformation of Poland's accounting system, in which the directives of the European Union played an important role. Under the influence of IFRS, the tax legal framework has moved away from accounting and accounting standards have become an autonomous regulatory legal framework.

- Polish GAAP operates and develops in accordance with IFRS, although for small and medium enterprises a simplified version of accounting is used and does not adhere to IFRS. In this regard, the current harmonization across the country has led to a lack of comparability in the financial statements of small, medium-sized enterprises and enterprises applying IFRS. There are currently four groups of entities in Poland with different legal basis for accounting, as well as scope and level of detail in terms of financial reporting:

1. A group that keeps records in accordance with IAS/IFRS:

- companies listed on the stock exchange;
- other organizations (banks, insurance organizations, large and medium-sized companies);

2. A group that keeps records in accordance with the Accounting Law;

- micro;
- small and medium.

- National accounting standards for the analyzed period strengthened their position and became assistants in the organization of accounting. They represent "good practice" by explaining the most complex accounting issues regarding the recognition, measurement and presentation of a specific balance sheet.

- For the Polish economy, micro, small and medium business is a priority, due to the fact that they occupy 98.8% of the total number of enterprises and account for more than 50% of GDP. The scientists noted that the introduction of the IFRS for SMEs will be an important step

towards the harmonization of accounting in this significant sector (Engstrom, 2010). The application of this standard is evaluated positively, which is confirmed by numerous empirical studies in this area. However, the standard, according to many stakeholders, can be considered costly and complex (Kędzior, 2010; Kędzior, 2011).

According to Nowak (2009, pp. 2-9), IFRS for SMEs will increase the credibility of accounting in this sector, increase the comparability of financial statements internationally, and facilitate the raising of capital locally and internationally (Nowak, 2009). This is especially useful for companies doing business internationally. They may be of interest to global financial institutions (Zarzecka, 2010).

The position of the European Commission can be decisive for the whole process. This could strengthen the global position of the IFRS for SMEs in this sector. The standard can be adopted.

EU level and apply to all EU countries. In Poland, the use of IFRS for SMEs will become possible only after the implementation of the relevant legislative decisions (Czaja-Cieszyńska, 2011). The impact of the implementation of IFRS, the harmonization of accounting in Poland is a debatable research topic that cannot be studied in one work. In the future, many open questions on the organization of accounting for small and medium-sized businesses,

problems and aspects of the implementation of IFRS for SMEs, etc., should be highlighted.

Conclusions

The article describes the process of formation of regulation of the accounting system in Poland after the transition to a market economy and its harmonization with IFRS.

From the point of view of listed companies, the implementation of IFRS improves the international comparability of financial reporting, stimulates the flow of international capital to Polish listed companies, reduces the cost of capital, increases the reliability, usefulness and transparency of financial reporting, reduces accounting risks and increases the credibility of their activities.

However, in Poland, a significant share belongs to small and medium-sized businesses, which keep records in accordance with the Accounting Law and Polish GAAP, although they are developed as close as possible to IFRS, but have a number of thematic differences.

In this regard, the introduction of the IFRS for SMEs was recommended, which will increase the comparability of financial statements at the international level and facilitate the attraction of capital at the local and international levels.

References

- Amendment to the Accounting Law Act dated 11 July 2014 (Journal of Laws 2014, item 1100), amendment to the Accounting Law Act and other laws dated 23 July 2015 (Journal of Laws 2015, item 1333)
- Czaja-Cieszyńska, H. (2011) „Polityka rachunkowości według ustawy o rachunkowości i Międzynarodowego Standardu Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Jednostek – analiza porównawcza”, Accounting policies according to International Financial Reporting
- Dadacz, J., Uproszczenia rachunkowości jednostek „mikro”, „Rachunkowość” 2014, No. 9, ctp. 2–5
- Engstrom J. (2010) “IFRS for Small and Medium-sized Entities”, paper presented at Annual Congress of European Federation of Accountants & Auditors for SMEs, 13th May, London: 1-13
- Ewa Śnieżek , Joanna Piłacik, Międzynarodowe regulacje rachunkowości i harmonizacja zasad sprawozdawczości finansowej w dorobku naukowym Profesor Alicji Jarugi, «Zeszyty Teoretyczne Rachunkowości», tom 80 (136), SKwP, Warszawa 2014, s. 39-55
- Gierusz, J., Zmiany w ustawie o rachunkowości 2001/2002, ODDK, Gdańsk 2001, n. 5.
- Ignatowski R. (2009), Instytucjonalne uwarunkowania i otoczenie globalnych standardów rachunkowości, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Jaruga A., Fijałkowska J., Jaruga-Baranowska M., Frendzel M. (2007), The impact of IAS / IFRS on Polish accounting regulations and practical implementation in Poland, „Accounting in Europe”, vol. 4, EAA
- Jaruga A.A. (2002), Systemy regulacji rachunkowości a międzynarodowa harmonizacja i standaryzacja, [w:] Międzynarodowe regulacje rachunkowości. Wpływ na rozwiązania krajowe, Wydawnictwo C.H. Beck, Warszawa., c. 3, 76, 20,36,74,6
- Jaruga A.A. (2006c), MSR/MSSF w porządku prawnym Unii Europejskiej i Polski, [w:] A.A. Jaruga, M. Frendzel, R. Ignatowski, P. Kabalski, Międzynarodowe Standardy Sprawozdawczości Finansowej (MSR/MSSF) – nowe regulacje, SKwP, Warszawa., ctp. 9–29
- Jerzy Gierusz, Maciej Gierusz (2018), Polish GAAP as Part of the Globalization Process, University of Gdańsk, 2018
- Kędzior M. (2010) „Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Przedsiębiorstw – istota, ocena, przyszłość”, International Financial Reporting Standard for Small and Medium Enterprises – essence, assessment, future, Theoretical Journal of Accounting, vol. 58 :111-139

- Kędzior M. (2011) "Ocena MSSF dla MŚP przez europejskich księgowych i audytorów", The assessment of IFRS for SMEs by European accountants and auditors, Accounting, no. 9: 29-33
- Konrad Grabinska, Marcin Kedziora and Joanna Krasodomska (2014), The Polish accounting system and IFRS implementation process in the view of empirical research, Accounting and Management Information Systems Vol. 13, No. 2, pp. 281–310, 2014, Cracow University of Economics, Poland 2014.
- Krajowa Izba Biegłych Rewidentów (National Chamber Of Statutory Auditors) (2014) <https://kibr.org.pl/> (on-line access: March 17th 2014)
- Nowak, W. (2009) "Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości Finansowej dla Małych i Średnich Jednostek – uchwalony" [International Financial Reporting Standard for Small and Medium-Sized Entities – adopted, Accounting, no. 9: 2-9
- Raport o stanie sektora małych i średnich przedsiębiorstw w Polsce 2022, Polska Agencja Rozwoju Przedsiębiorczości, Warszawa 2022
- Śnieżek E.M. (2008), Sprawozdawczość przepływów pieniężnych. Krytyczna ocena i propozycja modelu, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź.
- Standard for Small and Medium-sized Entities and Polish regulations – a comparative analysis, Theoretical Journal of Accounting, vol. 60: 57-65.
- Stowarzyszenie Księgowych w Polsce (2014), <http://www.skwp.pl/> (on-line access: March 17th 2014)
- The Accounting Act was dated 29 September 1994 (Journal of Laws No. 121, item 591 with subsequent changes
- Van Hulle K. (2001), Unia Europejska wobec międzynarodowych standardów rachunkowości i rewizji finansowej, „Rachunkowość”, ctp. 569;
- Walińska E. (2005), Międzynarodowe standardy rachunkowości. Ogólne zasady pomiaru i prezentacji pozycji bilansu i rachunku wyników, Oficyna Ekonomiczna, Kraków, ctp. 29
- Walińska, E., „Kroki milowe” w rozwoju polskiej regulacji rachunkowości w warunkach gospodarki rynkowej, [in:] J. Sobańska, P. Kabalski (red.), Współczesne nurty badawcze w rachunkowości, Wydawnictwo Uniwersytetu Łódzkiego, Łódź 2012., ctp. 230–232
- Walton P., Haller A., Raffournier B. (1998), International Accounting, International Business Press, London, p. 8
- Zarzecka K. (2010) "Międzynarodowy Standard Sprawozdawczości finansowej dla Małych i Średnich" International Financial Reporting Standard for Small and Medium Enterprises, Accountica, no. 15: 1-13

Ж.Б. Қуандық^{1*}, А.С. Асильова¹, М. Кар²

¹Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

²Йылдырым Беязит Университеті, Турция, Анкара қ.

*e-mail: bostandyquly@gmail.com

АДАМИ КАПИТАЛ МЕМЛЕКЕТТІН, ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ӨСҮІНІН, БАСТЫ КӨЗІ РЕТИНДЕ

Постмодерндік қоғам дамуының қазіргі кезеңі білім беру, оқыту және адамның жалпы мәдениетінің өсіп келе жатқан рөлімен сипатталады. Барлық елдердің экономикаларын зерттеуге сүйене отырып, сарапшылар экономикалық өсудің тек 16%-ы физикалық капитал, 20%-ы табиги және 64%-ы адами капитал есебінен қамтамасыз етілетінін анықтады. Дамыған елдердің жетістігі олардың мемлекеттік саясат түрғысынан адами капиталға деген көзқарасымен анықталады. Бұрын қайтарылмайтын шығындар деп санаған әлеуметтік салаға инвестициялар қазір елдің болашақ өркендеуіне инвестициялар ретінде қарастырылуада.

Мақаланың мақсаты – әлемдік тәжірибеге сүйене отырып, елдің әлеуметтік-экономикалық өсүі контексінде адами капиталдың рөлін және оның дамуындағы Covid-19 пандемиясының салдарын анықтау.

Тәуелсіздік жылдарында Қазақстан мұнай мен газ экспортын ұлғайту және өнімділікті арттыру арқылы экономикалық табыстарға қол жеткізді. Алайда, соңғы жылдары біздің еліміз бәсекеге қабілеттіліктің кейір негізгі көрсеткіштері бойынша артта қалып отыр. Сонымен қатар, COVID-19 пандемиясы Қазақстанның адами капиталды дамытудағы жетістіктеріне айтарлықтай нұқсан келтірді. Автор дамыған елдердің адами капитал жүйесінің инвестициялық саясатын зерттейді және ел экономикасының тұрақты өсүіне қол жеткізу үшін адами капиталды дамыту жүйесін жаңғырту қажет деген қорытындыға келеді.

Мақаланы зерттеу саласы мәселені зерттеу және мақсаттар мен міндеттерді орындау үшін пәнаралық, тәсілдерді қолдануды қамтиды. Зерттеудің күрделілігін қамтамасыз ету үшін экономикалық, статистикалық, жүйелік және салыстырмалы талдаудың тіркесімін пайдалану үсынылады.

Авторлар әлемдік тәжірибелі талдай отырып, әлеуметтік-экономикалық өсудің негізгі факторы ретінде елдің адами капиталын жақсарту мен дамыту жөнінде бірқатар ұсыныстар жасады.

Жүргізілген зерттеудің құндылығы ахуалдың дамуының теріс сценарийлерінің басталуы жағдайында адами капиталды басқару саласында шешімдер қабылдау үшін ғылыми-әдіснамалық базаны әзірлеу кезінде, сондай-ақ Қазақстан өнірлерінің әлеуметтік-экономикалық даму саясатын, Қазақстанның орнықты даму стратегиясын әзірлеу кезінде оларды пайдалану мүмкіндігінен тұрады.

Түйін сөздер: адами капитал, әлеуметтік-экономикалық даму, инвестиция, ұлттық құндылық, даму стратегиясы.

Zh.B. Kuandyk^{1*}, A.S. Assilova¹, M. Kar²

¹Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

²Yildirim Beyazit University, Turkey, Ankara

*e-mail: bostandyquly@gmail.com

Human capital as the main source of socio-economic growth of the country

The modern stage of development of postmodern society is characterized by the growing role of education, training and general human culture. Based on a study of the economies of all countries, experts found that only 16% of economic growth is provided by physical capital, 20% – natural and 64% – human capital. The success of developed countries is determined by their attitude to human capital, from the point of view of public policy. Investments in the social sphere, previously considered non-refundable expenses, are now considered as investments in the future prosperity of the country.

The purpose of the article is to determine, based on world experience, the role of human capital in the context of socio-economic growth of the country and the consequences of the Covid-19 pandemic in its development.

Over the years of independence, Kazakhstan has achieved economic success by increasing oil and gas exports and increasing productivity. However, in recent years, our country has lagged behind in some key indicators of competitiveness. In addition, the COVID-19 pandemic has seriously undermined Kazakhstan's achievements in human capital development. The author examines the investment policy of the human capital system of developed countries and comes to the conclusion that in order to achieve sustainable growth of the country's economy, modernization of the human capital development system is necessary.

The research area of the article involves the use of interdisciplinary approaches to study the problem and fulfill the set goals and objectives. To ensure the complexity of the study, it is proposed to use a combination of economic, statistical, systemic and comparative analysis.

Analyzing the world experience, the authors made a number of proposals to improve and develop the country's human capital as the main factor of socio-economic growth.

The value of the conducted research lies in the possibility of their use in the development of a scientific and methodological basis for decision-making in the field of human capital management in the face of negative scenarios of the situation, as well as in the development of a policy of socio-economic development of the regions of Kazakhstan, the strategy of sustainable development of Kazakhstan.

Key words: human capital, economic growth, social development, investments, national values, development strategy.

Ж.Б. Қуандық^{*1}, А.С. Асильова¹, М. Кар²

¹Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

²Университет Йылдырым Беязит, Турция, г. Анкара

*e-mail: bostandyquly@gmail.com

Человеческий капитал как основной источник социально-экономического роста страны

Современный этап развития постмодернистского общества характеризуется растущей ролью образования, обучения и общей культуры человека. Основываясь на исследовании экономик всех стран, эксперты обнаружили, что только 16% экономического роста обеспечивается за счет физического капитала, 20% – природного и 64% – человеческого капитала. Успех развитых стран определяется их отношением к человеческому капиталу, с точки зрения государственной политики. Инвестиции в социальную сферу, ранее считавшиеся невозвратными расходами, теперь рассматриваются как инвестиции в будущее процветание страны.

Цель статьи – основываясь на мировой опыт, определить роль человеческого капитала в контексте социально-экономического роста страны и последствия пандемии Covid-19 в его развитии.

За годы независимости Казахстан добился экономических успехов за счет увеличения экспорта нефти и газа и повышения производительности. Однако в последние годы наша страна отстает по некоторым ключевым показателям конкурентоспособности. Кроме того, пандемия COVID-19 серьезно подорвала достижения Казахстана в развитии человеческого капитала. Автор исследует инвестиционную политику системы человеческого капитала развитых стран и приходит к выводу, что для достижения устойчивого роста экономики страны необходима модернизация системы развития человеческого капитала.

Область исследования статьи предполагает использование междисциплинарных подходов для изучения проблемы и выполнения поставленных целей и задач. Для обеспечения комплексности исследования предполагается использовать сочетание экономического, статистического, системного и сравнительного анализа.

Анализируя мировой опыт, авторы сделали ряд предложений по улучшению и развитию человеческого капитала страны как основного фактора социально-экономического роста.

Ценность проведенного исследования заключается в возможности их использования при разработке научно-методологической базы для принятия решений в области управления человеческим капиталом в условиях наступления негативных сценариев развития ситуации, а также при разработке политики социально-экономического развития регионов Казахстана, стратегии устойчивого развития Казахстана.

Ключевые слова: человеческий капитал, экономический рост, социальное развитие, инвестиции, национальные ценности, стратегия развития.

Кіріспе

Президент Қ.К. Тоқаев өз сөзінде «Кез келген мемлекет табысының басты өлшемі – адами капитал. Біз болашақ үшін білім мен ғылымның рөлін нақты түсінуіміз керек. Бұл бүкіл мемлекеттік саясатты анықтайды», «Адами капитал сапасын арттыру – біздің саясатымыздың базалық компоненті», – деп атап көрсетті (КР Президентінің жолдауы, 2021).

Адам капитал – экономиканың басты және негізгі ұғымдарының бірі. Адами капиталды зерттеу арқылы экономикалық қызметтің көптеген процестерін, онын адамның мүдделері және қажеттіліктерімен тікелей байланысы арқылы сипаттап, түсіндіруге болады.

Зерттеу объектісі – мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуы.

Зерттеу пәні – адами капиталдың мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы рөлі.

Мақаланың мақсаты – әлемдік тәжірибеле сүйене отырып, мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық өсуі контекстіндегі адами капиталдың рөлін және оның дамуындағы Covid-19 пандемиясының салдарын анықтау. Қойылған мақсатқа байланысты келесідей міндеттер қойылды:

- Адами капиталдың мазмұнын ашу және мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы рөлін анықтау үшін теориялық шолу жасау;

- Қазақстан Республикасындағы адами капиталдың қазіргі жағдайы мен Covid-19 пандемиясына дейінгі және кейінгі жағдайға талдау жасау шет елдік тәжірибемен салыстыру;

- Адами капиталды жетілдіру мәселелерін анықтау;

- Мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуы контекстіндегі адами капиталды жетілдіру жолдарын анықтау.

Мақаланы зерттеу саласы мәселені зерттеу және мақсаттар мен міндеттерді орындау үшін пәнаралық тәсілдерді қолдануды қамтиды. Зерттеудің құрделілігін қамтамасыз ету үшін экономикалық, статистикалық, жүйелік және салыстырмалы талдаудың тіркесімін пайдалану ұсынылады.

Қазіргі уақытта өндірісте және ғылым дамуында инновациялар маңызды рөл атқаруда. Ал инновацияны енгізуде ең алдымен адамның шығармашылық қабілеттері, яғни оның интеллектісі, логикалық ойлау ерекшеліктері, қын жағдайларда стандартты емес шешімдер қабылдау қабілеті, оның ішінде интуициясы басты орын алады. Бұл қасиеттердің бәрі адами капиталды құрайды.

Адами капитал түсінігінің әртүрлі анықтамалары бар. Мысалы американський экономист Лестер Карл Троу адами капиталды адамның тауарлар мен қызметтерді өндіру қабілеті деп түсінеді. Оның әріптері Э. Долан мен Дж. Линдсей бұл ұғым арқылы білім беру процесінде немесе практикалық тәжірибе арқылы алынған білімдер жиынтығы деп анықтайды (Hmeleva G.A., 2012). Ф. Нойман адами капиталдың құрамдас белгілеріне мәдени-этникалық белгілерді, білімнің барлық түрлерін, негізгі біліктіліктерді жатқызады (Barinova, V.A., 2012).

Жоғарыда аталған анықтамаларға қарап шетел ғалымдарының пікірлерін келесідей қорытындылауға болады: зерттеушілердің ойынша адами капитал адамның дағдылары мен қабілеттерінің жиынтығы, сонымен қатар өзін-өзі дамыту, білім алу, еңбек ету процесінде алынған білімі және қасиеттері. Сондай-ақ, адами капиталға тұлғаның әлеуметтік, психологиялық, этникалық және мәдени ерекшеліктері де әсерін тигізеді. Әрине, экономика саласында адамның дағдылары мен қасиеттер жиынтығы әдетте «капитал» деп аталса да, адами капиталдың физикалық және басқа капитал түрлерінен айырмашылығы мол. Біріншіден, бұл адами капиталдың адамнан ажырамастығы. Адам XXI ғасырда жабдық, станок, жылжымайтын мүлік, құнды қағаздардар сияқты сатып алу-сату объектісі бола алмайды (бұл тек кезінде болған құл шаруашылығына ғана тән). Сондықтан нарық еңбекақы ретінде адами капиталды «жалға алуға» ғана бағаларды белгілейді, ал адам активтерінің бағасы жоқ. Сондықтан адами капиталдың өтімділігі (ликвидность) минималды болады.

Екіншіден, адами капиталдың инвестициялық кезеңі ұзақ болып келеді. Мысалы Қазақстан Республикасында білім алу кезеңі 16-20 жылды құрайды.

Үшіншіден, жұмыс беруші адами капиталдың қызметтерін пайдалану құқығын сатып ала отырып, еркін адаммен байланысқа түседі, бұл еңбек нарығының жан-жақты және шексіз дамуына септігін тигізеді.

Зерттеу гипотезасы – адами капитал мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуының негізгі факторы.

Жүргізілген зерттеудің құндылығы ахуалдың дамуының теріс сценарийлерінің басталуы жағдайында адами капиталды басқару саласында шешімдер қабылдау үшін ғылыми-әдіснамалық базаны әзірлеу кезінде, сондай-ақ Қазақстан өнірлерінің әлеуметтік-экономикалық

даму саясатын, Қазақстанның орныкты даму стратегиясын өзірлеу кезінде оларды пайдалану мүмкіндігінен тұрады.

Әдебиеттерге шолу

Білімнің өндірістегі рөлі туралы сұрақтарды классикалық саяси экономиканың келесі өкілдері терең зерттеді, олар: В.Петти, Ф.Кесне, А.Смит, Д.Рикардо, Т.Мальтус, Дж.С.Милл, К.Маркс және басқалар.

Нақты адами капитал теориясының дамуына елеулі улес қосқан зерттеушілер – Г.Беккер, Э.Денисон, Э.Тоффлер, Т.Шульц, Ю.Бычченко, И.Ильинский және т.б.

Адами капитал теориясын зерделеп терен түсіну үшін белгілі зерттеушілердің тұжырымдамаларына тоқталып өту маңызды. Ең алдымен адами капиталдың жалпылама классификациясын қарастырып өтсек:

1. Адами капиталдың құрылымдық деңгейі бойынша жіктелуі. Ол микро-, мезо- және макроденгейлер немесе – жеке, ұжымдық және ұлттық адами капиталды ажыратады. Біріншісі адамның жеке адами капиталын зерттейді. Мезоденгей фирмалық немесе фирмалар тобының, яғни бүкіл еңбек ұжымының адами капиталын бағалайды. Ушінші ұлттық адами капитал өте маңызды, өйткені ол елдің ұлттық байлығының бір бөлігі және экономикалық өсудің маңызды факторларының бірі болып табылады.

2. Құрылымдық классификация. Адами капиталды биологиялық және мәдени деп бөледі. Басқаша айтқанда, ол адамның қабілеттерін физикалық және интеллектуалдық деп екіге бөлді, яғни ол биологиялық капиталға адамның кез келген жұмыс түрін физикалық түрде орындау мүмкіндігін және деңсаулық деңгейін жатқызыса, білім, дағды, тәжірибе, адамның мінез-құлқы және еңбекте пайдалана алатын басқа да рухани қасиеттерін мәдени капитал деп айқындағы (Pozdnjakov, 2012).

3. Экономика ғылымдарының докторы профессор И.В. Ильинскийдың формуласы. Бұл классификацияны құрылымдық деп те атауға болады. Ю.Г. Бычченко классификациясына ұқсас болып келеді. Дегенмен И.В. Ильинский мәдени адами капиталды білім беру капиталы мен мәдени капиталға бөледі, оларға сол деңсаулық капиталын қосады, ал деңсаулық капиталын тұа біткен (тұқым қуалайтын) және пайда болған деп екі бөлек қарастырады (P'inskij, 2011).

4. Жанды, жансыз және институционалдық адами капитал. Біріншісі, адамның бойын-

да жинақталған, себебі адам білім, ақпарат, деңсаулық жиынтығына ие. Жансыз капитал ақпарат заттық формага айналғанда пайда болады. Мысалы, жансыз адами капиталдың мысалы ретінде кітап, диск және электронды тасымалдағышта жазылған кез келген ақпаратты айтуға болады. Институционалдық адами капитал өте күрделі ұғым. Қарапайым сөзбен айтқанда, бұл адами капиталдың барлық тұрларін тиімді пайдалануға көмектесетін институттар кешені.

5. Колдану саласына қарай жалпы және арнайы адами капиталдар деп бөлінеді. Біріншісі – қайдан алынса да құнды болып есептелінетін білім мен ақпарат. Екіншісі, керісінше, игерілген жерде ғана құнды болып табылатын дағдыларды қамтиды.

Макроэкономикалық аспектіде адами капиталды дамыту факторларын келесі топтарға болуға болады: макроэкономикалық, өндірістік-экономикалық, инновациялық, әлеуметтік, ұлттық-мемлекеттік, демографиялық, институционалдық, экологиялық, халықаралық, идеологиялық (Gafarova, 2012).

Адами капиталдың классификациясын зерттей келе, келесі тұжырымдама жасауға болады: адами капиталдың әртүрлі критерийлері өте көп, себебі әртүрлі ғалым-экономистер оған әртүрлі мағына берді және оны қолданудың әртүрлі деңгейлерінде қарастырды. Бұл ғалымдардың қогам өмірінің әр түрлі саласын зерттеуіне және адам капиталын әр түрлі аспектіде қарастырганына байланысты болса керек.

Адамдардың білімі мен дағдылары қазіргі танда жаһандық бәсекенің нысанасы болып табылады. Сондықтан адами капиталды қалыптастыру (еңбекті ұйымдастыру және оның өнімділігінің өсуіне жағдай жасау; жұмысшылардың құзыреттілігін жетілдіру және кеңейту, өмір сүру сапасын жақсарту және т.б.) кез келген мемлекеттік саясаттың өзекті мәселесі болып қала беретіні анық.

Шотландтық экономист және этикалық философ, классикалық саяси экономияның негізін салушы Адам Смит еңбек өнімділігі, ең алдымен, машиналарды, станоктарды және еңбек құралдарын жетілдіруден емес, жұмысшының біліктілігін арттырудан өсетінін айтты. А. Смитт негізгі қорға машиналарды, ғимараттарды және жерді ғана емес, сонымен қатар қогамдағы барлық адамдардың пайдалы дағдылары мен қабілеттерін жатқызды. Сондықтан адам әлеуетін елдің еңбек әлеуетін қалыптастырудың негізін құрайды. Адам әлеуеті, демек, капитал елдің

бәсекеге қабілеттілігінде шешуші рөл атқарады деп айта аламыз, ол тек өндіріс пен тұтынудың жалпы деңгейімен ғана емес, сонымен бірге оның технологиялық және инновациялық дамуымен де анықталады. Адами капитал қалыптастыру негізінде кадрлық потенциал қалыптасады. Кадрлық потенциалдың сапасы фирмалар мен кәсіпорындардың жұмыс істеуіне, олардың бәсекеге қабілеттілігіне септігін тигіздеді. Соңықтан адам ресурстарын дамыту ұлттық экономика үшін өте маңызды.

Әдіснама

Тақырыпта аталған аспектілерді зерттеу үшін сапалық және сандық әдістер қолданылды. Зерттеу, білім беру мен әлеуметтік қызметтердің әлеуметтік және экономикалық көрсеткіштерін айқындайтын деректер көздеріне сүйенеді. Сонымен қатар зерттеу барысында жүйелік, аналитикалық, экономикалық, статистикалық талдау және басқа әдістер қолданылды.

Зерттеу тақырыбының кейбір тарихи негіздеріне, теориялық гипотезалары мен бүгінгі жағдайына тоқтала кетсек.

Адами капитал факторы еңбек нарығының да, жалпы экономиканың да дамуына әсер ететіні сөзсіз, бірақ экономика бойынша Но-бель сыйлығының лауреаты, Лондон экономика мектебінің профессоры Кристофер профессор Писсаридестің айтуы бойынша, бұл әсерді дәл өлшеу оңай шаруа емес. Профессор Писсаридестің айтуынша, «бірнеше эмпирикалық зерттеулер адам капиталы мен ЖІӨ (жалпы ішкі өнім) өсімі арасындағы нақты байланысты анықтай алмады». Оның себебі неде? Өйткені, адам капиталының қолжетімділігі ғана емес, сонымен бірге адамдардың сол капиталды қалай пайдалануы аса маңызды. Адамдарды өз білімдері мен дағдыларын белгілі мақсаттарға қол жеткізу үшін қолдануга итермелейтін ынталандыру құралдары маңызды. Бұл ынталандырулар, өз кезегінде, негізінен экономиканың институционалдық құрылымымен анықталады, бірақ ол әр елде әртүрлі болып келеді.

Әртүрлі елдердің білім беру жүйесі мен экономикалық дамуының деңгейі әртүрлі болғандықтан, адами капиталға салынған инвестицияның қайтарымы да әртүрлі. Эмпирикалық зерттеулер көрсеткендегі, «технологиялық дамыған» елдерден алыс елдер ең алдымен қарапайым технологияларды дамыған елдерден көшіру арқылы өседі. Осы орайда олар үшін ең тиімдісі бастауыш мектептегі білім беруді

кеңінен дамыту болып табылады. Табысы орташа елдер үшін орта мектепті дамытуға инвестициялар маңыздырақ болуы мүмкін. Ал дамыған елдерде сапалы университеттік білім ең көп қайтарым береді.

Соңғы жылдары адами капиталды дамыту мәселесі халықаралық деңгейде кеңінен қарастырылуда. Соның бір дәлелі ретінде Дүниежүзілік банктің бастамасымен адами капиталды дамыту жобасының қолға алынғанын айтуға болады. Бұл жоба – әлеуметтік әділеттілік пен экономикалық өсіді ілгерілету үшін адамдарға ірі және тиімді инвестициялауды жүзеге асыруға арналған жаһандық бастама. 2021 жылдың қаңтар айының есебі бойынша әртүрлі даму деңгейіндегі 79 ел Дүниежүзілік банк тобының қолдауымен өз елдеріндегі адами капиталды жақсарттын стратегиялық тәсілдер әзірлеуде. Адами капиталды дамыту Дүниежүзілік банктің жаһандық даму стратегиясының негізі болып табылады. Адамдарды қорғау және инвестициялау – 2030 жылға қарай төтенше кедейлікті жою және барлық елдерде ортақ өркендеуді жеделдешу жөніндегі мақсаттарға жету үшін арналған басты үш бағыттың бірі. Бұл жұмыс халықтың барлық топтары үшін тұрақты экономикалық өсуге жәрдемдесу және барлық дамушы елдердің тұрақтылығын арттыру жөніндегі Дүниежүзілік банктің күш-жігерінің құрамдас бөлігі болып табылады.

Қазіргі күнде адами капиталды дамытудың жағдайына келетін болсақ, соңғы 25 жылда адам дамуының бүрін-соңды болмаған жетістіктеріне қарамастан, күрделі мәселелер әлі де бар, әсіресе дамушы елдерде.

Көптеген елдер өздерінің экономикалық дамуын тежейтін оку дағдарысына бетпе-бет келіп отыр. Ресми деректер кейбір елдерде балалар білім бойынша өздерімен бірдей уақыт көлемінде мектепке баратын басқа елдердегі құрдастарынан бірнеше жылға артта қалғанын көрсетеді. Соңғы екі жылдағы пандемия бұл жағдайды одан әрі ушықтыруда.

Әлемнің ең кедей елдерінде кедейлікте өмір сүретін әрбір бес адамның төртеуі әлеуметтік көмек көрсету жүйесіне ілікпей қалуда, бұл оларды әртүрлі құйзелістерге әкеліп согатыны белгілі. Жыл сайын таза ауыз судың және тиісті гигиеналық жағдайдың болмауынан 300 000-га жуық бала диареядан қайтыс болады.

Адами капиталдың технологияның, демографияның, тұрақсыздық пен климаттың жаһандық өзгерістері аясында нашарлауының

қауіпті тенденциясы бар. Дағдарыстар мен пандемия адам капиталына тамақтанудың нашарланауы, денсаулық сақтау және білім беру жүйелері қызметтерінің үзіліі, адам өлімі сияқты күрделі зиян келтіруі мүмкін.

Аталған мәселелер көптеген адамдардың өмір сапасын төмендетіп көсіби өнімділігін де жояды. Сонымен қатар, адами капиталдың тез өркендеуінің көптеген мысалдары бар, мысалы, Сингапур, Оңтүстік Корея Республикасы және Ирландия сияқты елдер.

Дамушы елдерде пандемияның тез тараулы жағдайында Дүниежүзілік банк тобы клиенттерге рекордтық деңгейде көмек көрсетуде, қаржыландыру әлеуеті 2021 жылдың маусым айында 160 миллиард долларға жетті. Аталған көмек елдердің бастан кешіріп жатқан денсаулық, экономикалық және әлеуметтік құйzelістерінің табигатына сәйкес берілуде және гранттар мен жеңілдетілген несиелер түрінде ХДА-ның 50 миллиард доллардан астам ресурстарын қамтиды.

Осылайша адами капиталының сапасы кез келген ұлттық экономика үшін маңызы, себебі ол елдің экономикалық өркендеудің негізгі құралдарының бірі болып табылады. Технологияны дамыған мемлекеттерден қабылданап алуға болады, бірақ тиісті білім мен білікті кадрлар болмаса, оны пайдаланып енгізу мүмкін емес. Сондай-ақ адами капитал және қоғамның интеллектуалдық байлығы сияқты ұғымдар кез келген ел үшін елдің экономикалық өсүімен қатар оның халықаралық деңгейдегі бәсекеге қабілеттілігін арттырудың шешуші факторларының бірі болып табылады. Адами капиталды жинақтау – бұл болашақта инвестицияны қайтару мақсатында өндірістік қызмет барысында адами капиталдың құндылығын арттыру, қызметкердің біліктілігін көтеру, жаңа дағдыларды, нақты қабілеттерді үйрету процесі.

«Адами капитал» түсінігінің қанша анықтамасы болса, «адам капиталының жинақталуы» категориясының да дәл осындаі бірнеше интерпретациясы бар. Оларды қарастыруды бастамас бұрын адами капиталды «қалыптастыру» және «жинақтау» ұғымдарын ажыратып алған жән.

Адами капиталды қалыптастыру адам қабілеттерін дамыту арқылы жүзеге асырылады.

Ал адами капиталдың жинақталуы – қалыптасан адами капиталды өндіріс процесінде одан әрі жақсарту, дамыту, білімі мен дағдыларын терендетеу. Адами капитал-

ды жинақтаудың шығындары туралы айтатын болсақ – оқытуға, біліктілікті арттыруға, білім беруге және денсаулықты сақтауға кететін шығындар. Пайдалы жағы – адами капитал құнының артуы.

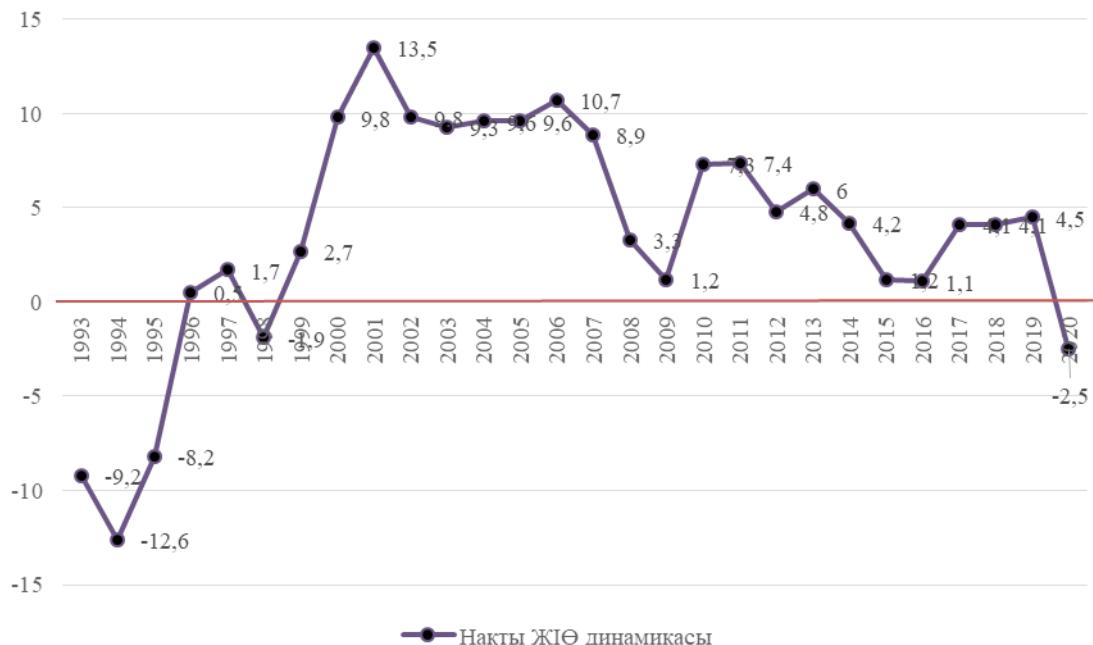
Нәтижелер және талқылау

Қазақстан Республикасының Президенті Қ.Қ. Тоқаев өзбаяндамаларында мемлекет саясатының негізгі құрамдас бөлігі және дағдарыстан кейінгі экономикалық дамудың драйвері ретінде адам капиталының рөліне үнемі назар аударады. Қазақстан Тәуелсіздігінің 30 жылдығы мемлекет пен қоғам өмірінің барлық саласының қарқынды дамуымен ерекшеленді. Тәуелсіздік жылдарында Қазақстан негізінен мұнай мен газ экспортын ұлғайту және өнімділікті арттыру арқылы әсерлі экономикалық табыстарға қол жеткізді. Алайда соңғы жылдары экономикалық өсідің баяулауы байқалады. Бұғынгі таңда Қазақстан экономикасы инновациялар мен бәсекеге қабілеттіліктің кейір негізгі көрсеткіштері бойынша артта қалып отыр, ал елдегі көсіби біліктілікті дамыту деңгейі Экономикалық ынтымақтастық және даму үйимы (ЭЫДҰ) елдерімен салыстырғанда төмен.

Сонымен қатар, әлемге тараган COVID-19 пандемиясы еліміздің ішкі экономикалық белсенділікті айтарлықтай төмендетті: елдің ЖІӨ 2019 жылғы 4,5%-дан 2020 жылы 2,6%-ға дейін төменdedі.

Ал кедейлік деңгейі 2016 жылғы 6%-дан 2020 жылғы 14%-ға дейін есті. Экономикалық құйzelісті еңсеру және «Қазақстан-2050» стратегиясының мақсаттарына қол жеткізу үшін білім мен дағдыға негізделген күрделі секторларды дамыту бағытында экономиканы әртараптандыру бойынша мақсатты реформалар қажет (Стратегия 2050).

Абсолютті тұжырымдаманы қолданатын көптеген елдерде кедейлік деңгейі құнкөріс деңгейінің 100%-ынан есептеледі. Қазақстанда кедейлік деңгейін ең төменгі құнкөріс деңгейінің 100%-ынан (2020 жылды 34 302 теңге) есептеген кезде көрсеткіш едәуір ұлғаяды, бұл атаулы әлеуметтік көмекке мемлекет бюджеті үшін қосымша шығыстар жасайды. Дүниежүзілік банк бір адамға қуніне \$5,5 төлейді. Табысы 5,5 доллардан төмен адамдар кедей болып саналады. Осылайша, Дүниежүзілік Банктың әдістемесі бойынша есептелген 2019 жылғы кедейлік деңгейі 6,2%-ды құрайды.



1-сурет – 1993-2020 жылға дейінгі КР накты ЖІӨ динамикасы

Егер модальды жалақыны есептеу үшін алатын болсақ, жалдамалы қызметкерлердің ең көп шоғырлануы есептелген жалақы мөлшері бойынша 2020 жылы 150 001 теңгеден 180 000 теңгеге дейінгі аралықта байқалды (жалдамалы қызметкерлердің 10,2%). Орташа есептелген жалақы 135 001 теңгеден 150 000 теңгеге дейінгі аралықта байқалды (жалдамалы қызметкерлердің 53,3% есептелген жалақысы 150 000 теңгеге дейінгі сомаға тең). Егер салыстырмалы тұжырымдаманы орташа жалақының 60% деңгейінде (2020 жылы 90 000 теңгеге дейін) кедейлік шегін айқындау негізінде пайдалансақ, онда 2020 жылы кедейлік деңгейі шамамен 25,3% деңгейінде болды деп аламыз (1-кесте).

Коронавирустық пандемия кезінде халықтың қолдау өте маңызды, өйткені көптеген үй шаруашылықтарының шығындары едәүір өсті (мысалы, дәрі-дәрмектер мен медициналық қызметтерге шығындар), сонымен бірге шектеу шараларына байланысты кірістер азайды (елдегі төтенше жағдай, карантин, көптеген компаниялардың қызметін тоқтата тұру).

«COVID-19 пандемиясы Қазақстанның соңғы онжылдықтағы адами капиталды дамытудағы жетістіктеріне айтарлықтай нұқсан

келтірді. Ең кедей және ең осал топтар ауыр зардап шекті, бұл олардың білім алуына, өмірлерінің ұзақтығына, табыс пен әлеуметтік және экономикалық әл-ауқатына теріс әсерін тигізетін болады. Қазақстанда тұрақты өсімге қол жеткізу үшін ауқаты төмен аймақтар мен халықтың осал топтары қажеттіліктерін қанағаттандыруға бағытталған мемлекеттік саясат пен инвестицияларды қайта қарастыруы қажет. Ересек тұрғындардың білім сапасына, олардың дағыларын дамытуға және ұзақ өмір сүруіне назар аудару қажет», – дейді Айеша Вауда, Орталық Азиядағы Дүниежүзілік банктің білім беру жөніндегі жетекші маманы.

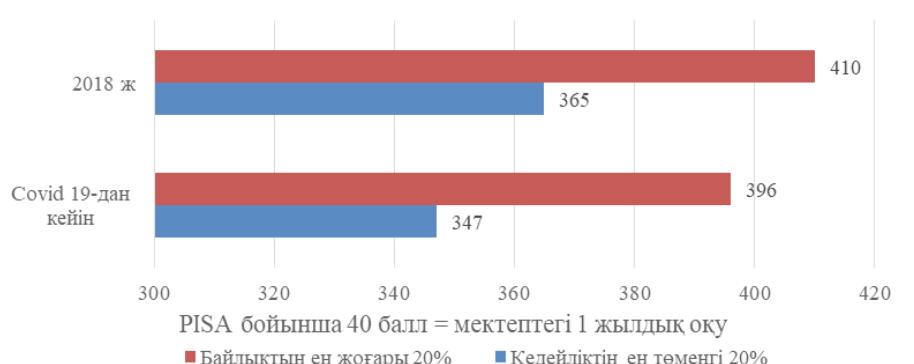
Қазақстандағы білім беру жүйесі пандемия басталғанға дейін қыындықтарға тап болды. COVID-19 басталғанға дейін КР-дағы он оқушының алтауы функционалды сауатсыз болды және бұл орташа табысы орташа деңгейден жоғары елде, онда орташа бала мектепте 13,7 жыл оқиды. Пандемия 100 мыңдан астам оқушының функционалды сауатсыздығына әкелуі мүмкін.

Дүниежүзілік банктің Қазақстан бойынша жуырдағы бағалары пандемия нәтижесінде окуй көрсеткіштері PISA шкаласы бойынша 8 балға төмендейтінін көрсетеді.

1-кесте – Эртүрлі концепциялар негізінде кедейлік деңгейі

Жыл	Абсолютті концепция		Салыстырмалы концепция		Ең төменгі күнкөріс деңгейі, теңге	Халықтың медиандық табысы	Халықтың табысы күніне 5,5 АҚШ \$ төмен үлесі, %	Кедейлік деңгейі (медиандық есептелген жалақыдан 60%)
	Кедейлік деңгейі	Ең төменгі күнкөріс деңгейінің 70%, теңге	Кедейлік деңгейі	Халықтың медиандық табысынан 60%, теңге				
2011	5,5	11 250	10,5	15 287	16 072	25 479	15,3	25,5
2012	3,8	11 771	10,3	16 782	16 815	27 970	17,7	-
2013	2,9	12 452	9,9	18 730	17 789	31 217	13,6	23,3
2014	2,9	13 348	9,7	19 944	19 068	33 241	15	-
2015	2,6	13 753	10	20 344	19 647	33 907	16,1	25,8
2016	2,5	15 128	9,5	22 069	21 612	36 782	13,7	-
2017	2,7	16 648	10,1	23 938	23 783	39 896	11,4	24,3
2018	4,3	18 950	10	26 042	27 072	43 404	8,5	20,3
2019	4,3	20 539	9,7	28 059	29 342	46 765	6,2	20,8
2020	5,3	23 111	9,9	29 803	33 015	49 671	-	25,3

Ескерту – КР Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің ұлттық статистика бюросы мәліметтері негізінде авторлар құрастырган

**2-сурет – COVID-19 пандемиясының әртүрлі әлеуметтік-экономикалық топтарындағы білім алушыларға әсері**

PISA – бұл 15 жастағы жасөспірімдер ара-сында математика, оқу және жаратылыстануғылымдары бойынша дағдылары бағаланатын оқушылардың білім жетістіктерін бағалау жөніндегі халықаралық бағдарлама. Ең жама-ны, бұл шығындар мен жағымсыз салдарлар студенттердің осал топтарын ерекше сезінеді. Мектептердің жабылуы, тіпті аз уақытқа болса да, кедей және бай отбасылардың балалары арасындағы оқу үлгерімінің алшақтығын 18%-ға арттырады, бұл біздің төмендегі кестедегі бағаларымыздан көрінеді.

Сонымен қатар Айеша Вауда баяндама-сында өңірлік, гендерлік және әлеуметтік-

экономикалық жағдай бойынша адами капиталды дамыту көрсеткіштері бойынша Қазақстандағы елеулі тенсіздіктер атап өтілді. Әсіресе аймақтық айырмашылықтар әсіресе оқыту нәтижелері бойынша айқын көрсетілген. Мысалы, Атыраудағы адам капиталының индексі Косово мен Грузия сияқты кедей елдердің көрсеткішімен сәйкес келеді екен. Керісінше, Нұр-Сұлтан, Люксембургпен тең, сондай-ақ ең жоғары көрсеткішке ие. Білім сапасы мен білімге жұмсалатын қаржы да елдің аймақтарында айтартықтай ерекшеленетіні байқалады. Білім беруді қаржыландыру саясаты мұғалімдер мен мектеп басшыларын ынталандыруға әсер етпейтіні де

анықталған (Дүниежүзілік банктің ҚР бойынша есебі, 2021).

Сондай-ақ, мақалада денсаулық сактау саласында жүргізіліп жатқан реформаларға қарамастан, Қазақстанда қауіп факторларының сапасын бақылау, тиісті емдеу және өнірлер бойынша денсаулық сактау шығындарындағы теңдік бойынша көрсеткіштерде де нәтиже төмен екендігі айтылған.

Дүниежүзілік банктің Орталық Азиядағы аймақтық директоры Лилия Бурунчуктың айтуы бойынша «Егер ел адами капиталды 2010-2020 жылдардағыдай қарқынмен дамытуды жалғастыратын болса, оның жан басына шаққандағы ЖІӨ бойынша 30-шы орында тұрған елдің көрсеткіштеріне 44 жылда жетеді, әрине егер басқа мемлекеттер қазіргі жағдайынан әрі қарай дамымай тоқтап қалған жағдайда. Әлемдегі үздік 30 экономикалық қатарына кіру үшін Қазақстан өзінің қазіргі экономикалық моделін қайта қарастырып, бүкіл ел бойынша келешек үрпақтың дағдарларын қалыптастыра отырып, экономикасын әртаратандыру бойынша қарқынды шараларды қабылдауы керек».

Халықаралық және ұлттық сарапшылардың пікірлерін қорытындылай келе, денсаулықсактау, білім беру және әлеуметтік қоргау салаларындағы нәтижелердің жақсаруынан байқалатын адами капиталды білім негізінде дамыту, ел экономикасын, еңбек өнімділігін арттыруға және жаһандық экономикаға бейімделуге зор әсер ететіні туралы тұжырымдама жасауға болады.

Ұлттық адами капитал – белгілі бір елдің ұлттық байлығының құрамдас бөлігі болып табылатын адами немесе интеллектуалды капиталы (Korchagin, 2011).

Кей елдерде адами капитал жинақталған ұлттық байлықтан жоғары болады (*МЭЕУ елдерін қоспағанда, Мұнай экспорттаушы елдер үйімы, ағыл. The Organization of the Petroleum Exporting Countries*). Оның пайыздық мөлшеріне табиғи ресурстардың құны айтартылғтай әсер етеді.

Осылайша, Дүниежүзілік банкінің есептеуі бойынша жалпы әлемнің ұлттық адами капиталы барлық елдер байлығының 66%-ын құрайды. АҚШ пен Қытайдың ұлттық адами капиталы ұлттық байлықтың 77% құрайды екен, Бразилия – 74%, ал ЕО елдері, сондай-ақ Канада, Жапония және АҚШ дүние жүзіндегі адам капиталының 59% құрайды, дегенмен бұл елдерде әлем халқының 15%-ы ғана тұрады (Дүниежүзілік банк есебі, 2021).

Пост-индустриалды қоғамның маңызды аспектілерінің бірі адам әрекетін ынталандыруларды қалыптастыру. Материалдық тұрғыдан қанағаттануды екінші орынға қойған адам-зат жинақтаған барлық құндылықтарға қол жеткізуге мүмкіндік алады.

Адами капиталдың дамуына америкалық экономист Як Фитц-энц көптеген еңбектерін арнады. Ол «Персоналға салынған инвестицияның қайтарымы» атты кітабында адами капиталды кәсіпорынның өміршешендік көзі және бәсекеге қабілеттілігінің көрсеткіші деп қарастырып персоналды басқарудың әртүрлі аспектілерін өлшеуге әрекет жасалған.

Як Фитц-энц жаһандану заманында және білімге негізделген экономикада өмір сүріп жатқанда, кез келген саланың дамуының көзі адамдар екенін жоққа шығару мүмкін емес деп санайды. Автордың ойынша ұйымдардың кез келген мүлкі белсенді емес, олар адамның араласуын қажет ететін пассивті ресурстарғана. Компанияның табыстылығын, сонымен қатар салауатты экономиканы сақтаудың кілті – еңбек өнімділігі, яғни адами капитал. Ал білімді адамдар негізгі қозғаушы күш болып табылады.

Сонымен қатар Як Фитц-энц ұйымның нәтижелілігіне қызметкерлерді ынталандырудың маңыздылығы туралы ой қозгайды. Мотивация қызметкердің жұмысқа қызығушылығының жоғары деңгейін қамтамасыз етеді. Қызметкерлердің жұмысқа деген ынтасы жоғары болса, олар өздеріне жүктелген тапсырмаларды орындау үшін бар күш-жігерін салады және сондай-ақ өндірістің табысына септігін тигізеді.

Йон Хатчинсонның айтуы бойынша: «Қызметкер басшы үшін өте маңызды. Ол оның №1 клиенті. Ол ең алдымен қызметкерінің қажеттіліктерімен, содан кейін клиенттердің қажеттіліктерімен айналысуы керек» (Jak Fitc-enc, 2006).

Жұмысшылардың жұмыс орнымен жоғары деңгейде қанағаттануы компанияның табысты болуы үшін өте маңызды, өйткені бұл шығармашылықтың, белсенділіктиң және тімділіліктің маңызды болшегі болып табылады.

Мотивация қызметкерге өзін-өзі жетілдіруге, жеке мақсаттарына жетуге көмектеседі, өзін-өзі дамытуға ықпал етеді. Қызметкер кез келген бастапқы мақсаттарға қол жеткізген бойда оның күш-жігері мен қол жеткізген нәтижелері арасында айқын байланыс бар екенін түсінеді, бұл өз кезегінде оны одан да жоғары деңгейде өзін-өзі дамытуды жалғастыруға ынталанды-

рады. Ұйым басшылығының қызметкерлердің біліктілігін үнемі арттыруға персоналды ынталандыру үшін өте маңызды.

Сонымен қатар жұмысшылардың еңбек өнімділігінін деңгейі олардың қабілеті мен біліктілігіне ғана байланысты емес. Қоپтеген дамыған компаниялардың тәжірибелі бойынша максималды нәтижеге жету үшін қызметкердің берілген тапсырманы орындау қабілеті мен оның берілген тапсырманы орындауға деген ұмытылсы арасында тепе-тендік болуы керек. Бұл теңгерім өнімділік пен еңбек тиімділігін арттыруға мүмкіндік береді.

Мысалы ұйымдарда аз ғана адам өзінің барлық кәсіби шеберлігін, физикалық, интеллектуалдық және психологиялық потенциалын 100%-ға пайдалана отырып жұмыс істейді. Томас Эдисон еңбексіз табысқа жету мүмкін еместігін жіңі айтқан болатын. «Данышпандық дегеніміз 1% талант және 99% еңбек» деген тұжырымдаманың авторы да Томас Эдисон. Сонымен қатар кейбір адамдар басқа әріптестеріне қарағанда жұмысқа көп күш жұмысады. Мысалы іс жүзінде дарынды адамдарға қарағанда дарыны төмен қызметкерлер нәтижеге тез қол жеткізіп жатады. Сондықтан адам өндірісінің нәтижелері оның қабілетіне ғана емес, сонымен қатар жұмысқа деген ынтымалық байланысты болып келетінін жоққа шығаруға болмайды.

Қазіргі күні ғылымға, білімге, әлеуметтік салага инвестициялаудың әлеуметтік экономикалық маңызы бар екенін әлемнің барлық экономистері мойындағы, себебі бұл инвестиция адамның қабілеттерін, кәсіби құзыреттерін және халықтың экономикалық мүмкіндіктерін молайтуға және жинақтауға мүмкіндік беріп отыр. Мемлекеттік және жеке инвестициялар адами капиталдың құрылымын, мазмұнын және сипатын, кәсіби білімдерін сапалы жетілдіруге, инновациялық дағыларды меңгеруге, жинақталған тәжірибелі таратуға, интеллектуалдық және шығармашылық қабілеттерін дамайтуға, еңбек адамының жогары адамгершілік қасиеттерін шындауға бағытталған.

Адами капитал инновациялық экономиканың қалыптасып дамуының негізгі факторы және табиғи ресурстардың ішіндегі ең құнды ресурсы болғандықтан әлемнің дамыған елдері адами капиталға барлық қорлардың шамамен 70%-ын инвестициялайды. Соның ішінде инвестицияның негізгі бөлігі мемлекет тарарапынан жүзеге асырылады және бұл экономиканы мемлекеттік реттеу тұрғысынан ең маңызды функция болып табылады.

«Қазақстан-2050» мемлекеттік стратегиялық бағдарлама бойынша 2025 жылға дейінгі негізгі мақсат – халықтың әл-ауқатын арттыру мақсатында экономиканың сапалы және тұрақты көтерілуіне қол жеткізу. Қазақстан экономикасының сапалы өсіу адами капиталдың бәсекеге қабілеттілігін арттыруға, технологиялық жаңғыртуларға, институционалдық ортаны жақсартуға негізделуі тиіс.

Біріккен Ұлттар Ұйымының Даму бағдарламасының 2015 жылғы Адам дамуы индексінде Қазақстан қазіргі уақытта 188 елдің ішінде 56-шы орында, ал 2019 жылғы Дүниежүзілік экономикалық форумның мәліметі бойынша 130 елдің ішінде 29-шы орында тұр. Мемлекет білім беру мен деңсаулық сақтау саласына қаржыны жүйелі тұрде бөліп, реформаларды жүзеге асыруда. Дегенмен, Қазақстанның халықаралық рейтингтердегі жоғары позицияларына қарамастан, отандық білім беру саласындағы сарапшылардың талдауы құрделі мәселелерді анықтауда. Мәселен, қазақстанның жоғары оқу орындарын бітірген түлектердің 30-35 пайызы ғана мамандығы бойынша жұмысқа орналасады. 70 пайыздан астамы жоғары білімді біліктіліктерін арттырудың жолы емес, диплом алушылардың құралы ретінде ғана қарастырады.

Сонымен қатар, жоғары білімі бар эмигранттардың үлесі жыл сайын артып келеді. 2013 жылы шетелге көшіп кеткендегі 30 пайыз құраса, 2019 жылы 45 пайыз болды. 2020 жылы Қазақстанның шетелге 29 088 адам кеткен. Олардың 8182-сі жоғары білімді, бұл жалпы санының 28,13 пайызын құрайды. Егер бұлтырғы статистикага орта кәсіптік (арнайы) білім беруді қосатын болсақ, бұл жалпы санының 53,6 пайызын құрайды (kzaif.kz, gtmarket.ru).

Көрші Ресей, мысалы, қазақстанның тардады жоғары жалақысымен қызықтырады. Айта кетерлік жайт, Қазақстанның өткен жылмен салыстырғанда дәрігерлер үш есе, мұғалімдер торт есе, техникалық мамандар бес есе көп кеткен. Сондай-ақ, еліміздің білім беру жүйесінде экономика талаптарына қажетті деңгейде жауап бере алмауы байқалады. Ал ел экономикасының нақты модернизациясы білім жүйесінің сапасы мен заманауи талаптарға сәйкестігіне тікелей байланысты.

Қазақстанның тардады адами капиталын жедел арттыру үшін ең алдымен бұл міндеттін маңыздылығын мемлекеттік деңгейде түсіну қажет. Бұл мәселені шешудің жүйелі тәсілін әзірлеп, адами капиталдың өсіуін қаржыландырудың егжей-тегжейлі бағдарламасын жасау қажет.

Корытынды

Адами капиталға инвестицияны мемлекеттік деңгейде арттыру үшін келесі қадамдар қажет:

- қазақстандық адами капиталдың өсуін қамтамасыз ететін кешенді қаржыландыру бағдарламасын әзірлеу. Бұл бағдарламаның басты міндегі білім беру мен тәрбие жүйесін жаңарту. Нәтижесінде тиімді инновациялық жүйе, инновациялық экономиканы, тиімді мемлекет құру;

- адами капиталға бағытталған тікелей мемлекеттік және жеке инвестициялардың көлемін арттыру;

- адами капиталға инвестициялауды қолға алған занды және жеке тұлғаларға қолдау көрсету, женілдіктер беру;

- білім беру мекемелеріне мемлекеттік инвестиациялардың көлемін арттыру;

- білімді насиҳаттауға, білімнің маңыздылығын, жоғары білікті мамандардың беделін арттыру.

тыруға бағытталған тиімді мемлекеттік ағарту жүйесін құру;

- жетекші қазақстандық ғалымдарды елге қайтару бағдарламасын мақсатты қаржыландыру;

- әлеуметтік сала мен денсаулық сактауды тиімді трансформациялау.

Адами капитал мәселесі, ғылым, білім және бизнестің өзара әрекеттесуі, осы өзара әрекеттестіктің экономика мен қоғамның дамуына тигізетін әсері соңғы жылдары жаһандық және ұлттық саяси күн тәртібінде басты сұраққа айналып отыр. Бұл мәселелер біздің еліміз үшін де өзекті. Осыған байланысты Экономикалық ынтымақтастық және даму үйіміның адами капиталды дамыту стратегиялық бағыттары бойынша әдістері мен ұсыныстарын терең зерделеу қажет.

Мақала Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігі Ғылым комитетінің №AP08052483 гранты бойынша зерттеу нәтижелері бойынша дайындалған.

Әдебиеттер

gtmarket.ru Рейтинг стран мира по темпу роста населения. [Электрондық ресурс] URL: <http://gtmarket.ru/ratings/population-growth-rate/info> – 10.11.2021 (Қаралым күні 04.03.2022)

kzaif.kz Человеческий капитал – каков его уровень развития в Казахстане [Электрондық ресурс]. URL:

strategy2050.kz Развитие человеческого капитала в Казахстане [Электрондық ресурс]. URL: <https://strategy2050.kz/ru/news/razvitiye-chelovecheskogo-kapitala-v-kazakhstane/> – (Қаралым күні 04.03.2022)

vsemirnyjbank.org Казахстану необходимо обеспечить равенство возможностей развития человеческого капитала [Электрондық ресурс]. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2021/04/29/equitable-human-capital-is-a-top-priority-for-kazakhstan> – (Қаралым күні 25.03.2022)

vsemirnyjbank.org Проект развития человеческого капитала: Часто задаваемые вопросы [Электрондық ресурс].URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/human-capital/brief/the-human-capital-project-frequently-asked-questions> – (Қаралым күні 25.03.2022)

Баринова, В.А. Человеческий капитал России: Современный аспект / В.А. Баринова // Институциональные условия, инновационное развитие. – М., 2012. – №5. – С. 32-36.

Гафарова, Л.А. Человеческий капитал: Условия накопления и отдачи // Вестник УГНТУ. Наука, образование, экономика. Серия: Экономика. – 2012. – №2 (2). – С. 16-18.

Ильинский, И.В. Инвестиции в будущее: образование в инновационном воспроизводстве. – СПб.: Изд. СПБУЭФ, 2011. – 471 с.

Коваленко Е. А ты знаешь, что такое человеческий капитал? [Электронный ресурс]. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/ty-znaesh-chto-uchebnyj-kapital>. (Қаралым күні 02.04.2022).

Корчагин Ю.А. Эффективность и качество национальных человеческих капиталов стран мира. – Воронеж: ЦИРЭ, 2011. – 201 с.

Поздняков, В.А. Сущность и содержание категории «Человеческий капитал» // Фундаментальные исследования. – 2011. – №11-3. – С. 572-575.

Хмелева, Г.А. Человеческий капитал как условие формирования инновационной экономики региона: монография. – Самара: САГМУ, 2012. – 168 с.

Як Фитц-енц Рентабельность инвестиций в персонал. Измерение экономической ценности персонала. – М.: Вершина, 2006. – 320 с.

References

- Gafarova, L.A. (2012) Chelovecheskii kapital: Usloviia nakoplenija i otdachi (Human capital: Conditions of accumulation and return) //Vestnik UGNTU. Nauka, obrazovanie, ekonomika. Seriia: ekonomika. №2 (2). – s.16-186.
- gtmarket.ru Reiting stran mira po tempu rosta naselenija (Ranking of countries in the world by population growth rate). [Elektronnyj resurs] Rezhim dostupa: <http://gtmarket.ru/ratings/population-growth-rate/info> – (Qaralym kuni 04.03.2022)
- Hmeleva G.A. (2012) Chelovecheskii kapital kak uslovie formirovaniia innovacionnoj jekonomiki regiona. (Human capital as a condition for the formation of the innovative economy of the region) Samara: SAGMU, 168 s.2. Barinova, V.A. (2012) Chelovecheskii kapital Rossii: Sovremennyj aspekt./V.A. Barinova//Institucional'nye uslovija, innovacionnoe razvitiye Moskva. №5.-s.32-363.
- Il'inskij, I.V. (2011) Investicii v budushhee: obrazovanie v innovacionnom vosproizvodstve (Investing in the future: education in innovative reproduction).SPbYEF, s 471.
- Jak Fitc-enc (2006) Rentabel'nost' investicij v personal. Izmerenie jekonomiceskoy cennosti personala (Return on investment in personnel. Measuring the economic value of personnel). – M.: Vershina, 320 s.
- Korchagin Ju.A. (2011) Jeffektivnost' i kachestvo nacional'nyh chelovecheskikh kapitalov stran mira (Efficiency and quality of national human capital of the countries of the world). Voronezh: CIRJe, 201 s.
- Kovalenko E. A ty znaesh', chto takoe chelovecheskij kapital? (Do you know what human capital is?) [Elektronnyj resurs]. URL: <http://www.hr-portal.ru/article/ty-znaesh-chto-takoe-chelovecheskiikapital>. (Data obrashhenija 30.06.10 g.).
- kzaif.kz Chelovecheskii kapital – kakov ego uroven' razvitiya v Kazahstane (Human capital – what is its level of development in Kazakhstan) [Elektronnyj resurs].URL:https://kzaif.kz/politic/chelovecheskiy_kapital_- (Qaralym kuni 20.03.2022)
- Pozdnjakov, V.A. (2012) Sushhnost' i soderzhanie kategorii «Chelovecheskii kapital» (The essence and content of the category "Human capital") //Fundamental'nye issledovanija. №11-3. s.572-575
- strategy2050. Razvitie chelovecheskogo kapitala v Kazahstane (Human capital development in Kazakhstan) [Elektronnyj resurs]. URL: [https://strategy2050.kz/ru/news/razvitie-chelovecheskogo-kapitala-v-kazakhstane/-](https://strategy2050.kz/ru/news/razvitie-chelovecheskogo-kapitala-v-kazakhstane/) (Qaralym kuni 04.03.2022)
- vsemirnyjbank.org Proekt razvitiia chelovecheskogo kapitala: Chasto zadavaemye voprosy Human Capital Development Project: Frequently Asked Questions) [Jelektronnyj resurs].URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/publication/human-capital-brief/the-human-capital-project-frequently-asked-questions> – (Qaralym kuni 25.03.2022)
- vsemirnyjbank.org. Kazahstanu neobhodimo obespechit' ravenstvo vozmozhnostej razvitiya chelovecheskogo kapitala (Kazakhstan needs to ensure equality of opportunities for the development of human capital) [Jelektronnyj resurs]. URL: <https://www.vsemirnyjbank.org/ru/news/press-release/2021/04/29/equitable-human-capital-is-a-top-priority-for-kazakhstan> – (Qaralym kuni 25.03.2022)

L.R. Gimranova*, T.P. Pritvorova, G.I. Gimranova

Karagandy University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan, Karagandy

*e-mail: leylagimranova@mail.ru

ANALYSIS OF PROJECT MANAGEMENT “SUPPLIER DEVELOPMENT PROJECT” IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

The establishment of links between small and medium-sized enterprises (hereinafter referred to as SMEs) and foreign investors/multinational companies in Kazakhstan primarily depends on the favorable conditions imposed by the state for such investors.

Business relationships with SMEs provide large firms with channels that reduce costs, increase productivity, enhance reputation, access local knowledge, and establish themselves in the local market. Actively expanding and strengthening business ties has been a major priority for the pilot of the Kazakhstan Supplier Development Project (hereinafter referred to as SDP).

Given the fact that large firms operating or planning to operate in Kazakhstan may find it difficult to find SMEs offering relevant products and services, as well as to assess their qualifications and obtain the information needed to reduce risk when conducting transactions with them, SDP plays an important role in providing information and matchmaking services.

The main purpose of this article is to analyze the management of a pilot PSA project in Kazakhstan. The authors considered the main stages of the project implementation and their results, proposed appropriate recommendations to prevent possible risks during the implementation of the second and subsequent cycles. A systematic approach and a method of data analysis were used in the study.

Key words: competitiveness, public administration, supplier, project management, SMEs, industry, multinational companies.

Л.Р. Гимранова*, Т.П. Притворова, Г.И. Гимранова

Қазтұтынудағы Қарағанды университеті, Қазақстан, Қарағанды қ.

*e-mail: leylagimranova@mail.ru

Қазақстан Республикасында «Жеткізушілерді дамыту бағдарламасы» жобасын басқаруды талдау

Шағын және орта көсіпорындар (бұдан әрі – ШОК) мен Қазақстандағы шетелдік инвесторлар/көпүлтты компаниялар арасындағы байланыстарды жолға қою, бірінші кезекте, мемлекеттің осындай инвесторлар үшін енгізген қолайлы жағдайларына байланысты.

ШОК-пен іскерлік байланыс ірі фирмаларға шығындарды азайтуға, өнімділікті арттыруға, беделді нығайтуға, жергілікті білімге қол жеткізуге және жергілікті нарықта ынғайлы болуға мүмкіндік беретін арналар ұсынады. Искерлік байланыстарды белсенді кеңейту және нығайту Қазақстанда жеткізушілерді дамыту бағдарламасының (бұдан әрі – ЖДБ) пилоттық жобасын іске асрыу үшін негізгі басымдыққа айналды.

Қазақстанда өз қызметін жүзеге асыратын немесе жүзеге асыруды жоспарлап отырған ірі фирмаларға тиісті өнімдер мен қызметтерді ұсынатын ШОК табу, сондай-ақ олардың біліктілігін бағалау, олармен операциялар жүргізу кезінде тәуекелді азайту үшін қажетті ақпарат алу қын болуы мүмкін екенін ескере отырып, ЖДБ ақпарат ұсынуда және қызметтер көрсетуде маңызды рөл атқарады.

Осы мақаланың негізгі мақсаты – Қазақстандағы ӨБК пилоттық жобасын басқаруды талдау. Авторлар жобаны іске асрудың негізгі кезеңдерін және олардың нәтижелерін қарастыруды, екінші және кейінгі циклдерді жүзеге асыруда ықтимал қауіптердің алдын алу үшін тиісті ұсыныстар ұсынды. Зерттеуде жүйелік тәсіл және деректерді талдау әдісі колданылды.

Түйін сөздер: бәсекеге қабілеттілік, мемлекеттік басқару, жеткізуши, жобаларды басқару, ШОК, өнеркәсіп, көпүлтты компаниялар.

Л.Р. Гимранова*, Т.П. Притворова, Г.И. Гимранова
Карагандинский университет Казпотребсоюза, Казахстан, г. Караганда
*e-mail: leylagimranova@mail.ru

Анализ управления проектом «Служба развития поставщиков» в Республике Казахстан

Налаживание связей между малыми и средними предприятиями (далее – МСП) и иностранными инвесторами/многонациональными компаниями в Казахстане, в первую очередь, зависит от благоприятных условий, которые введены государством для таких инвесторов.

Деловые связи с МСП предоставляют крупным фирмам каналы, которые позволяют сократить расходы, повысить производительность, укрепить репутацию, получить доступ к местным знаниям и освоиться на местном рынке. Активное расширение и укрепление деловых связей стало основным приоритетом для реализации пилотного проекта Службы развития поставщиков в Казахстане.

Учитывая тот факт, что крупным фирмам, осуществляющим или планирующим осуществлять свою деятельность в Казахстане, может оказаться сложным найти МСП, предлагающие соответствующую продукцию и услуги, а также оценить их квалификацию, получить информацию, которая необходима для снижения риска при проведении операций с ними, СРП играет важную роль в предоставлении информации и услуг по поиску партнеров.

Основная цель данной статьи – анализ управления пилотным проектом СРП в Казахстане. Авторами рассмотрены основные этапы реализации проекта и их результаты, предложены соответствующие рекомендации для предотвращения возможных рисков при реализации второго и последующих циклов. При исследовании был применен системный подход и метод анализа данных.

Ключевые слова: конкурентоспособность, государственное управление, поставщик, управление проектами, МСП, промышленность, многонациональные компании.

Introduction

The Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan implemented a pilot project “Improving the competitiveness of small and medium-sized enterprises in Kazakhstan”, the main purpose of which was to improve the competitiveness of small and medium-sized enterprises and the capacity of their management. The project was also aimed at strengthening and supplementing the existing state programs (MNE of RK). One of the activities of this project was the creation of the Supplier Development Project (hereafter, SDP), whose role was to strengthen SME linkages with large local and multinational corporations operating in Kazakhstan. The project was implemented in well-developed industries such as: oil and gas, metallurgy and railways. The project provided reimbursement of part of the cost (70%) of obtaining international certification for SMEs participating in the Supplier Development Program, which allowed local suppliers to engage with large local and international companies to improve their capacity (SDP KZ, 2021).

Although many large companies are already implementing similar initiatives to develop their suppliers, they were positive about the SDP at the national level. They believe that such an initiative would save their firms the time and material costs of

identifying and selecting suppliers among SMEs, as well as provide them with a cost advantage by providing access to a competitive local supplier base.

The SDP in Kazakhstan as a tool for SME development was implemented on the basis of international experience. For example, the Irish Supplier Development Project was designed for sectors where Ireland had strong competencies. The National Linkage Program of Ireland (hereinafter – NLP) was launched in 1985 as part of the Irish government’s plan for balanced industrial development. Its main objective was to maximize the amount of raw materials and services supplied by local manufacturers.

NLP was founded by a consortium of five existing government agencies led by the Industrial Development Administration. NLP’s primary mission was to help domestic suppliers become reliable and cost-competitive suppliers of high-quality goods and services to major buyers at home and abroad (World Bank).

NLP targeted local firms using a “winner-take-all” strategy. Of the 5,000 SMEs within the targeted industries, NLP worked intensively with only the one hundred firms that had the greatest potential as suppliers. With these firms, NLP worked to solve operational problems, use all available incentive programs, conduct development activities, and sub-

contract with multinational affiliates. Other SMEs in targeted industries received more general services (SDP).

The Supplier Development Program (hereinafter referred to as SDP) in the Czech Republic was short but one of the most successful, running from 2000 to 2002 and covering the electronics and automotive industries.

The program was implemented by CzechInvest, an EU-supported business and investment promotion agency. The agency was established in 1992 by the Ministry of Industry and Trade of the Czech Republic. Its main purpose was to advise and support existing and new entrepreneurs and foreign investors in the Czech Republic (CzechInvest).

An evaluation carried out 18 months after the end of the PRP period, covering all 45 companies involved in the pilot project, showed that 15 companies had received new orders, which they attributed to the Program, with these contracts amounting to \$46 million for the period 2000-2003. Four companies also found new customers overseas, and three companies received higher value-added contracts.

SDP initiatives in Serbia were implemented twice, the first time from late 2005 to 2009, the second time from 2009 to 2012, and focused on three main components that were implemented in parallel:

According to statistics from the National Bank of Serbia, foreign direct investment inflows increased by 258% during the program. The program undoubtedly contributed greatly to the improvement of the investment climate in general (OECD, 2019).

In most cases, programs focus on building the capacity of institutional structures such as local industry bodies, state agencies, and enterprise development centers to support the overall growth and development of local businesses (Wiliams, 2017).

Literature Review

The effective work of the Supplier Development Project is mainly aimed at improving the competitiveness of SMEs, in turn having a positive impact on improving the competitiveness of Kazakhstan's economy as a whole.

In order to more fully illuminate the essence of competitiveness of the enterprise, it is necessary to give as complete an idea of competitiveness as possible. Competitiveness is formed where the spirit of competition is present – it is a property of the object, characterized by the degree of real or potential satisfaction of a particular need by it in comparison with similar objects, presented in the given market. Competitiveness determines the ability to withstand

competition in comparison with similar objects on the given market. This is the opinion of V.S. Shkrabak.

As the analysis of literary sources has shown, there is no universally recognized concept of competitiveness. Competitiveness of the goods is a manifestation of competitiveness of the enterprise according to Porter M., and competitiveness of the enterprises reflects competitiveness of branches of national economy and the country as a whole (Porter, 1998). More often the term “competitiveness” by authors of scientific publications is applied in relation to the goods, less often – in relation to the enterprises, branches of national economy, and also the country as a whole (Krauhin, 1991).

Methodology

The information base of the study consists of statistical data provided by the specialists of the Service of development of suppliers in Kazakhstan and the World Bank consultants who provided technical support to the project, government programs, development strategies, including the Plan of the nation “100 concrete steps”, Strategy “Kazakhstan – 2050”, Strategic Development Plan of Kazakhstan until 2020, the Entrepreneurial Code of Kazakhstan, the State Program of industrial and innovative development for 2020-2025 and other regulatory documents. Existing mechanisms for regulating relationships between SMEs and large buyers (including multinational corporations, large domestic corporations, state-owned companies or quasi-public buyers) were analyzed in terms of interaction between different categories of SME suppliers and large buyers. A review of international experience in the implementation of supplier development programs was also conducted.

Results and Discussion

To build the capacity of the Suppliers Development Project in Kazakhstan in parallel with the implementation of the project solved the problems of forming its pilot base for the implementation of SME support projects, improving the competence of specialists, etc.

The aim of the project is to assist domestic suppliers of goods, works and services in confirming the quality of products of their activities for transnational companies operating in the territory of Kazakhstan and major domestic suppliers (GPIIR 2020-2025). In fact, we are talking about the forma-

tion of sustainable cluster structures on the basis of local suppliers for such major residents of Kazakhstan as Kazakhmys Corporation LLP, Kaz Minerals Management LLP, KSP Steel LLP, ArcelorMittal Temirtau JSC, RG gold LLP and others. The companies operate in the energy, metallurgy and mining industries.

Implementation of the project revealed a number of problems in its management, due to both objective (the epidemic of COVID-19) and subjective (both on the part of managers and participants in the project) factors that affected its results.

The project cycle consists of 3 stages, presented in Figure 1, having a linear sequence.

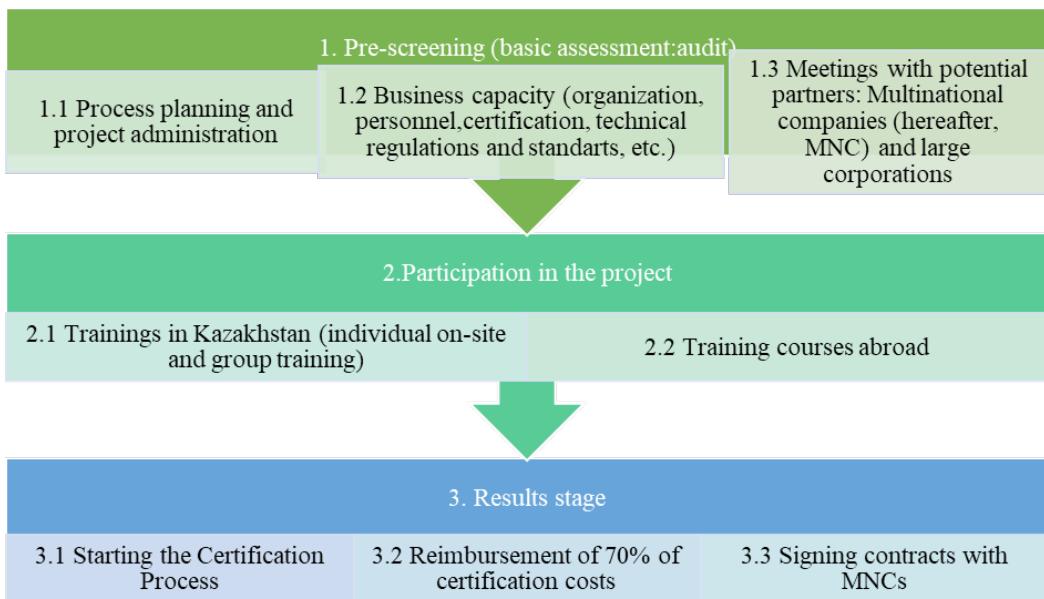


Figure 1 – Supplier Development Project cycle
Note – compiled by the authors

After conducting the first pilot sample, it is expected to launch the project in continuous operation and conduct it every two years.

The analysis and evaluation of the business process and results of the project was carried out on the basis of the data provided by the specialists of the service of development of suppliers and consultants of the World Bank, which provided technical support to the project.

The first stage of the project involved the selection of candidates for participation in the project from the initial set of companies that had expressed a desire to participate.

Applications were received from 300 companies of a wide range of activities: metalworking, production of auxiliary equipment for the main production process (electrical equipment, valves), production of products for service production (overalls, sanitary equipment, etc.) and others. According to the results of the selection, 110 companies could claim for reimbursement of costs for international certification.

The main content of stage 1.1 was the planning and development of the project administration procedure.

At the stage 1.2 an audit assessment of the business potential of companies wishing to participate in the project was carried out.

The assessment of business potential consists of 6 blocks, describing all the main indicators of business condition:

1. Project administration and management;
2. Human Resources;
3. Quality management and certification in health, safety and environmental protection;
4. Technical standards and certifications;
5. Equipment, facilities, capabilities;
6. Financial reporting.

On this stage we noted three omissions, which laid down the risks that manifested themselves in the following stages:

1. The audit assessment should have been carried out by at least three specialists in the field of finance, technical and technological state of the business,

human resource management. Whereas in reality it was conducted by two or even one specialist at best. Some of the suppliers participating in the project did not even have national certificates in some areas, not to mention international certificates, but were allowed to participate in the project (Saghiri & Wilding, 2021).

2. In our opinion, it was necessary to conduct an independent assessment of the marketing potential in the domestic markets of Kazakhstan, goods and services of suppliers – project participants for adequate market positioning of each project participant, including determination of the competitive position and share of the domestic market. Such assessment allows us to determine the supplier's place in the market.

3. The financial condition of the business was checked very superficially. In fact, only equity capital as of the current date, availability of credit lines, company turnover for the last three years were evaluated. The company capacity to pay for the international certification procedure was not assessed. Since reimbursement of the cost of the international certificate in the amount of 70% occurs after its official registration in a foreign company, the supplier must have the financial resources to pay for it.

These risks further affected the company's inability to complete the accreditation procedure and obtain an international certificate, and,

consequently, to reach the end result of the project in the form of contracts for the supply of products, works or services for MNCs or major manufacturers in Kazakhstan.

Phase 1.3 involved meetings with potential partners: MNCs and large corporations. The content of the meetings was to clarify MNC demand for the products offered by domestic small and medium-sized enterprises, to identify problematic issues of supplier development from the perspective of MNC requirements for them. The meetings were held, including on web platforms, in ZOOM and other Internet resources.

The planned and conducted monitoring of meetings was mainly aimed at their quantitative characteristics:

- number of meetings (planned, sent requests by SMEs, accepted requests by corporations, took place in reality);
- The overall results (finding partners, business agreements).

The results of this stage are presented in Figure 2.

Evaluation of monitoring indicators allows us to conclude that corporations rated the results of meetings lower than SME group suppliers.

78% of SMEs implemented their plans to meet with potential consumers and noted that they identified possible partners. At the same time, only 51% of suppliers recorded achieved business agreements.

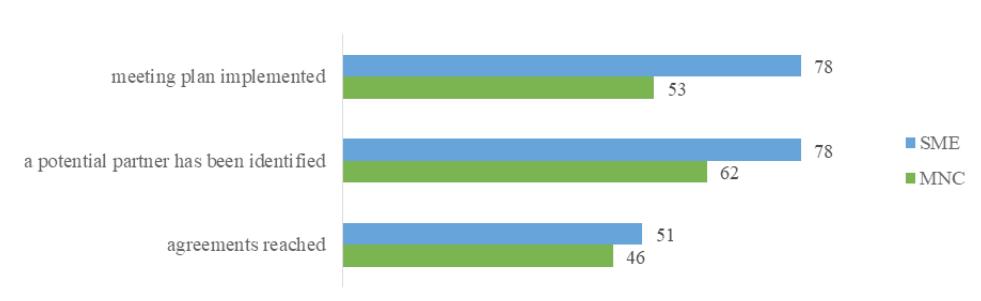


Figure 2 – Results of step 1.3

Corporations had lower scores. Corporations realized 53% of their planned meetings and 62% of participants said they had identified a possible supply partner. At the same time, only 46% of participants indicated that specific business agreements had been identified.

In our opinion, the monitoring indicators should be expanded and questions could be proposed for SMEs and corporations to clarify the problems that have prevented them from implementing their

meeting plans, identifying a potential partner and reaching agreements.

This will clarify both the claims of corporations and the weaknesses of suppliers.

Stage 2 involved two steps.

2.1 Individual consulting at the site and remotely, participation in trainings. The structure of individual consulting was not defined and was conditioned by the state of the business.

The results of individual consulting were assessed by a simple unidimensional scale, shown in Figure 3.

In our opinion, it is necessary to more clearly define the list of discussed issues, as effective project management involves clarification of a number of specific issues on the 6 blocks mentioned above, except for financial reporting, which is presented separately.

We consider it advisable to conduct a blitz-survey on the main blocks of the audit, which will reveal the final results of consulting.

Of the 100 companies – participants in the project, positive changes after six months were recorded in 72 enterprises.

Throughout the period, Supplier Development serves in an advisory role, maintaining ongoing contact with those entities that request assistance.

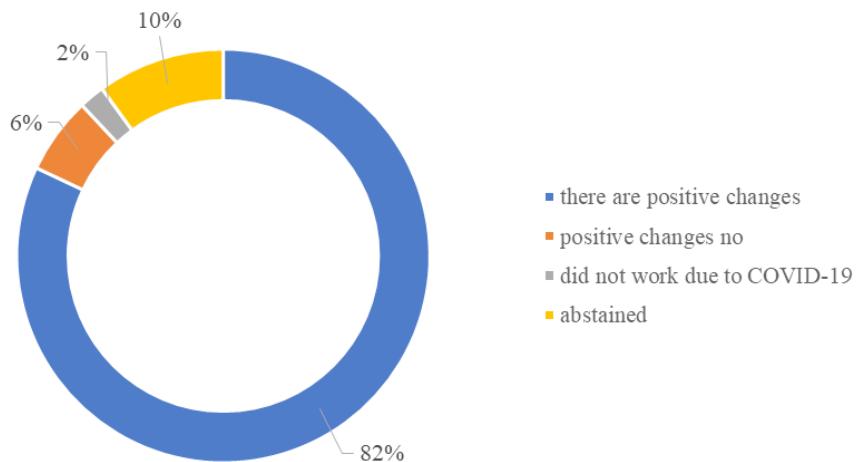


Figure 3 – Assessment of the impact of individual consulting on the state of business processes and their management in companies

In addition to individual on-site consultations, Supplier Development Service also conducts group trainings, which are designed to enhance competence in the field of certification and skills to work with foreign organizations that conduct certification in a particular area.

Training courses abroad were carried out on an agreed program with a representative of the Supplier Development Service and consist of visits to businesses close to the profile of activities. In parallel, trainings and discussions on topical issues of bringing the management of Kazakhstani enterprises in accordance with international standards are held.

In the project under consideration, 15 representatives of SMEs attended training courses abroad, including due to restrictions in movement because of the Covid19 epidemic. All 15 participants were from among those SMEs with a positive trend in business process certification.

For further project management cycles, we propose the introduction of criteria for inclusion in the group of SMEs to be served by foreign internships. The criteria are necessary in order to

increase the likelihood of a successful end result of the project in the form of accreditation of business processes of the enterprise and the conclusion of supplier contracts with MNCs and large corporations in Kazakhstan.

According to the results of a foreign mission it is advisable to conduct a survey of participants to identify effective, in their opinion, activities and blitz-examination to identify the knowledge they have received (Benton & Prahinski, 2020).

Thus, on the second stage of the project we have identified two omissions, which form the risks of successful completion of the project by the participants with the access to international certification.

First, a formal method of assessing the effectiveness of individual consulting and training in Kazakhstan on the basis of a survey of participants using a simple scale: yes change, no change, hard to say. The accuracy of this method raises serious doubts, especially since the assessment is made by the participant.

Secondly, the formal selection of those willing to participate in foreign training courses for

international certification. In our opinion, for fruitful participation in foreign trainings it is necessary to select among SMEs by means of a criterion, which can be expressed quantitatively by means of a statistical index (Morobe, 2022). The index will measure:

- The achieved level of indicators reflecting business process certification 5-6 months after the first measurement;
- The dynamics of the process in the form of changes in the index over the period;
- SME activity in the form of participation of employees and specialists of the company in training sessions and trainings.

By setting the lower level of the index value, we can filter out those SMEs whose participation in the second stage is rather formal and did not show the required result.

Stage 3. Getting Results.

The stage includes three consecutive steps that make it possible to ideally reach the conclusion of contracts with corporations.

3.1 Initiation of accreditation processes to result in certificates.

Of the 82 SMEs that had positive developments in certification and 15 of whom had attended a foreign internship, 79 had initiated accreditation

processes, some more than one. The cumulative number of accreditation processes reached 145.

Throughout the period, the Supplier Development Service organized working meetings and contacts with potential consumers of MNC products/works/services and large corporations in Kazakhstan. The meetings were held both in person and subsequently remotely on information platforms. Intensive working meetings were held to best explain to entrepreneurs the requirements to production and management processes by corporations, the establishment of health and safety systems and other issues.

3.2 After the certification process started, 50 SMEs applied for 70% reimbursement, after the project ended, 14 SMEs received certificates, but only 4 companies received reimbursement for international certificates.

3.3 10 SMEs signed contracts with corporations, which is the end result of the project.

At stage 3, risk situations lie only on the side of SMEs who cannot either start or complete the certification process for technical or financial reasons. The vendor support service has no active measures to influence the process at this stage.

Thus, the parameters of the business process of the project are presented in Table 1.

Table 1 – Flow characteristics and business process outputs of the Supplier Development Project

Stages		Actions	Participants	Assessment of intermediate and final results	Indicators
1	1.1	Applied (subjects)	300	-	Process indicators
	1.2	Passed the selection (subjects) and were eligible for reimbursement	110	100%	
	1.3	Participated in meetings with potential buyers: IOCs and large corporations	Minimum 1 meeting per industry	77%	
2	2.1	There are positive developments after domestic consulting (subjects)	82	74%	Intermediate outcome indicators
	2.2	Have gone out to foreign internships	15	13,6%	
3	3.1	Started accreditation process for national/international certificates (entities)	79	71%	
		Cumulative number of accreditations initiated (number)	145	-	
		Have completed the accreditation process for national/international certificates (subjects)	42	38%	
		Received accreditation	70	-	
3.2	National/international certificates (number)	4/4	3,6%	Outcome indicators	
	Received reimbursement of 70% of costs (subjects/international certificates)	10	9%		

Note – compiled by the authors

The final results of the project after 1.5 years of its implementation, are:

- Obtaining international certificates – 3.6% of subjects;
- Conclusion of contracts with an MNC or a large corporation – 9%.

Wrong, in our opinion, is the lack of practice of applying the evaluation of the final results, which speak of achieving the goal of the project – international certification and contracting with the MNC or a major corporation in Kazakhstan.

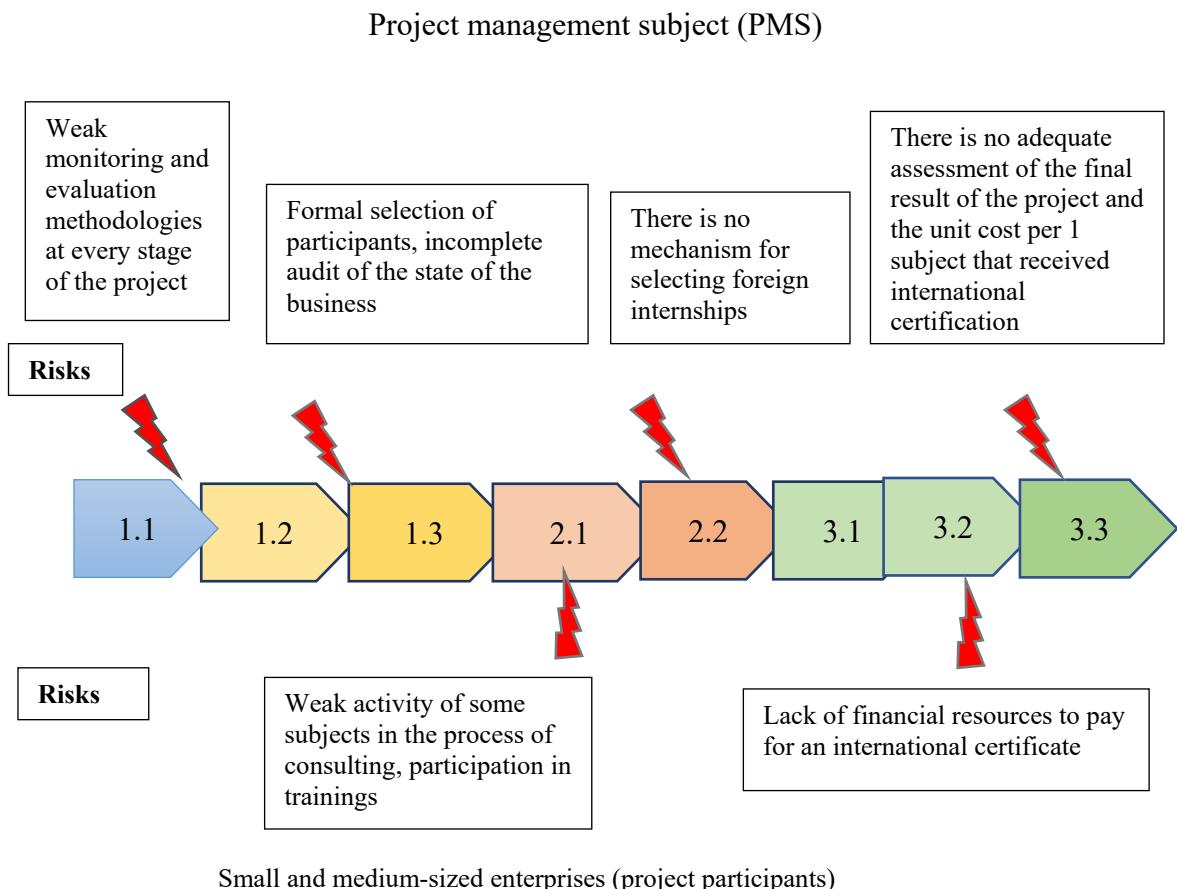


Figure 4 – Risks of the Supplier Development Project

Note – compiled by the authors

Since the resources of the state budget are always limited, and the economic evaluation of program management involves the calculation of unit costs per unit of the final result, two such values must be calculated (Everett & Watson, 1998). They can be determined both immediately after the end of the project, and after a time lag, for example, a year, because certification processes take a certain amount of time. Calculation of unit costs is designed, among other things, to find and evaluate the project risks, which need to be identified at the initial stage of the project. And if it is difficult, when building the project cycle (Kumar & Routroy, 2017).

Our analysis of the business process in the project, shown in Figure 4, showed that at several stages of the project a significant role played by risks that were not predicted and neutralized in time.

Conclusion

Summarizing the analysis and evaluation of project management in terms of outcomes, we can make the following conclusions on the methodology of strategic (SWOT) analysis presented in Table 2.

Table 2 – SWOT analysis of project management

Strengths	Weaknesses
- Clear project structure and actions by stages - Project management in close collaboration with IOCs and large corporations of Kazakhstan	- Weak methods of monitoring and evaluation at each stage of the project, which leads to unnecessary costs for consulting and higher budget costs for the project
Opportunities	Threats
- Possibility of parallel flow with time lag to combine active SMEs in stage 2.2 – international internship - Application of adequate end result assessments, including one year after project completion	
Note – compiled by the authors	

Thus, the implementation of the second and subsequent cycles of the project requires the use of management methods that will improve its final results and adhere to a certain standard of unit

costs, adjusted for inflation and the influence of other objective factors, as the sustainable operation of SDP is an important point for improving the competitiveness of SMEs.

Литература

- Государственная программа индустриально-инновационного развития на 2020-2025 годы [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sdpk.kz/>
- Краюхин Г.А. (1991) Малые предприятия в условиях рынка. Ташкент, Узбекистан.
- Официальный сайт Министерства национальной экономики Республики Казахстан [Электронный ресурс] Режим доступа: <https://www.gov.kz>
- Официальный сайт Службы развития поставщиков в Республике Казахстан [Электронный ресурс]. Режим доступа: <https://sdpk.kz/>
- C.V. Sunil Kumar, Srikanta Routroy (2017) Analyzing a manufacturer's returns from supplier development programs. *Materialstoday:Proceedings*. Vol 4, Issue 2, Part A, p.2255-2262
- David Morobe (2022) How SMEs can benefit from enterprise supplier development programmes [Electronic resource]. Available at: <https://www.businesspartners.co.za/>
- International Experience in Supplier Development (2008) The world bank
- Jim Everett, John Watson (1998) Small Business Failure and External Risk Factors. *SMALL BUSINESS ECONOMICS*, vol.11, No 4, p. 371-390, DOI: 10.1023/A:1008065527282
- M.Porter (1998) Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors
- OECD, European Training Foundation, European Union and European Bank for Reconstruction and Development (2019) Serbia: Small Business Act profile. SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2019 [Electronic resource]. Available at: <https://www.oecd-ilibrary.org>
- Official website of Czechinvest Business and Investment Development Agency. [Electronic resource]. Available at: <https://www.czechinvest.org/en>
- Saroosh Saghiri, Richard Wilding (2021) On the effectiveness of supplier development programs: The role of supply-side moderators. *Technovation*, vol 103.
- Supplier Development Programme [Electronic resource]. Available at: <https://www.za.undp.org/>
- W.C. Benton Jr., Carol Prahinski, Ying Fan (2020) The influence of supplier development programs on supplier performance. *International journal of production economics*, vol.230.
- Sharon Wiliams (2017) A supplier development programme: The SME experience. *Journal of small business and enterprise development*, 14(1), p.93-104, DOI:10.1108/14626000710727917

References

- C.V. Sunil Kumar, Srikanta Routroy (2017) Analyzing a manufacturer's returns from supplier development programs. *Materialstoday:Proceedings*. Vol 4, Issue 2, Part A, p.2255-2262
- David Morobe (2022) How SMEs can benefit from enterprise supplier development programmes [Electronic resource]. Available at: <https://www.businesspartners.co.za/>
- Gosudarstvennaya programma industrialno-innovacionnogo razvitiya na 2020-2025 gody [The State Program of Industrial and Innovative Development for 2020-2025] [Electronic resource]. Available at: <https://sdpk.kz/>

- International Experience in Supplier Development (2008) The world bank
- Jim Everett, John Watson (1998) Small Business Failure and External Risk Factors. *SMALL BUSINESS ECONOMICS*, vol.11, No 4, p. 371- 390, DOI: 10.1023/A:1008065527282
- Krauhin G.A. (1991) *Malye predpriyatiya v usloviyah rynka* [Small enterprises in market conditions]. Tashkent, Uzbekistan
- M.Porter (1998) *Competitive Strategy: Techniques for Analyzing Industries and Competitors*
- OECD, European Training Foundation, European Union and European Bank for Reconstruction and Development (2019) Serbia: Small Business Act profile. *SME Policy Index: Western Balkans and Turkey 2019* [Electronic resource]. Available at:<https://www.oecd-ilibrary.org/>
- Official website of Czechinvest Business and Investment Development Agency. [Electronic resource]. Available at:<https://www.czechinvest.org/en>
- Official website of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan [Electronic resource]. Available at: <https://www.gov.kz>
- Official website of the Supplier Development Project in the Republic of Kazakhstan [Electronic resource]. Available at: <https://sdpk.kz/>
- Saroosh Saghir, Richard Wilding (2021) On the effectiveness of supplier development programs: The role of supply-side moderators. *Technovation*, vol 103.
- Sharon Williams (2017) A supplier development programme: The SME experience. *Journal of small business and enterprise development*, 14(1), p.93-104, DOI:10.1108/14626000710727917
- Supplier Development Programme [Electronic resource]. Available at: <https://www.za.undp.org/>
- W.C. Benton Jr., Carol Prahinski, Ying Fan (2020) The influence of supplier development programs on supplier performance. *International journal of production economics*, vol.230.

Д.Е. Баксултанов¹, Н.А. Курманов^{1*},
М.К. Керимкулова², Н.Ш. Сырлыбаева³

¹Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, Казахстан, г. Нур-Султан

²Кыргызский национальный университет имени Ж. Баласагына, Кыргызстан, г. Бишкек

³Казахский национальный университет им. аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

*e-mail: kurmanov_na@enu.kz

АНАЛИЗ И ОЦЕНКА СОСТОЯНИЯ ИННОВАЦИОННОГО РАЗВИТИЯ КАЗАХСТАНА

В статье проведен анализ показателей статистики инноваций и дана оценка состоянию развития инновационного и научно-технического потенциала Казахстана. Целью статьи являются оценка и анализ инновационного потенциала Казахстана на основе результатов статистики государственных ведомств и данных международных рейтинговых агентств. Для сравнительного анализа были использованы официальные данные ежегодных бюллетеней Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан «Об инновационной деятельности предприятий в РК», «Основные показатели научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в РК» за 2011–2020 годы, а также ежегодные отчеты Глобального индекса конкурентоспособности Всемирного экономического форума.

Важным фактором, влияющим на конкурентоспособность страны, является инновационный потенциал, который представляет собой экосистему для стимулирования и поддержки инноваций. Для этого необходимы следующие условия: достаточные инвестиции в НИОКР; наличие высококачественных научно-исследовательских учреждений, которые могут генерировать знания, необходимые для создания новых технологий; обширное сотрудничество в области НИОКР между университетами и промышленностью; защита интеллектуальной собственности. По итогам проведенного анализа было выявлено, что полноценному развитию инновационного потенциала Казахстана препятствуют такие факторы, как недостаток финансирования НИОКР и инновационной деятельности, малая доля инновационной активности среди компаний и низкое качество НИИ.

Сопоставление индикаторов международного рейтинга ГИК ВЭФ и имеющихся отечественных показателей в области инноваций и НИОКР, включая методологию оценки и анализ анкеты опроса руководителей компаний, выявили, что в отечественной статистике необходимо наладить учет по таким индикаторам, как развитие кластеров, качество исследовательских институтов, искушенность покупателей и цитируемые публикации.

Кроме того, в работе было отмечено, что для более объективной оценки конкурентоспособности страны, а также для выработки инновационной политики целесообразно использовать другие альтернативные результаты мировых рейтингов, в частности, результаты Глобального индекса инноваций (Global Innovation Index) и мирового рейтинга конкурентоспособности Международного Института менеджмента (IMD World Competitiveness Yearbook – IMD WCY).

Ключевые слова: инновации, наука, инновационный потенциал, наукоемкая экономика, инновационная активность, индекс конкурентоспособности.

D. Baxultanov¹, N. Kurmanov^{1*}, M. Kerimkulova², N. Syrlybayeva³

¹L.N. Gumilyov Eurasian National University, Kazakhstan, Nur-Sultan

²Kyrgyz National University named after Jusup Balasagyn, Kyrgyzstan, Bishkek

³Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: kurmanov_na@enu.kz

Analysis and assessment of the innovation development state of Kazakhstan

The article analyzes the indicators of innovation statistics and assesses of Kazakhstani innovation and research capacity. The purpose of the article is to assess and analyze the innovative potential of Kazakhstan based on the results of statistics from government departments and data from international rating agencies. There was a comparative analysis between the official data of the annual bulletins of the Bureau of National Statistics "On innovation activities of enterprises in the RoK", "Key indicators of R&D activities in the RoK" and annual reports of the Global Competitiveness Index.

Innovation capacity is the key factor affecting country competitiveness that requires presence of an ecosystem for stimulating and supporting innovation. For this, the following conditions are necessary: sufficient investment in R&D; the presence of high-quality scientific research institutions that can generate the basic knowledge needed to build the new technologies; extensive collaboration in research and technological developments between universities and industry; and the protection of intellectual property. The analysis results have revealed that the following factors, such as the lack of funding for R&D and innovation activities, a small share of innovation activities among companies and the low quality of research institutes, create barriers for complete development of the Kazakhstan innovation capacity.

Comparison of the indicators of the international ranking of the GCI and domestic statistic data in innovation and R&D, including the assessment methodology and analysis of questions and associated answers of the Executive Opinion Survey, shows that domestic statistics should also track the following indicators, such as the development of clusters, the quality of research institutions, the sophistication of buyers and cited publications.

In addition, it was noted that for a more objective assessment of the country's competitiveness, as well as for the development of an innovation policy, it is advisable to use other alternative results of world rankings, in particular, the results of the Global Innovation Index and the world competitiveness ranking of the International Institute of Management Development (IMD World Competitiveness Yearbook – IMD WCY).

Key words: innovation, science, innovation capacity, knowledge economy, innovation activity, competitiveness index.

Д.Е. Баксултанов¹, Н.А. Курманов^{1*}, М.К. Керимкулова², Н.Ш. Сырлыбаева³

¹Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.

²Ж. Баласағын атындағы Қыргыз ұлттық университеті, Қыргызстан, Бішкек қ.

³Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті, Қазақстан, Алматы қ.

*e-mail: kurmanov_na@enu.kz

Қазақстанның инновациялық даму жағдайын талдау мен бағалау

Мақалада инновациялар статистика көрсеткіштеріне талдау жасалынып, Қазақстанның инновациялық және ғылыми-техникалық әлеуетінің даму деңгейіне баға берілді. Мақаланың мақсаты – мемлекеттік органдардың статистикалық мәліметтері мен халықаралық рейтингтік агенттіктердің деректері негізінде Қазақстанның инновациялық әлеуетін бағалау және талдау. Салыстырмалы талдау үшін КР ҰЭМ Ұлттық статистика бюросының 2011-2020 жылдардағы «ҚР-дағы қасіпорындардың инновациялық қызметі туралы», «ҚР-дағы ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмыстардың негізгі көрсеткіштері» жыл сайынғы бюллетендерінің ресми мәліметтері, сондай-ақ, Қазақстан Дүниежүзілік экономикалық форумның бәсекеге қабілеттілік жаһандық индексінің жыл сайынғы жария етілген есептері қолданылды.

Мемлекеттің бәсекелестілігіне әсерін тигізетін негізгі факторлардың бірі болып инновацияларды ынталандыру мен қолдау үшін экожүйені құрайтын инновациялық әлеует болып табылады. Бұл ретте келесі шарттар қажет: F3TKЖ-ға жеткілікті инвестициялар; жаңа технологияларды құру үшін қажетті жаңа білімдерді тудыратын жогары сапалы ғылыми-зерттеу мекемелердің болуы; F3TKЖ саласында университеттер мен өнеркәсіп арасында ауқымды ынтымақтастық және зияткерлік меншікті корғау. Зерттеу барысында өткізілген талдаудың нәтижесінде Қазақстанның инновациялық әлеуетінің толыққанды дамуы үшін F3TKЖ мен инновациялық қызметті жеткіліксіз қаржыландыру, компаниялар арасындағы инновациялық белсенділіктең және ғылыми-зерттеу институттар сапасының тәмен деңгейі секілді факторлар көрі әсерін тигіздеді.

ДЭФ БЖИ халықаралық рейтингінің индикаторлары мен F3TKЖ мен инновациялар саласындағы қолданыста бар отандық көрсеткіштерді салыстыру нәтижесінде, соның ішінде бағалау әдістемесі мен компания басшылары сауалнамасы сұрақтарын талдау, отандық статистикада кластерлерді дамыту, ғылыми-зерттеу институттарының сапасы, білгір сатып алушылар мен мақалалардың дәйексөздері секілді индикаторлар бойынша есеп жүргізуі үйімдестіру қажеттілігін көрсетті.

Бұдан басқа, жұмыста елдің бәсекеге қабілеттілігін неғұрлым объективті бағалау үшін, сондай-ақ инновациялық саясатты өзірлеу үшін, басқа да баламалы әлемдік рейтингтердің нәтижелерін, атап айтқанда, жаһандық инновациялар индексінін (Global Innovation Index) және халықаралық басқарушылық даму институттының әлемдік бәсекеге қабілеттілік (IMD World Competitiveness Yearbook-IMD WCY) рейтингінің нәтижелерін пайдалану орынды екені атап өтілді.

Түйін сөздер: инновациялар, инновациялық әлеует, ғылымды қажет ететін экономика, инновациялық белсенділік, бәсекелестік индексі.

Введение

В настоящее время инновации и результаты НИОКР являются фундаментом для диверсификации национальной экономики Казахстана, основанной на экономике знаний. Инновационный и научно-технический потенциал страны зачастую определяет уровень ее конкурентоспособности и инвестиционной привлекательности для внешних инвесторов на глобальном рынке.

Инновации играют важнейшую роль в Национальной стратегии Казахстана. В декабре 2012 года в послании экс-президента народу страны была представлена Стратегия развития Республики Казахстан до 2050 года с амбициозной целью вхождения страны в топ-30 самых развитых стран мира. Ключевым элементом стратегии является построение диверсифицированной экономики, основанной на новых знаниях, путем улучшения условий для предпринимательской деятельности, создания новых точек экономического роста и благоприятного инвестиционного климата, развития исследовательских университетов мирового класса. Безусловно, для формирования наукоемкой экономики необходимы следующие меры:

- увеличение доли финансирования НИОКР в ВВП;
- стимулирование инновационной и научно-технической активности предприятий;
- создание спроса на инновационную и наукоемкую продукцию;
- интеграция предприятий реального сектора экономики с научным и инновационным сообществом;
- модернизация научно-исследовательских институтов и центров;
- подготовка высококвалифицированных кадров, удовлетворяющих потребностям инновационной экономики.

В связи с этим актуальной задачей является постоянная оценка проводимой государственной политики в сферах инновационного и научно-технического развития, основанной на анализе показателей статистики науки и инноваций, а также выявление положительных и отрицательных факторов, оказывающих влияние на формирование экономики знаний.

Целью статьи является оценка и анализ инновационного потенциала Казахстана на основе результатов статистики государственных ведомств и данных международных рейтинговых агентств.

Методология

В статье использовались официальные статистические данные Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам РК и результаты международных рейтингов, которые позволили провести детальный анализ состояния инновационного и научно-технического развития Казахстана и сравнительный анализ между отечественными и зарубежными данными. Для этого был проведен анализ ежегодных бюллетеней Бюро национальной статистики «Об инновационной деятельности предприятий в Республике Казахстан», «Основные показатели научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ в Республике Казахстан», а также основные показатели статистики инноваций и науки за 2011-2020 годы.

Кроме того, проведен анализ отчетов о глобальной конкурентоспособности Всемирного экономического форума и публикации ОЭСР.

В исследовании использовались методы сбора, систематизации и анализа источников данных. Для выявления отличий в показателях статистики науки был использован метод сравнения.

Обзор литературы

Многими исследователями подтверждена роль инновации и инновационной деятельности в повышении конкурентоспособности предприятий и государств (Schumpeter, 1982: 15; Drucker, 2020:34; Christensen, 1997:7; Fukuda and Watanabe, 2008:49; Ayres, 2004: 426; Etzkowitz and Leydesdorff, 2000:109-110). Однако, как отмечается во многих исследованиях (Seitzhanov et al., 2020:2622; Abylkassimova et al., 2020:137; Saiymova et al., 2018:2), в Казахстане инновационная деятельность предприятий реального сектора остается все еще очень низкой. Так, по мнению исследователей, инновационное предпринимательство в Казахстане не определяет общий климат в малом бизнесе. Инновационная деятельность в Казахстане сталкивается с рядом проблем системного характера, что подтверждается результатами ряда исследований. В недавних исследованиях (Сагиева и Жупарова, 2020:55; Сатыбалдин и др., 2019:9) указывается, что основной причиной незначительной инновационной деятельности предприятий Казахстана является недостаток финансирования НИОКР и инноваций. Это подтверждается также исследованиями (Nurpeissova et al., 2021:1773; Kenzhali-

уев et al., 2021:3). Значительно ограничивает инновационную деятельность малое количество инновационноактивных компаний в Казахстане (Kurmanov et al., 2016:60).

Исследования инновационной деятельности находятся на стыке менеджмента, экономики, государственного управления, психологии, социологии и технических наук, поскольку вовлечение в этот процесс людей предполагает комплексную оценку взаимозависимых факторов, действующих на уровне государств, отраслей, регионов, предприятий, социальных групп и индивидов (Stephens et al., 2013:779; Devece et al., 2016: 5366; Bayarçelik et al., 2014:202). В этой связи комплексная оценка и анализ инновационного потенциала на основе результатов статистики государственных ведомств и данных международных рейтинговых агентств представляют собой сложную задачу, так как пока не существует единой методики, в которой учитывались бы все факторы соответствующего процесса (Brown and Ulijn, 2004:2; Nambisan et al., 2018:254; Bornmann et al., 2012:335).

Таким образом, необходима постоянная оценка проводимой государственной политики в сферах инновационного и научно-технического развития, основанной на анализе показателей статистики науки и инноваций, а также данных международных рейтинговых агентств, выявление положительных и отрицательных факторов, оказывающих влияние на формирование экономики знаний.

Результаты и обсуждение

В таблице 1 представлены следующие основные показатели статистики инноваций Казахстана за 2011-2020 годы: доля инновационной продукции (товаров, услуг) по отношению к ВВП; доля затрат на инновации по отношению к ВВП; количество предприятий, имеющих инновации; уровень активности в области инноваций.

Таким образом, согласно данным таблицы 1 в целом за последние 10 лет в статистике по инновациям наблюдается положительная динамика. Так, наиболее положительная динамика отмечена по категории «объем выпущенной инновационной продукции», прирост по сравнению с 2010 годом составил 1 479 537 млн тенге, при этом доля по отношению к ВВП укрепилась на 1,59 процентных пункта. Затраты на осуществление инноваций в 2020 году составили 783 271 млн

тенге, что выше показателя 2011 года (194 991 млн тенге) на 588 280 млн тенге, или 4 раза. Наибольший объем затрат на инновации отмечен в 2016 году – 1 533 765 млн тенге. Затраты распределяются по следующим видам инноваций: продуктивные, процессные, маркетинговые и организационные инновации, при этом значительную долю затрат составляют продуктивные и процессные инновации (в 2020 году доли продуктовых и процессных инноваций в структуре общих затрат составили 50,76% и 49,24% соответственно). До 2014 года при формировании статистики затрат на инновации учитывались только затраты на технологические инновации (продуктивные и процессные). За 2011-2020 годы объем инновационной продукции (товаров, услуг) вырос на 1 479 537 млн тенге, при этом доля по отношению к ВВП в 2020 году составила 2,43%, поднялся на 1,59 процентных пункта по сравнению с показателем 2011 года (0,69%). Кроме того, за последние 10 лет наблюдается положительная динамика количества инновационно-активных предприятий: в 2020 году данный показатель составил 3236 компаний, что выше показателя начального периода на 2622 компании, уровень активности в области инноваций в 2020 году поднялся 5,8 процентных пунктов и составил 11,5%.

Для более подробного анализа затрат на инновации необходимо рассмотреть их структуру согласно источникам финансирования. Так, в таблице 2 были сгруппированы затраты по продуктивным и процессным инновациям согласно следующим источникам финансирования:

- собственные средства предприятий;
- республиканский бюджет, куда включены средства институтов развития, в том числе по предоставлению инновационных грантов;
- местный бюджет;
- иностранные инвестиции;
- прочие средства, где отражены средства от венчурных фондов, банковские займы (в том числе кредиты и займы на льготных условиях) и средства юридических лиц, за исключением институтов развития.

Анализ структуры затрат на продуктивные и процессные инновации показывает, что в 2020 году по сравнению с 2011 годом общие затраты увеличились 582 182,6 млн тенге, рост составил примерно в 4 раза, при этом львиную долю в структуре затрат составляют собственные средства компаний.

Таблица 1 – Показатели статистики инноваций Казахстана с 2011 по 2020 год

Показатели	Годы						Изменение 2011/2020 (+/-)
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
Валовой внутренний продукт, млрд. тг	28243,1	31015,2	35999	39675,8	40884,1	46971,2	54378,9
Объем инновационной продукции (товаров, услуг), млн тенге	235962,7	379005,6	578263,1	580386	377196,7	445775,7	844734,9
Доля инновационной продукции (товаров, услуг) по отношению к ВВП, %	0,84	1,22	1,61	1,46	0,92	0,95	1,55
Затраты на инновации, млн тенге	194990,9	325639,3	431993,8	438488,9	662972,3	1533765,3	907231,2
Доля затрат на инновации по отношению к ВВП, %	0,69	1,05	1,20	1,11	1,62	3,27	1,67
Кол-во предприятий, ед.	10723	21452	22070	24068	31784	31077	30854
Кол-во предприятий, имеющих инновации, ед.	614	1215	1774	1940	2585	2879	2974
Уровень активности в области инноваций, в %	5,7	5,7	8,0	8,1	8,1	9,3	9,6
						10,6	11,3
							11,5
							5,8

Примечание – составлено авторами по данным Бюро национальной статистики РК

Таблица 2 – Структура затрат на продуктивные и процессные инновации по источникам финансирования

Источники в млн. тенге	Годы						Изменение 2011/2020 (+/-)
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
собственные средства	114565,8	153425	285044,4	259812,2	273974,9	367777	300208,1
республиканский бюджет	25263,9	37402,9	17465,6	37591,1	27769,8	42012,1	42230,2
местный бюджет	6613,4	1273,9	3743,4	2114,1	2311,3	1851,8	17969,7
иностранные инвестиции	40060,7	8155,4	856,8	3537,2	974,2	514020,7	7053,4
прочие средства	8487,1	125382	124883,6	135434,4	350330,8	602984,3	532220,6
ВСЕГО ЗАТРАТ	194990,9	325639,2	431993,8	438489	655361	1528645,9	899682
							488985,2
							374419,4
							141144,8
							8019,4
							-28129,70
							86728,7
							582182,6

Примечание – составлено авторами по данным Бюро национальной статистики РК

Таблица 3 – Категории затрат на продуктивные и процессные инновации

Источники в млн. тенге	Годы						Изменение 2011/2020 (+/-)
	2011	2012	2013	2014	2015	2016	
затраты на НИОКР	30999,2	42102,5	40014,8	36476,0	50625,3	44598,9	48202,8
приобретение современных машин, оборудования, программного обеспечения и других капитальных товаров	57389,2	221131,6	303688,5	274743,3	333264,8	880583,1	375724,7
приобретение знаний из внешних источников	10137,5	12590,1	653,8	5133,1	1135,0	977,0	724,1
проектирование, маркетинговое исследование, обучение и др. соответствующие мероприятия	47487,9	22334,5	9868,8	24941,4	42815,9	42698,9	10135,1
прочие инновационные расходы	53041,7	27480,8	7776,9	93308,7	227520,0	559788	464895,2
ВСЕГО ЗАТРАТ	199055,5	325639,5	431993,8	434602,5	655361,0	1528645,9	899681,9
							535918,1
							777173,5
							578118,0

Примечание – составлено авторами по данным Бюро национальной статистики РК

Таким образом, в 2020 году по сравнению с данными 2011 года отмечается рост по следующим источникам финансирования:

- собственные средства компаний – 374 419,4 млн тенге (326,82%);
- республиканский бюджет – 141 144,8 млн тенге (558,68%);
- местный бюджет – 8019,4 млн тенге (121,26%);
- прочие средства – 86 728,7 млн тенге (1021,89%).

Вместе с тем, в 2020 году отмечается резкий спад объема иностранных инвестиций в технологические инновации по сравнению с началом анализируемого периода, сокращение средств составило 70,22%, или 28 129,7 млн тенге.

Из данных таблицы 3 можно заметить, что в 2020 году отмечен наибольший показатель затрат на НИОКР – 65 213,5 млн тенге, который увеличился по сравнению с показателем 2011 года на 34 214,3 млн тенге, или на 110,37%. Под затратами на НИОКР до 2013 года рассматривались затраты на исследование и разработку новых продуктов, услуг и методов их производства (передачи), новых производственных процессов, а в последующие периоды данные затраты покрывают расходы по оплате труда и капитальные вложения в здания и оборудование, предназначенные для проведения НИОКР. Примечательно, что основным фактором наибольшего количества затрат на технологические инновации (1 533 765,3 млн тенге), отмеченного в 2016 году, является резкое увеличение капитальных затрат на приобретение современных машин, оборудования, программного обеспечения и других товаров на общую сумму в 880 583,1 млн тенге. При этом, в 2020 году по сравнению с 2011 годом рост составил 437 667,8 млн тенге (762,63%). Также отмечается рост прочих инновационных расходов на 151 045,4 млн тенге.

В то же время наблюдается отрицательная динамика по затратам на приобретение знаний из внешних источников, а также на проектирование, маркетинговое исследование, обучение и др. соответствующие мероприятия – в 2020 году падение составило 7356,7 и 37 452,8 млн тенге соответственно.

Для качественного анализа состояния инновационного развития необходимо также рассматривать результаты международных рейтингов. В рамках данного исследования были проанализированы данные ежегодных отчетов ГИК ВЭФ

за 2011-2019 года по фактору «инновационный потенциал». Важным фактором, влияющим на конкурентоспособность того или иного государства, является инновационный потенциал, который включает:

- достаточный уровень инвестиций в исследования и разработки;
- наличие высококачественных исследовательских учреждений;
- обширное сотрудничество между университетами и промышленностью в области исследований и разработок;
- защита интеллектуальной собственности.

В период с 2011 по 2017 год фактор «инновационный потенциал» состоял из 6 показателей, основанных на результатах опроса предприятий, и 1 статистического показателя.

Анкета-опросник рейтинга включает в себя 150 вопросов, разделенных на 15 секций. Репонденты оценивают аспекты своей операционной деятельности по 7-балльной шкале: от 1 (наихудшая возможная ситуация) до 7 (лучших). Организация и координация опроса осуществляется ВЭФ, а также проводится на национальном уровне с привлечением партнерских организаций Форума.

Анализ индикаторов по фактору «инновационный потенциал» за 2011-2017 годы показывает следующую динамику (таблица 4):

- индикаторы «способность к инновациям» и «расходы компаний на НИОКР» показали положительную динамику за 2011-2015 годы, при этом в последующие два года была отмечена отрицательная динамика. Расходы на НИОКР существенно сократились в 2017 году – отмечено падение на 34 позиции (с 61 на 95 пункт);

- индикаторы «качество НИИ» и «наличие ученых и инженеров» показали улучшение по позициям за 2011-2016 годы, однако в 2017 году был существенный спад по индикатору «качество НИИ» на 15 пунктов (с 63 на 78 пункт), в то время как «наличие ученых и инженеров» опустился на 2 позиции (с 64 на 66 пункт);

- индикаторы «сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР», «госзакупки высокотехнологичной продукции» с 2011 по 2016 год показали положительную динамику, при этом в 2017 году отмечен спад на 9 и 18 пунктов соответственно;

- индикатор «количество патентов на млн населения» в течение 2011-2017 годов изменялся хаотично, при этом несущественный рост был отмечен в 2012, 2015 и 2017 годах.

Таблица 4 – Результаты рейтинга ГИК ВЭФ по фактору «инновационный потенциал» за 2011-2017 гг.

Наименование	2011		2012		2013		2014		2015		2016		2017	
	з	п	з	п	з	п	з	п	з	п	з	п	з	п
ГИК	4,2	72	4,4	51	4,4	50	4,4	50	4,5	42	4,4	53	4,3	57
Инновационный потенциал	2,7	116	2,9	103	3,1	84	3,1	85	3,3	72	3,4	59	3,2	84
Опросные														
Способность к инновациям	2,6	101	2,9	92	3,5	74	3,7	69	4	68	4,1	73	3,9	84
Качество НИИ	2,7	121	3	108	3,2	102	3,2	99	3,6	81	3,9	63	3,7	78
Расходы компаний на НИОКР	2,6	107	2,9	94	3	77	3,1	68	3,4	55	3,4	61	3	95
Сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР	2,9	119	3,3	90	3,4	79	3,3	88	3,3	88	3,5	66	3,3	75
Госзакупки высокотехнологичной продукции	3,4	93	3,6	71	3,6	58	3,4	74	3,4	63	3,4	55	3,3	73
Наличие ученых и инженеров	3,4	106	3,6	104	3,6	98	3,9	83	4	70	4	64	3,9	66
Статистические														
Количество патентов на млн населения	0,1	81	1,1	65	1,2	67	1	70	1	68	1,4	69	1,3	68
Примечание – составлено авторами на основе данных ГИК ВЭФ														
з – значение; п – позиция.														

Для более четкого понимания вышеуказанных индикаторов в данной работе были рассмотрены анкеты, соответствующие субфактору по инновационному потенциалу, а также были со-поставлены индикаторы официальной статисти-

ческой информации Бюро национальной статистики РК.

В то же время следует отметить, что для некоторых субфакторов казахстанская статистическая информация отсутствовала (таблица 5).

Таблица 5 – Сравнительный анализ исходных данных индикаторов ГИК ВЭФ за 2011-2017 гг. и отечественной статистики

Индикаторы	Вопросы из анкеты-опросника руководителей компаний 2017 года ГИК ВЭФ	Критерии оценки	Показатели казахстанской официальной статистики
Способность к инновациям	В Вашей стране, в какой мере компании обладают способностью к инновациям?	1 = не все; 7 = наибольшее количество	Статистика инноваций Основные показатели предприятий и организаций, занимающихся инновационной деятельностью
Качество НИИ	Как Вы оцениваете качество НИИ в Вашей стране?	1 = крайне плохо – среди худших в мире; 7 = крайне хорошо – среди лучших в мире	Отечественная статистика отсутствовала
Расходы компаний на НИОКР	В Вашей стране, насколько активно компании инвестируют в НИОКР?	1 = не инвестируют в НИОКР; 7 = активно инвестируют в НИОКР	Статистика науки Внутренние затраты на НИОКР
Сотрудничество университетов и бизнеса в сфере НИОКР	В Вашей стране, в какой мере бизнес и университеты сотрудничают в области НИОКР?	1 = не сотрудничают; 7 = активно сотрудничают	Отечественная статистика отсутствовала

Продолжение таблицы

Госзакупки высокотехнологичной продукции	В Вашей стране, в какой мере государственные закупки способствуют продвижению инноваций?	1 = не способствуют; 7 = способствуют в хорошей мере	Отечественная статистика отсутствовала
Наличие ученых и инженеров	В Вашей стране, насколько доступны ученые и инженеры на рынке труда?	1 = отсутствует доступность; 7 = широкодоступны	Статистика науки Численность работников, осуществлявших НИОКР Сведения о количестве научно-исследовательских и опытно-конструкторских подразделений и списочной численности
Примечание – составлено авторами			

В редакции отчета ГИК ВЭФ за 2018 год (ГИК ВЭФ 4.0) были внесены существенные изменения: определены следующие 12 столпов конкурентоспособности: «1) институты; 2) инфраструктура; 3) внедрение ИКТ; 4) макроэкономическая стабильность; 5) здоровье; 6) навыки; 7) рынок товаров; 8) рынок труда; 9) финансовая система; 10) размер рынка; 11) динамичность бизнеса и 12) инновационный потенциал». Всего в индексе определены 98 показателей, составленных на основе данных международных организаций, а также результатов опроса руководителей компаний.

По фактору «инновационный потенциал» были расширены индикаторы, основанные на официальных статистических данных: определены 5 статистических индикаторов и 5 индикаторов, основанных на результатах опроса руководителей компаний. Внесенные изменения в формат и методологию оценки рейтинга ГИК делают его более объективным, так как опрос руководителей компаний показывает мнения и суждения руководителей компаний и не всегда дает объективную оценку. И это влияет на рейтинг, так, например, до 2018 года 6 индикаторов из 7 фактора «инновационный потенциал» ГИК ВЭФ основывались на результатах опроса руководителей компаний.

В таблице 7 представлены результаты рейтинга ГИК ВЭФ по фактору «инновационные потенциал» за 2018-2019 гг.

По итогам анализа результатов рейтинга ГИК ВЭФ за 2018 и 2019 годы, было отмечено, что все индикаторы фактора «инновационный потенциал», за исключением индикатора «качество исследовательских институтов», показали отрицательную статистику, при этом наиболь-

шая просадка была по индикатору «искренность покупателей» на 15 позиций (с 53 на 68 позицию).

Несмотря на то, что индикатор «качество исследовательских институтов» в 2019 году показал улучшение на 2 позиции по сравнению с предыдущим годом, существенных изменений по данному показателю отмечено не было – значение показателя в 2018 году было 0, в 2019 году значение составило 0,01. Оценка рассчитывается как сумма обратных рангов всех исследовательских институтов в стране, включенных в рейтинг SCImago Institutions Rankings (SIR). Мировые отчеты SIR ежегодно публикуют международный рейтинг более 2000 исследовательских институтов и организаций. В отчетах перечисляются значения индикаторов, основанных на данных публикаций и цитирований из баз Scopus (Elsevier) для исследовательских организаций, опубликовавших не менее 100 статей в течение одного года. SIR оценивает научные организации по 17 индикаторам, которые сгруппированы на три группы, предназначенные для отражения научных, экономических и социальных характеристик институтов. Окончательный показатель, который рассчитывается из комбинации различных показателей (которым присваиваются разные веса), полученные значения нормализуются по шкале от 0 до 100.

В отчете SIR за 2019 год представлены следующие исследовательские институты Казахстана: Назарбаев Университет (686 позиция), Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева (778 позиция), Казахский национальный университет им. аль-Фараби (789 позиция) и Карагандинский университет им. Е.А. Букетова (819 позиция).

Таблица 6 – Сравнительный анализ исходных данных индикаторов ГИК ВЭФ за 2018-2019 гг. и отечественной статистики

Индикаторы	Вопросы из анкеты-опросника руководителей компаний	Критерии оценки / методика расчета	Показатели казахстанской официальной статистики
Опрос руководителей компаний			
Разнообразие персонала	Насколько компании имеют разнообразный персонал в Вашей стране (например, по этническому признаку, религии, полу и др.)?	1 = не все; 7 = наибольшее количество	Статистика науки Распределение численности специалистов-исследователей, осуществлявших НИОКР, по стране рождения и гражданству
Развитость кластеров	Насколько широко распространены в Вашей стране высокоразвитые кластеры?	1 = кластера отсутствуют; 7 = широко распространены во многих областях	Отечественная статистика отсутствует
Многостороннее сотрудничество	В какой степени компании в Вашей стране сотрудничают между собой? В какой степени в Вашей стране люди сотрудничают и делятся идеями внутри компаний? В какой степени бизнес и университеты в Вашей стране сотрудничают в области ИиР?	1 = не все; 7 = наибольшее количество 1 = не все; 7 = наибольшее количество 1 = не сотрудничают; 7 = активно сотрудничают	Статистика инноваций Количество предприятий, имеющих партнеров в сфере инновационной деятельности
Искушенность покупателей (consumer sophistication)	На основании чего в Вашей стране покупатели принимают решение о покупке?	1 = основано исключительно на самой низкой цене; 7 = на основе комплексных характеристик	Отечественная статистика отсутствует
Статистические индикаторы			
Качество исследовательских институтов	Известность и авторитет исследовательских учреждений и центров	Рассчитывается как сумма обратных рангов всех исследовательских учреждений и центров, включенных в рейтинг	Отечественная статистика отсутствует
Международные совместные изобретения	Количество заявок семейства патентов с соавторами, находящимися за границей, на 1 млн населения	Рассчитывается как сумма заявок на семейство патентов, по крайней мере, с одним соавтором, находящимся за границей	Отечественная статистика отсутствует
Цитируемые публикации	Измеряет количество публикаций и их цитирование	Индекс измеряет количество опубликованных статей, цитируемых в других статьях.	Отечественная статистика отсутствует
Заявка на патент	Общее количество заявок на семейство патентов на 1 млн населения	Рассчитывается как сумма заявок на семейство патентов, поданных как минимум в два из пяти основных (IP5) ведомств в мире	Годовые отчеты Национального института интеллектуальной собственности (НИИС)
Затраты на НИОКР	Расходы на НИОКР, выраженные в процентах от ВВП	Текущие и капитальные затраты на НИОКР	Статистика науки Внутренние затраты на НИОКР
Заявки на регистрацию товарного знака	Количествозаявок на товарные знаки на 1 млн населения	Количество международных заявлений на товарные знаки	Годовые отчеты НИИС
Примечание – составлено авторами			

Таблица 7 – Результаты рейтинга ГИК ВЭФ по фактору «инновационные потенциал» за 2018-2019 гг.

Наименование	2018		2019	
	значение (з)	позиция (п)	значение	позиция
ГИК	-	59	-	55
Инновационный потенциал	32,1	87	32	95
Опросные				
Разнообразие персонала	4,7	50	4,6	58
Развитость кластера	3,1	120	3	122
Многостороннее сотрудничество	3,7	60	3,7	63
Качество исследовательских институтов	0,00	84	0,01	82
Искушенность покупателей	3,7	53	3,6	68
Статистические				
Международные совместные изобретения	0,09	85	0,05	93
Цитируемые публикации	77	110	83,7	111
Заявка на патент	0,39	77	0,39	78
Затраты на НИОКР	0,2	94	0,1	101
Заявки на регистрацию товарного знака	183	94	194,7	96
Примечание – составлено авторами на основе данных ГИК ВЭФ				

В декабре 2020 года ВЭФ выпустил специальное издание «Доклад о глобальной конкурентоспособности, специальный выпуск 2020», в котором было указано, что сводный отчет ГИК ВЭФ за 2020 году представлен не будет, планируется, что следующий сводный рейтинг стран мира по ГИК будет покрывать результаты сравнительного анализа 2021 года.

Заключение

В целом, анализ показателей рейтинга по фактору «инновационный потенциал» показывает, что Казахстан по многим индикаторам отстает как развитым, так и развивающимся странам мира. По итогам анализа данных отечественной статистики науки и инноваций и ежегодного рейтинга ГИК ВЭФ были выделены следующие основные факторы, негативно влияющие на развитие инновационного и научно-технического потенциала Казахстана:

Недостаток финансирования НИОКР и инноваций. В 2020 году доля внутренних затрат на НИОКР составила 0,13 % к ВВП, при этом доля затрат на инновации от ВВП составила 1,11 %. На протяжении последних 10 лет затраты на НИОКР колеблются на уровне 0,13 – 0,17 %, что не обеспечивает устойчивое развитие инновационного и научно-технического потенциала

страны. Как правило, инновационноориентированные страны мира поддерживают показатель доли расходов на НИОКР к ВВП на уровне 2,7 – 4,3 %, причем ВВП в этих странах превышает в разы ВВП Казахстана. Показатель расходов на НИОКР к ВВП, равный одному проценту или менее, считается пороговым для научно-технологической безопасности государства.

Малое количество инновационноактивных компаний. Несмотря на то, что в течение 2011–2020 годов доля инновационноактивных предприятий показала положительную динамику, текущий уровень не в состоянии обеспечить высокие темпы инновационного и технологического развития страны. Так, результаты обзора национальной статистики инноваций ОЭСР и инноваций сообщества Евростата за 2019 год показали, что среднее количество компаний, внедряющих новые инновационные продукты или бизнес-процессы, составляет 53 %, тогда как в Казахстане количество инновационноактивных компаний составило 11,5 %.

Низкое качество исследовательских институтов. Результаты ГИК ВЭФ за 2018 и 2019 годы показали, что качество НИИ находятся на очень низком уровне.

Кроме того, анализ статистических данных показал, что отечественная статистика не позволяет полностью оценить показатели индикатора

«инновационный потенциал» ГИК ВЭФ. Учитывая, что индикатор ГИК ВЭФ является одним из основных ориентиров для государственных органов, необходимо наладить статистический учет индикаторов, по которым отсутствует мониторинг отечественной статистики (развитие кластеров, качество исследовательских институтов, искушенность покупателей, цитируемые публикации).

Вместе с тем считаем, что для более объективной оценки конкурентоспособности страны необходимо использовать альтернативные мировые рейтинги, в методологии которых основную долю составляют статистические данные. Так, в качестве основных ориентиров для выработки государственной политики в области инноваций и индикаторов конкурентоспособности предлагается использовать результаты Глобального индекса инноваций (Global

Innovation Index) Международной бизнес-школы INSEAD (Франция) и на данный момент представляет собой наиболее комплексный рейтинг показателей инновационного развития по разным странам мира. Также для анализа состояния конкурентоспособности и выработки соответствующих мер предлагается использовать результаты мирового рейтинга конкурентоспособности Международного института управленческого развития, Лозанна, Швейцария (IMD World Competitiveness Yearbook – IMD WCY). Основную долю данного рейтинга (порядка 70 % индикаторов) составляет статистическая информация.

Статья подготовлена по результатам исследования по гранту № АР09058009 Комитета науки Министерства образования и науки Республики Казахстан.

Литература

- Schumpeter J. A. The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (1912/1934) // Transaction Publishers. – 1982. – Т. 1. – Р. 244.
- Drucker P. F. The essential Drucker. – Routledge, 2020.
- Christensen, C.M. The Innovator's Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Harvard Business Review Press, 1997
- Fukuda K., Watanabe C. Japanese and US perspectives on the National Innovation Ecosystem //Technology in society. – 2008. – № 30(1). – Р. 49-63.
- Ayres R.U. On the life cycle metaphor: where ecology and economics diverge //Ecological Economics. – 2004. – № 48(4). – Р. 425-438.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations //Research policy. – 2000. – № 29(2). – Р. 109-123.
- Seitzhanov S., Kurmanov N., Petrova M., Aliyev U., Aidargaliyeva N. Stimulation of entrepreneurs' innovative activity: evidence from Kazakhstan//Entrepreneurship and Sustainability Issues. – 2020.- №7(4). – Р. 2615-2629.
- Abylkassimova Z., Orynbekova G., Alibayeva M., Osadchaya O. Analysis of innovation activities of enterprises of Kazakhstan//Научный журнал «Вестник НАН РК». – 2020. – №2. – Р. 137-145.
- Saiymova M., Yesbergen R., Demeuova G., Bolatova B., Taskarina B., Ibrasheva A., Saparaliyev D. The knowledge-based economy and innovation policy in Kazakhstan: Looking at key practical problems// Academy of Strategic Management Journal. – 2018. – №17(6). – Р. 1-11.
- Сагиева Р. К., Жупарова А. С. Анализ успешного опыта инновационных предприятий в регионах Казахстана // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2020. – Т. 18, № 2. – С. 55–64. – DOI: 10.24147/1812-3988.2020.18(2).55-64.
- Сатыбалдин А. А., Сагиева Р. К., Жупарова А. С. Проблемы и перспективы развития наукоемких производств в Республике Казахстан // Экономика: стратегия и практика. – 2019. – Т. 14. – №. 2. – С. 9-24.
- Nurpeisova A. A., Smailova L. K., Akimova B. Z., Borisova E. V., Niyazbekova S. U. Condition and Prospects of Innovative Development of the Economy in Kazakhstan. In Socio-economic Systems: Paradigms for the Future. – 2021. – Р. 1773-1779).
- Kenzhaliyev O. B., Ilmaliyev Z. B., Tsekhouv A. F., Triyono M. B., Kassymova G. K., Alibekova G. Z., Tayauova G. Z. Conditions to facilitate commercialization of R & D in case of Kazakhstan//Technology in Society. – 2021. – №67. – Р. 1-8.
- 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. – № (158). – Р. 57-61.
- Stephens H. M., Partridge M. D., Faggian A. Innovation, entrepreneurship and economic growth in lagging regions // Journal of Regional Science. – 2013. – № 53(5). – Р. 778-812.
- Devece, C., Peris-Ortiz, M., Rueda-Armengot, C. Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure // Journal of Business Research. – 2016. – № 69(11). – Р. 5366-5370.
- Bayarçelik E. B., Taşel F., Apak S. A research on determining innovation factors for SMEs// Procedia-Social and Behavioral Sciences. – 2014. – № 150. – Р. 202-211.
- Brown T. E., Ulijn, J. M. (Eds.). Innovation, entrepreneurship and culture: the interaction between technology, progress and economic growth. – Edward Elgar Publishing, 2004.

Nambisan S., Siegel D., Kenney M. On open innovation, platforms, and entrepreneurship//Strategic Entrepreneurship Journal. 2018 – № 12(3). – P. 354-368.

Bornmann L., De Moya Anegon F., Leydesdorff L. The new Excellence Indicator in the World Report of the SCImago Institutions Rankings 2011. Journal of Informetrics. – 2012. – 6 (2). – P. 333-335.

World Economic Forum. (2020) The Global Competitiveness Index. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>

References

- Abylkassimova Z., Orynbekova G., Alibayeva M., Osadchaya O. (2020) Analysis of innovation activities of enterprises of Kazakhstan. Nauchnyj zhurnal «Vestnik NAN RK», №2, pp. 137-145.
- Ayres R.U. (2004) On the life cycle metaphor: where ecology and economics diverge. Ecological Economics, № 48(4), pp. 425-438.
- Bayarçelik E. B., Taşel F., Apak S. (2014) A research on determining innovation factors for SMEs. Procedia-Social and Behavioral Sciences, № 150, pp. 202-211.
- Bornmann, L., De Moya Anegon, F., Leydesdorff, L. (2012) The new Excellence Indicator in the World Report of the SCImago Institutions Rankings 2011. Journal of Informetrics, 6 (2), pp. 333-335.
- Brown T. E., Ulijn, J. M. (Eds.). (2004) Innovation, entrepreneurship and culture: the interaction between technology, progress and economic growth. – Edward Elgar Publishing.
- Christensen C.M. (1997) The Innovator’s Dilemma: When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Harvard Business Review Press
- Devece C., Peris-Ortiz M., Rueda-Armengot C. (2016) Entrepreneurship during economic crisis: Success factors and paths to failure. Journal of Business Research, № 69(11), pp. 5366-5370.
- Drucker P. F. (2020). The essential Drucker. Routledge.
- Etzkowitz H., Leydesdorff L. (2000) The dynamics of innovation: from National Systems and “Mode 2” to a Triple Helix of university–industry–government relations. Research policy, № 29(2), pp. 109-123.
- Fukuda K., Watanabe C. (2008) Japanese and US perspectives on the National Innovation Ecosystem. Technology in society, № 30(1), pp. 49-63.
- Kenzhaliyev O. B., Ilmaliyev Z. B., Tsekhoveroy A. F., Triyono M. B., Kassymova G. K., Alibekova G. Z., Tayauova G. Z. (2021) Conditions to facilitate commercialization of R & D in case of Kazakhstan. Technology in Society, №67, pp. 1-8.
- 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, № (158), pp. 57-61.
- Nambisan S., Siegel D., Kenney M. (2018) On open innovation, platforms, and entrepreneurship. Strategic Entrepreneurship Journal, № 12(3), pp. 354-368.
- Nurpeissova A. A., Smailova L. K., Akimova B. Z., Borisova E. V., Niyazbekova S. U. (2021) Condition and Prospects of Innovative Development of the Economy in Kazakhstan. In Socio-economic Systems: Paradigms for the Future, pp. 1773-1779. Springer, Cham.
- Sagiyeva R.K., Zhuparova A.S. (2020) Analysis of successful experience of innovative enterprises in the regions of Kazakhstan. Herald of Omsk University. Series “Economics”, Vol. 18, no. 2, pp. 55-64. (in Russian).
- Saiymova M., Yesbergen R., Demeuova G., Bolatova B., Taskarina B., Ibrasheva A., Saparaliyev D. (2018) The knowledge-based economy and innovation policy in Kazakhstan: Looking at key practical problems. Academy of Strategic Management Journal, №17(6), 1-11.
- Satybaldin A. A., Sagieva R. K., Zhuparova A. S. (2019) Problemy i perspektivy razvitiya naukoemkikh proizvodstv v Respublike Kazakhstan [Problems and prospects for the development of science-intensive industries in the Republic of Kazakhstan]. Jekonomika: strategija i praktika, №14(2), pp. 9-24. (in Russian).
- Schumpeter J. A. (1982) The theory of economic development: An inquiry into profits, capital, credit, interest, and the business cycle (1912/1934). Transaction Publishers, 244 p.
- Seitzhanov S., Kurmanov N., Petrova M., Aliyev U., Aidargaliyeva N. (2020) Stimulation of entrepreneurs’ innovative activity: evidence from Kazakhstan. Entrepreneurship and Sustainability Issues, №7(4), pp. 2615-2629.
- Stephens H. M., Partridge M. D., Faggian A. (2013) Innovation, entrepreneurship and economic growth in lagging regions. Journal of Regional Science, № 53(5), pp. 778-812.
- World Economic Forum. (2020) The Global Competitiveness Index. Retrieved from <https://www.weforum.org/reports/the-global-competitiveness-report-2020>

B.O. Alli-Momoh*, F.J. Akinsanmi, R. Oladele, O. Alabi

Federal University Oye-Ekiti, Nigeria, Ekiti State

*e-mail: oluwayemisi.alimomoh@fuoye.edu.ng

**AN ASSESSMENT OF THE IMPACT
OF PUBLIC DEBTS ON DEVELOPMENT IN NIGERIA
(2003-2020)**

This study assessed the impact of public debt on development of Nigeria. It specifically investigated the relationship between human development index, per capital income, growth rate and public debt in Nigeria from 2003 to 2020. This study adopted quantitative research design. Relevant data regarding the variable's under-study were extracted from the Debt Management Office (DMO-2020) and UNESCO Institute of Statistics (2020) while regression model was used to analyze the data. The study revealed among other things that; there is presence of co-integration (long-run relationship) among the variables in the model. The t-statistics of -2.297997 with 0.0388 p-value implies negative and significant relationship exists between foreign debt and human development index, t-statistics of 2.557340 with 0.0239 p-values implies positive and significant relationship exists between foreign debt and per capital income and also t-statistics of -0.658730 with p-value of 0.5216 implies negative and insignificant relationship existence between foreign debt and growth rate. The overall result of the f-statistics of 4.109504 with Prob.(F-statistic) of 0.029617 shows that all the explanatory variables jointly have significant impact on foreign debt both in the short and long run. The study concluded that there is significant relationship between public debt and development in Nigeria, depending on the variable of interest. Likewise, the study recommended among other things that government should ensure efficiency and effectiveness in the public debt management due to the negative and significant influence of human development index on development both in the long run and short run, also the negative and insignificant influence of foreign debt on development in Nigeria which is a pure indication of poor public debt management in the country. Also, the component governments in Nigeria should reduce its public borrowing as it has a significant inverse effect on the development of the country in the long run.

Key words: Public debt, Per capital income, Human Development Index, Growth rate and Development.

Б.О. Алли-Момох*, Ф.Дж. Акинсанми, Р. Оладеле, О. Алаби

Оье-Экити федералды университети, Нигерия, Экити штаты

*e-mail: oluwayemisi.alimomoh@fuoye.edu.ng

**Мемлекеттік қарыздың,
Нигерияның дамуына әсерін бағалау (2003-2020)**

Бұл зерттеу мемлекеттік қарыздың Нигерияның дамуына әсерін бағалады. Авторлар 2003 жылдан 2020 жылға дейін Нигериядағы адам дамуы индексі, капиталдың кірістілігі, өсу қарқыны және мемлекеттік қарыз арасындағы байланысты зерттеді. Бұл зерттеуде сандық зерттеу жобасы қабылданды. Толық зерттелмеген айнымалы бойынша тиісті деректер Қарызды басқару кеңесінен (DMO-2020) және ЮНЕСКО-ның Статистика институтынан (2020) алынды және деректерді талдау үшін регрессиялық модель пайдаланылды. Зерттеу үлгідегі айнымалылар арасында коинтеграция (ұзақ мерзімді байланыс) бар екенін көрсетті. t-статистикасы -2,297997 р-мәні 0,0388 сыртқы борыш пен адам дамуы индексі арасындағы теріс және маңызды қатынасты білдіреді, t-статистикасы 2,557340 р-мәні 0,0239 бар сыртқы қарыз арасындағы оң және маңызды байланысты білдіреді және капитал рентабельділігі, соңдай-ақ 0,5216 р-мәні бар -0,658730 t-статистикасы сыртқы қарыз мен өсу қарқыны арасында теріс және елеусіз байланыс бар екенін көрсетеді. 0,029617 р-мәні бар 4,109504 жалпы f-статистикалық нәтиже барлық түсіндірме айнымалылар бірге қысқа мерзімді және ұзақ мерзімді перспективада сыртқы қарызға айтарлықтай әсер ететінін көрсетеді. Зерттеу нәтижесінде Нигериядағы пайыздық мөлшерлемеге байланысты мемлекеттік қарыз берін даму арасында айтарлықтай байланыс бар деген қорытындыға келді. Сол сияқты, зерттеу адам дамуы индексінің ұзақ мерзімді және қысқа мерзімді перспективада дамуға теріс және елеулі әсер етуіне байланысты үкіметке мемлекеттік қарызды басқарудың тиімділігін қамтамасыз етуіді ұсынды. Бұл елдегі мемлекеттік қарызды басқарудың нашарлығының тікелей белгісі. Сонымен қатар, Нигерияның құрамдас үкіметтері

мемлекеттік қарыз ауды азайтуы керек, өйткені бұл ұзақ мерзімді перспективада елдің дамуына айтарлықтай теріс етеді.

Түйін сөздер: мемлекеттік қарыз, жан басына шаққандағы табыс, адам дамуының индексі, өсу және даму қарқыны.

Б.О. Алли-Момох*, Ф.Дж. Акинсанми, Р. Оладеле, О. Алаби

Федеральный университет Ойе-Экити, Нигерия, штат Экити

*e-mail: oluwayemisi.alimomoh@fuoye.edu.ng

Оценка влияния государственного долга на развитие Нигерии (2003–2020)

В данной статье проводится оценка влияния государственного долга на развитие Нигерии. Авторы исследовали взаимосвязь между индексом человеческого развития, доходом на капитал, темпами роста и государственным долгом в Нигерии с 2003 по 2020 год. В этом исследовании был принят количественный дизайн исследования. Соответствующие данные о недостаточно изученной переменной были извлечены из Управления по управлению долгом (DMO-2020) и Статистического института ЮНЕСКО (2020), а для анализа данных использовалась регрессионная модель. Исследование показало, что присутствует коинтеграция (долговременная взаимосвязь) между переменными в модели. t-статистика -2,297997 с p-значением 0,0388 подразумевает наличие отрицательной и значимой связи между внешним долгом и индексом человеческого развития, t-статистика 2,557340 с p-значением 0,0239 подразумевает наличие положительной и значимой связи между внешним долгом и доходом на капитал и также t-статистика -0,658730 с p-значением 0,5216 предполагает существование отрицательной и незначительной связи между внешним долгом и темпами роста. Общий результат f-статистики 4,109504 с p-значением 0,029617 показывает, что все объясняющие переменные вместе оказывают значительное влияние на внешний долг как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Авторы исследования пришли к выводу, что существует значительная связь между государственным долгом и развитием в Нигерии в зависимости от интересующей переменной. Аналогичным образом, исследование рекомендовало правительству обеспечить эффективность и результативность в управлении государственным долгом в связи с негативным и значительным влиянием индекса человеческого развития на развитие как в долгосрочной, так и в краткосрочной перспективе, а также негативным и незначительным влиянием иностранных задолженностей на развитие в Нигерии, что является прямым признаком плохого управления государственным долгом в стране. Кроме того, составные правительства Нигерии должны сократить государственные заимствования, поскольку в долгосрочной перспективе это оказывает значительное обратное влияние на развитие страны.

Ключевые слова: государственный долг, доход на душу населения, индекс человеческого развития, темпы роста и развития.

Introduction

In contemporary law, there is no exact meaning for the word “debt”, but it could be regarded as that which someone legally owes another person or an onus backed by the law on one’s part to make the payment of a particular sum of money. It is usually stated that countries borrow for two main categories of which are: macro-economic reasons, which literally states that a higher investment will lead to a higher consumption i.e., health and education or finance transitory balance or deficit in payment to lower nominal interest rates abroad lack of domestic long-term credit or to avoid hand budget constraint (Ajayi & Oke, 2012). This is to say that countries indulge in debt to develop the economy and alleviate poverty and they do not suffer from macro-economic instability policies which hinders

economic incentive or sizeable adverse shocks. With this, we can say that growth is likely to increase and allow for timely debt payment. Macroeconomic polices has many important objectives but the most impactful one is that it allows for the attainment of sustainable economic growth and development of an economy most especially the Less Developed Countries (LDCs), a country lie Nigeria, of which these countries are characterized by low capital formation due to low levels of domestic investment and savings. It’s no gain saying to state that no country can help itself, it needs aid to perform efficiently and effectively. Whenever these set of countries are faced with scarcity of capital, they would have to resort to borrowing from external or internal sources so as to supplement what we it is they have domestically. Hence, borrowing may be considered as the second-best alternative

to formation of capital during periods of economy recession. When this becomes a regular thing for a period of time growth, it will affect per capita positively which is a requisite for poverty alleviation. The predictions are known to hold even on realistic assumptions that countries may have the capacity to borrow freely because of the risk of debt denial (Matthew & Mordecai, 2016).

Theories in economy suggest that levels at which developing countries borrow, should be reasonable and if it is, it is likely to enhance economic growth and when this happens, at least more than 5% growth rate, the economy's poverty situation is likely to be affected positively (Udoka & Ogege, 2012). To increase growth, countries at early developing stages, borrow to augment what they have as at that time because of dominance of small stocks of capital, hence, there is the chance that they have investment opportunities with rates of higher return than that of their counterparts in developed countries. This will happen as long as borrowed funds and some internally ploughed back funds are effectively and properly utilized for productive investment, and do not face a setback from macroeconomic instability, policies that hinder economic incentives, or sizable adverse shocks. Therefore, growth is likely to come in place and allow for timely debt repayments. When this cycle is maintained for a period of time, growth will affect per capita income positively of which this is necessary to alleviate poverty. These predictions are known to happen in theories based on the more realistic assumption that country may not be able to borrow when they need to do because of the risk of debt denial (Egbetunde, 2012).

One most important objective of macroeconomic policies in recent years has been the attainment of sustainable economic growth and development of an economy most especially the Less Developed Countries (LDCs) (like Nigeria) which are characterized by low capital formation due to low levels of domestic savings and investment. No government is an island on its own; it would require aid so as to perform efficiently and effectively. It is expected that these LDCs, when facing a scarcity of capital would resort to borrowing from either internal or external sources so as to supplement domestic saving. Hence, borrowing may be considered as a second-best alternative to capital formation during periods of depression in an economy. When the circle is maintained for a period of time growth will affect per capita positively which is a prerequisite for poverty reduction. The predictions are known to hold even in theories base on the more realistic assumption that countries may not be able to borrow

freely because of the risk of debt denial (Ashinye & Onwiodulait, 1996).

Although the implications of debts on growth is not properly analyzed by debt overhang models, the effect still remains that large debt pins down growth by partly reducing investment which will in turn have a negative effect on poverty. Also, the incentive effects connected with debt stocks tends to decrease the benefits from policy reforms which on a norm would have enhanced efficiency and growth in the economy, such as trade liberalization and fiscal adjustment. When this happens, the government will take measures with the motive that they won't incur current costs if there is the possibility that the future benefits in terms of higher output will accrue one way or the other to foreign lenders. Many are of the opinion that when government borrow, it crowds investment, which will in turn reduce future output and wages and when this occurs, the welfare of the citizens will be susceptible (Emmanuel, 2012).

For the past two decades, Nigeria has borrowed large amounts of money from external sources, often at high interest rate with the hope of putting them on a faster route to the development of the nation through higher investment, poverty reduction but on the contrast, all these programs were unable to be undertaken leading to excess debt of which was not the initial intention. It is at this stage that it is obvious that the debt on the country has gone beyond limit and it is striking if such limits is affecting the economy positively in their pursuit towards debt. Public debt is an amount of money owed by the government of a country to institutions, government bodies', government agencies resident in or outside the country owing the money. There have been controversies on what debt and internal debt actually means. The IMF defined it as a liability by a financial apparatus or other form of instruments owed to other parties. The World Bank defined gross external debt as the amount and outstanding contractual liabilities of residents of a particular country to non-residents to repay principal with or without interest, or to pay interest, with or without principal. Thus, the major aim of this paper is to evaluate the degree of public debt burden on Nigeria's development from 1999-2020 and to assess its efficacy in developing the country (Soludo, 2003).

In Nigeria, increasing public debt has become worrisome and a source of concern. Debt profile has consistently been on the increase without significant positive impact on the citizenry. It is sad to note that the standard of living of the population do not reflect the national huge debt profile. It not a sin to incur public debts but misappropriation and misapplication

of such loan by various administrations has vitiated the good purposes. The concept of public debt and how much it affects the development of any country has been a topic for ages. Public debt is useful to any nation, as it helps to bridge the financing gaps such country might be facing. Economic growth and development are usually resulting effects of well managed public debt. It is also essential that national government manages its own public debt portfolio properly to prevent economic instability. This study therefore evaluated the impacts of public debts on development in Nigeria covering the period of 2003 to 2020. Specifically, the study ascertained the impact of public debt on Human Development Index (HDI); the influence of public debt on growth rate; and the link between of public debt and standard of living (per capita income -PCI).

Literature Review

Conceptual Framework

Public Debt and Human Development Index (HDI)

Improving human skills, creating avenues for people to make better choices that provides for a better condition of living is a strategy of human development (Edeme, Nkalu, & Ifelunini, 2017). The main aim for governments spending and allocation of funds to different sector is to make sure their citizens are provided the basic amenities to life and enjoy a standard living. Allocation of funds to human development avails a country the opportunity of possessing a healthy and competent labor force and contribute effectively to the development of the country. This is so because the quality of human quality determines how the economy of such nation is sustainable and its level of development. A report by United Nations Development Program (UNDP) in 1990 which happens to be the first human development report stated that the main goal of development is to provide a suitable and enabling ambiance for the people to enjoying a healthy and comfortable life. Human Development Index (HDI) is the report published by the UNDP and its is usually used to make comparison on nations' level of economic development. It is also a geometric instrument that takes concentration off the growth of the economy but more attention on the standard of living and educational wellbeing of the human beings. Human Development Index was initiated by Amartya Sen, an Indian Nobel award winner and Mahbub Ul Haq, an economist from Pakistan with the adequate support from Gustav Ranis of Yale University and Lord Meghnad Desai of the London

School of economics, of which after few years, the United Nations Development Program took into consideration and accepted the idea in their Human Development Report Office as the basis and yardstick for measuring he e on performances of nations (Okeke & Idike, 2016).

Since the discovery of a new pattern of development which is connected to growth and enhances quality of life of the people, public debt of some sectors of the economy has assumed an increasing importance compared to previous times. This is more so in the failure of most developing countries inability to achieve the Millennium Development Goals (MDG's) which have been rolled to them among the sustainability development goals of which they are expected to achieve within a target of 2030 when Africa countries should be boasting of meeting these specific targets in health, poverty, and inequality reduction, water, education and sustainable environment, housing, as well as food security that are important for human development which according to many opinions have aggravated government inability to carry out expenditure on education, agriculture, health, environmental protection, water resources, rural development, transport and communication sectors. In Nigeria, government at the state and federal level have been taking huge steps to making sure there is improvement in human development to such an extent that one should expect a positive correlation between progress in expenditure in these sectors. This hope, however, may be suspected because despite the growth in public expenditure on those sectors listed above, the pace of human development has rather been slow so its growth has been unstable and eccentric. For Instance, the HDI grew positively by 0.3% in 1986 but had a declining growth to 0.1% in 1988. In 2015 and 2012, it grew negatively by – 0.2% and – 2.7% respectively (Omodero, 2019).

Public Debt and Growth Rate

Public debt is always on the increase as many developing countries experience this following the fall in oil prices, variation on exchange rate etc. of which has led to negative effects in the economies of such nations. Also, taking into consideration the implication of the nations economy on its growing debt should be well studied. The rate of country's indebtedness is a major problem that many growing nations face since the beginning of the 21st century. It is very important to note that the increasing levels of debt of a country is a very harmful factor to the growth of the country if not well utilized (Elom-Obed, Idenyi, Oge, & Charity, 2017). Public debt, therefore refers to the amount of money the federal,

state and local government owes to internal and external authorities at that particular time. Public debt increases when the government is facing budget deficit. In other words, the amount of money the government owes at all levels is called public debt, it could be in form of services like payment of pension to her employee both within or externally, or any contract that the government had entered and could not pay. If a government is facing budget deficit and prior to then, it has gained the trust of the world, more like the more economically stable countries, and the economy facing the deficit has a very strong economy, such government can raise money through issuing bonds for other nations, then individuals, group of individuals can come to buy. This is accompanied with promises to pay back the money at a certain period of time at a fairly interest rate. But if a nation doesn't have the trust in the world to issue bonds for people to purchase, such nation is left with no other option than to borrow from either external or internal institutions which may come with favorable or unfavorable interest rate (Ogunmuyiwa, 2011).

There is no doubt that government get loans to fill the vacuum created by fiscal gaps in the proposed expenditure and the revenue set to be generated within a fiscal period (Ijirshar, Joseph, & Godoo, 2016). Compromising macroeconomic stability, like printing more money and limiting government taxation capability, might not be a step some country will love to take, if not, their only option is to borrow money to provide social overhead capital for the citizenry. The issue of external borrowing as a policy to promote the growth of the economy has created a great uproar among economist and policy makers. The main reason for the debate is whether or not borrowing from external sources leads to economic growth in debtor countries. This particular debate as two face in explaining the relationship between external debt and economic debt. On one hand, the Neoclassical and the Endogenous growth models argued in favor that there is a positive relationship between those two factors. They stressed the point that debt is one of the sources for financing the formation of capital, and if capital formation is financed through this means and it bongs about positive effect on investment, it could aid the growth of the economy. Domestic debt is defined as the debt a country owes internal institutions and obviously, it is in the same currency. Therefore, all debts owed internally such as federal government development stick, treasury bills, treasury certificates all regarded as domestic debt. Economic growth according to many economists refer to a situation where the total

value of the final output that a nation can produce within a year valued at market prices by which it is adjusted for price changes plus the inputted value of the economy's produced goods and services do not pass market channel minus the net income from abroad. There are about three ways by which the growth rate of a country can be measured which include output or product method, income method, and expenditure method. The economy of a country can either be said to be growing upwardly or downwardly. An economy is said to be growing upwardly when there is an increase in the output of that particular economy of which is commonly called a boom. A downwardly growing economy occurs when the total output of goods and services produced in a particular year keeps falling when compared to its value the previous year. To compare a nation's economy to the economy of another nation, Gross National Output (GNP) is used as a tool for measuring. In this case, the monetary value of those countries involves will be stated in one particular currency to ensure uniformity in the measurement as guided by the purchasing power of the countries at that particular period (Adesola, 2009).

Public Debt and Standard of Living (Per Capita Income – PCI)

Accumulation of public debt is slowly becoming a major problem in recent times, fortunately for the emerging nations, it has ceased to be an issue, but it has extended to the industrialized nations such as Greece, Japan and even the United States who are now contending with debt crisis. Debt is referred to as the payout of funds by a rich entity or institution to a rather inferior country who do so for the development and economic consumption purposes, based on repayment terms agreed by both parties. Public debt refers to a nation's total debt record which includes both local and foreign debt. In Nigeria, borrowing from internal or domestic sources is a method to source for funds locally by giving room for the public to invest in government securities such as treasury bills, development stock, treasury certificates and bonds among others. These method of sourcing for funds locally helps to enhance economic growth on a nation since most of them are securities that can be placed for sale in the market which in turn boost the operation of the capital market of a country. It is commonly said that borrowing from external or foreign sources can be dangerous to the economy of that nation, however, the nation goes into such when domestic savings fail and it becomes important for them to finance budget deficit, investment opportunities and other forms of public services, leaving them with no other choice

than to borrow from external sources. Public debt, which includes both foreign and domestic debts is a major source of financing the nation which the government relies on to pursue and attain its economic aims. This is very important when there is a need to fill a gap existing between investment and savings of the nation. When domestic saving is not sufficient to match with the investment need of a nation, a situation calls for the nation to borrow, which might be from either source. Economist have a tendency to believe in the short run, a rise in the public debt which is as a result of fiscal growth stimulating aggregate demand, which in turn enhances economic growth but its long run effect is still under scrutiny and deliberation on how it affects the nation's economy (Cordelia, 2020).

Asserting whether borrowing from sources is right or wrong depends on the purpose for which the fund will be used and the conditions the funds are subject to. In the early seventies, the undeveloped countries were encouraged by developed countries to take loan from abroad to finance their current account deficit thereby aiding their economic development. From 1980s, the international financial bodies have been providing financial help to debtor country to help reduce poverty and attain their set goals and objectives. However, some nations have been unable to do away from poverty, civil unrest, high external debt and low economic growth. In the second half of the 1990s, policy makers and opinions of economic analyst around the world have been on the increase on the subject that debt on the shoulders of developing counties is seriously limiting their growth. As a result of this debate, a lot of studies were made to understand the impact of foreign debt on growth and the performance of their economy. Going into debt mainly for the purpose of infrastructural development, such as erecting refineries, factories and power stations, such debt becomes reproductive. Some school of thought advocate that the main aim for government going into debt includes: the need to address emergency cases like war, financing of recurrent and capital expenditure and generally for delivering services to the public. This is to say countries that have challenges with generation of revenue usually borrow in other to meet the recurrent and capital expenditure. The citizens' condition of living should be the major criterion in assessing growth of a nation. In a country like Nigeria, when all economic determinants are being considered, the living condition of the people is very vital to be addressed. Determining a nation's economic growth, the quality of living of the people in that country is

mainly measured, focusing on education, health care services, employment opportunity to ensure income earning. This study is of the motive of addressing the extent at which public borrowing affects the quality of life in Nigeria and this is represented by per capita in none which explains the income each Nigerian is assumed to earn in the period of time covered by this study(Mojekwu & Ogege, 2012).

Theoretical Framework

The Profligacy Theory

This theory makes effort to correct the shortcomings of growth – cum debt theory by taking into consideration the institutional environment under which a loan was contracted. The profligacy thesis, a constituent of the stability theory system, states that crisis in debt came all from weak policy system and feeble institutions that have wasted the state's resources through uncontrolled corruption in state's offices and damaged living standards and development of the nation. These policies made way for alteration in prices, thereby encouraging capital flights. In short, many issues are responsible for the disagreement between debt and economic growth in developing countries with low income. These factors include, waste of funds and resources due to policy shortages, hostile terms of trade, ineffective government, weak institutions in economies mostly dominated by public sector, laughable debt management obvious in continuous borrowing at unfavorable terms, careless lending and in financing policies which is mostly driven by the desire of lenders to encourage their own exports, and political motives such as social tension with subsequent devastating economic consequences (Udoka & Ogege, 2012).

The Dependency Theory

The Dependency theory sprung up from developing countries in the 1770s, this theory is based on the assumption that resources flow from poor and undeveloped nations to a wealthy state which in turn enriches the wealthy states at the expense of the poor nations. The theory clearly states that the poverty of the countries in the 'periphery' is not as a result of them not being fully integrated into the world system, as many free-market economists will argue, but the theory emphasizes that these set of nations are in situations like this because of how they are integrated into the system. To them, the state of undeveloped states and their constant dependence on developed countries in the world is as a result of their domestic mishaps. They believe that the issue can be explained by issues like, bad leadership, low state of technology, poor institutional organization, corruption, mismanagement of public funds,

diffusion of capital to unnecessary project, lack of close integration. They see the reason for these countries remaining undeveloped and depending on other developed countries as internally inflicted and not externally inflicted. To the Dependency theory advocate, a solution to bring nations in situations like this is to seek foreign assistance in forms of aid, loan, investment etc. and allow a free-flowing operation from of the Multinational Corporations (MNCs). Due to the dependency nature of underdeveloped nations, they depend on developed nations for virtually everything ranging from technical assistance, aid, culture, technology etc. thereby making undeveloped nations vulnerable to the products of the Western Metropolitan countries and Breton Woods institutions. The theory spells out a detailed account on the factors responsible for incessant dependence on external forces for the development of their economy (Matthew & Mordecai, 2016).

The Keynesian Theory

The Keynes theory views fiscal theory as the best policy in developing the economy since it acts in the best interest of the general public. According to this theory, when the government decides to go into lending money, unused funds are withdrawn from the private pockets such that the level at which private individuals consume remain untouched. When these funds are injected back into the economy, it leads to an increase in the aggregate demand which in turn leads to an increase in employment and output. Hence, the borrowed funds can be used to help the economy performance of macroeconomics. Whereas, the indirect repercussion of public lending is its effect on investment. The slow effect of debts affecting growth is its reduction on the resource available on investment. Also, public debt can act as implicit tax on the resources generated during a period of time, thereby creating problem on future generations which might come in the form of reduced flow of income from a lower stock of private capital. This might later on lead to an increase in interest rate on the long run, shrinking private investment which might have led to productivity growth (Matthew & Mordecai, 2016).

Empirical Review

Panizza and Presbitero (2013) looked at several literatures on the connection between public debt and economic growth of developed countries. The findings in those literatures explained that the effect of public debt on advanced countries comes out on the negative side but these effects were very minute. However, the study made the suggestion that expansionary fiscal policies could affect

economic growth positively in the long run. Dinca and Dinca (2013) evaluated relationship between public debt and GDP growth of five countries who were formerly communist bloc countries, namely: Romania, Hungary, Bulgaria, The Czech Republic, and Slovakia for a period covering 1996 to 2010. The study brought out results explaining that public debt affected economic growth negatively when it rose 44.42 percent above GDP. These findings were very significant in the countries taken into study as a result of the structural lapses and the complication of having access to financial markets during recession. Panizza and Presbitero (2014) in a separate study employed the use of variable approach to discover how economic growth is been affected by public debt on economic growth using a sample of OECD countries. The study clearly confirmed there was a relationship but the correlation between debt and economic growth is on a negative scale.

Kurihara (2015) expounded the encounters Japan faced in handling public debt profile and the effect of the debt on economic growth of the nation. The extent at which debt in Japan was accumulated was studied and the evaluation established the fact that public debt in the nation was having a negative effect on the economy of the nation. Thus, the study recommended the use of export to reduce the way the nation depended on debt. Lee and Ng (2015) studied the relationship between economic growth and public debt in Malaysia. The study began from 1991 to 2013 with the use of other economic forces such as debt burden, budget deficit, budget expenditure, government consumption and external debt service. The study revealed that public had a negative effect on GDP for a long period of time.

Ntshakala (2015) surveyed the effect of public debt on economic growth in Swaziland using Ordinary Least Squares (OLS) method to evaluate the data which covered a period from 1988 to 2013. The result discovered that there was no form of correlation between external debt and economic growth in Swaziland. On the contrary, domestic debt had a significant positive nexus on economic growth. Thus, the study recommended a sustainable domestic and foreign sourcing of funds. Savvides (1992) while trying to measure the influence of debt overhang on the country's economic performance encountered data problem, using a Two Stage Limited Dependent Variable model (2SLDV) procedure by cross section time series data from 43 Less Developing Countries (LDCs). The study concludes that debt overhang and decreasing foreign capital flows causes a negative effect on investment

Accepting Savvides (1992) theory, Deshpande (1997) in his own attempt, tried to explain the debt overhang proposition by an experimental examination of the investment involvement of 13 severely indebted countries. The writer contends that the alteration procedures, which are applied by many indebted countries, are massively impacted on indebted nations, since the investment crisis has naturally implied a growth disaster for the highly indebted countries. Bauerfreund's (1989) findings also made it known that the obligation on Turkey to pay external debts reduced investment levels in 1985. He emphasized that the debt overhang was caused by both internal and external economic policies.

Cohen (1993) projected an investment calculation for a model of 81 developing countries over three subperiods using O.L.S method. He showed that the slowdown of investment in highly rescheduling developing countries can't be described by the level of debt of the nation. Warner (1992) attempted to measure the effect of debt crisis on investment with Least Square estimation for 13 less developed countries over the period 1982-1989. He acknowledged the fact that the decline of many investment in nations is mostly caused by declining export prices, high world interest rates and sluggish growth in developed countries in these indebted countries. Rockerbie (1994) used OLS for each of the 13 countries over a sample period 1965-1990, confirming that the debt crisis of 1982 had effects on the economy of less developed countries which was in form of dramatic slowdown of domestic investment.

Methodology

A quantitative research design was adopted having been found to be appropriate for the qualitative research model that underpins this study. The secondary data were sourced from the *Debt Management Office (DMO-2020)* and *UNESCO Institute of Statistics (2020)*. This covers 2003 to 2020. To analyze the data so collected, a regression analysis was used. Moreover, the panel regression is a veritable for repeating the observation of the same variable for several times or periods (Pesaran, Shin, & Smith, 2000). Public debts (*Pbt*) are local (*LDt*) and Foreign Debts (*FDt*) components proxy as national debts and as independent variable, while the dependent variables are Human Development Index (HDI), Per capital Income (*PCI*) and Growth rate (*Gtr*) were represented as developmental

variables. Further, to attain the reliability of the result, robustness tests that include panel regression analysis were carried out while all the assumptions surrounding regression were taken into consideration.

Models Specification

The following regression models were developed. The board objective was formulated as follow:

$$Pbt = f(Hdi, Pci, Gtr) \quad (1)$$

Where:

Pbt = Public Debt

Hdi = Human Development Index.

Pci = Annual Per Capital Income

Gtr = Annual Growth rate

$$Pbt = \beta_0 + \beta_1 Hdit + \beta_2 Pcit + \beta_3 Gtrit + et \quad (Local Debts) \quad (2)$$

$$Pbt_{it} = \beta_0 + \beta_1 Hdi_{it} + \beta_2 Pcit + \beta_3 Gtr_{it} + et \quad (Foreign Debts) \quad (3)$$

Analysis and Result

Analysis of Assumptions

Test for Normality

One of the assumptions of linear regression is even distribution of the residuals. Jarque-Bera value for figure 1 & 2 implies residuals are normally distributed since their respective probabilities were greater than 0.05 level of significance

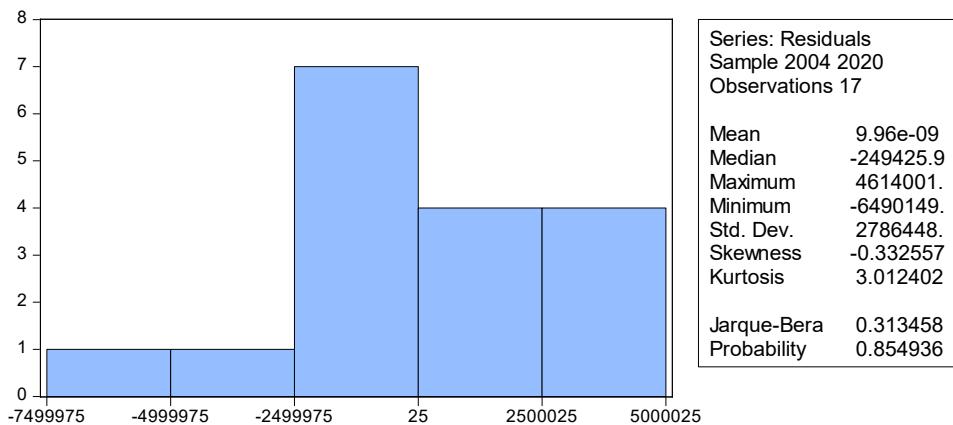
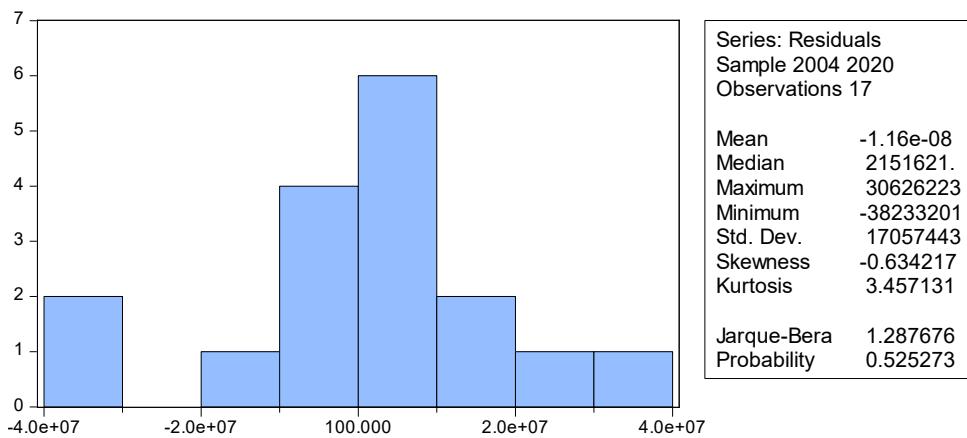
Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test

Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test was used to test the existence of autocorrelation among the error terms. It is evident in Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test tables that the models were free from autocorrelation problems since the p-values of Chi-square for the two models were higher than 5% significance level.

Test for Stationary

Unit Root Test

This is conducted using Dickey Fuller GLS (ERS) test on the data collected to determine whether there is existence of short run equilibrium relationship among the variable(s) in the model: The rule of thumb here is that, if the GLS value at level or first difference is greater than the critical values at 5% level. Then, we conclude that the variable(s) has a unit root. That is, there is existence of short run equilibrium relationship among the variables.

**Figure 1 – Normality Test****Figure 2 – Normality Test****Table 1 – Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test**

F-statistic	0.818748	Prob. F(2,11)	0.4661
Obs*R-squared	2.202765	Prob. Chi-Square(2)	0.3324

Table 2 – Breusch-Godfrey Serial Correlation LM Test

F-statistic	0.555577	Prob. F(2,11)	0.5890
Obs*R-squared	1.559688	Prob. Chi-Square(2)	0.4585

Unit Root Test at Level

Table 2 revealed that all the variables were not stationary at level since GLS test statistics value was less than the critical values at the 5% level of

significance. Thus, the finding concluded that there existed no short run relationship between domestic debt, foreign debt, human development index, per capital income, and growth rate at level.

Table 3 – Unit Root Test at Level

Variables	Test Statistic	5% Critical Value	REMARKS
DD	/1.524566/	/1.962813/	NS
FD	/1.689631/	/1.962813/	NS
HDI	/1.125050/	/1.966270/	NS
PCI	/1.656350/	/1.962813/	NS
GROWTH	/0.488553/	/1.966270/	NS

Unit Root Test at First Difference

Table 3 revealed that all the variables were stationary at level since GLS test statistics value was greater than the critical values at the 5% level of

significance. Thus, the finding concluded that there existed short run relationship between domestic debt, foreign debt, human development index, per capital income, and growth rate at first difference.

Table 4 – Unit Root Test at First Difference

Variables	Test Statistic	5% Critical Value	REMARKS
DD	/3.214288/	/1.964418/	S
FD	/4.009135/	/1.964418/	S
HDI	/2.709227/	/1.964418/	S
PCI	/2.744547/	/1.964418/	S
GROWTH	/4.491936/	/1.966270/	S

Cointegration Test

Again, the Jonanson and Juselius (1990) maximum likelihood estimation test was conducted. Specifically, the approach was employed to verify whether a stable long run equilibrium relationship exists between the decomposed dependent and

independent variables. Result from Table 4 shows statistical long run relationship exists between the dependent variable and independent variables since both trace statistic and maximum Eigenvalue statistic were more than the critical values at 0.05 level of significance.

Table 5 – Cointegration Test

Unrestricted Cointegration Rank Test (Trace)				
Hypothesized		Trace	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.987699	165.7522	69.81889	0.0000
At most 1 *	0.945776	95.38283	47.85613	0.0000
At most 2 *	0.769946	48.74876	29.79707	0.0001
At most 3 *	0.709288	25.23772	15.49471	0.0013
At most 4 *	0.289606	5.470972	3.841466	0.0193

Trace test indicates 5 cointegratingeqn(s) at the 0.05 level
 * denotes rejection of the hypothesis at the 0.05 level
 **MacKinnon-Haug-Michelis (1999) p-values

Table continuation

Unrestricted Cointegration Rank Test (Maximum Eigenvalue)				
Hypothesized		Max-Eigen	0.05	
No. of CE(s)	Eigenvalue	Statistic	Critical Value	Prob.**
None *	0.987699	70.36938	33.87687	0.0000
At most 1 *	0.945776	46.63406	27.58434	0.0001
At most 2 *	0.769946	23.51104	21.13162	0.0227
At most 3 *	0.709288	19.76675	14.26460	0.0061
At most 4 *	0.289606	5.470972	3.841466	0.0193

Regression Analysis of Domestic Debt and Human Development Index (HDI), Per capital Income (PCI), and Growth Rate (Growth)

The coefficient value of -17163931 in tables 3.4 implies increase change in domestic debt when lagged once would result to a decrease change in human development index. The coefficient value of 35897.70 and 6.40 means positive relationship exists between domestic debt when lagged once and per capital income and growth rate respectively. Similarly, t-statistics of 0.038121 with -0.9702 p-values implies negative and insignificant relationship exists between domestic debt when lagged once and human development index. Also, t-statistics of 2.627217 with 0.0209 p-values shown in table 1 is an indication that positive and significant relationship

exists between domestic debt when lagged once and per capital income. Still in the same vein, t-statistics of 2.146014 with p-value of 0.0513 implies positive and significant relationship exists between domestic debt when lagged once and growth rate.

The adjusted R-square of 0.616534 shows that change in domestic debts are 62% captured by the model while 38% of changes in the dependent variables are other factors affecting domestic debt outside the model. This shows the goodness fit of the model. The f-statistics of 9.574900 with Prob(F-statistic) of 0.001325 shows that all the explanatory variables jointly have impact on domestic debt. Also, the Durbin-Watson stat of 1.452894 approximately 1.5 is an indication that the model is free from autocorrelation problem.

Table 6 – Regression Analysis of Domestic Debt and The explanatory Variables

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	-67398831	2.18E+08	-0.309117	0.7621
HDI	-17163931	4.50E+08	-0.038121	0.9702
PCI	35897.70	13663.78	2.627217	0.0209
GROWTH	6.40E+08	2.98E+08	2.146014	0.0513
R-squared	0.688434	Mean dependent var		32815254
Adjusted R-squared	0.616534	S.D. dependent var		30558981
S.E. of regression	18923534	Akaike info criterion		36.55204
Sum squared resid	4.66E+15	Schwarz criterion		36.74809
Log likelihood	-306.6923	Hannan-Quinn criter.		36.57152
F-statistic	9.574900	Durbin-Watson stat		1.452894
Prob(F-statistic)	0.001325			

Regression Analysis of foreign Debt and Human Development Index (HDI), Per capital Income (PCI), and Growth Rate (Growth)

The coefficient value of -1.53 shown in table 5 implies increase change in foreign debt would result to a decrease change in human development

index when lagged once. The coefficient value of -32976525 means negative relationship exists between foreign debt and per capital income when lagged once. Also, the coefficient value of 5841.074 implies positive relationship exists between foreign debts per capital income. Similarly, t-statistics of

-2.297997 with 0.0388 p-value implies negative and significant relationship exists between foreign debt and human development index when lagged once. Also, t-statistics of 2.557340 with 0.0239 p-values shown in table 1 is an indication that positive and significant relationship exists between foreign debt and per capital income. Also, t-statistics of -0.658730 with p-value of 0.5216 implies negative and insignificant relationship exists between foreign debt and growth rate when lagged once.

The adjusted R-square of 0.368301 shows that change in domestic debts are 37% captured by the model while 63% of changes in the dependent variable are other factors affecting foreign debt outside the model. The f-statistics of 4.109504 with Prob.(F-statistic) of 0.029617 shows that all the explanatory variables jointly have significant impact on foreign debt. Also, the Durbin-Watson stat of 1.470596 approximately 1.5 is an indication that the model is free from autocorrelation problem.

Table 7 – Regression Analysis of Foreign Debt and The explanatory Variables

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
C	69781474	31886098	2.188461	0.0475
HDI(-1)	-1.53E+08	66744381	-2.297997	0.0388
PCI	5841.074	2284.043	2.557340	0.0239
GROWTH(-1)	-32976525	50060772	-0.658730	0.5216
R-squared	0.486744	Mean dependent var		3773734.
Adjusted R-squared	0.368301	S.D. dependent var		3889413.
S.E. of regression	3091286.	Akaike info criterion		32.92840
Sum squared resid	1.24E+14	Schwarz criterion		33.12445
Log likelihood	-275.8914	Hannan-Quinn criter.		32.94788
F-statistic	4.109504	Durbin-Watson stat		1.470596
Prob(F-statistic)	0.029617			

Stability Test

Recursive coefficient measures the stability of data. The graph in figure 3 and 4 shows the stability analysis during the year 2008-2020. Figure 3 shows slight change in stability of data during the interval 2008-2014, while significant

change occurred in the year 2015-2016, after 2017 the data looks more stable than before. Whereas, figure 4 shows slight change in the stability of data during the interval of 2008-2013, while significant change occurred in the year 2013-2020.

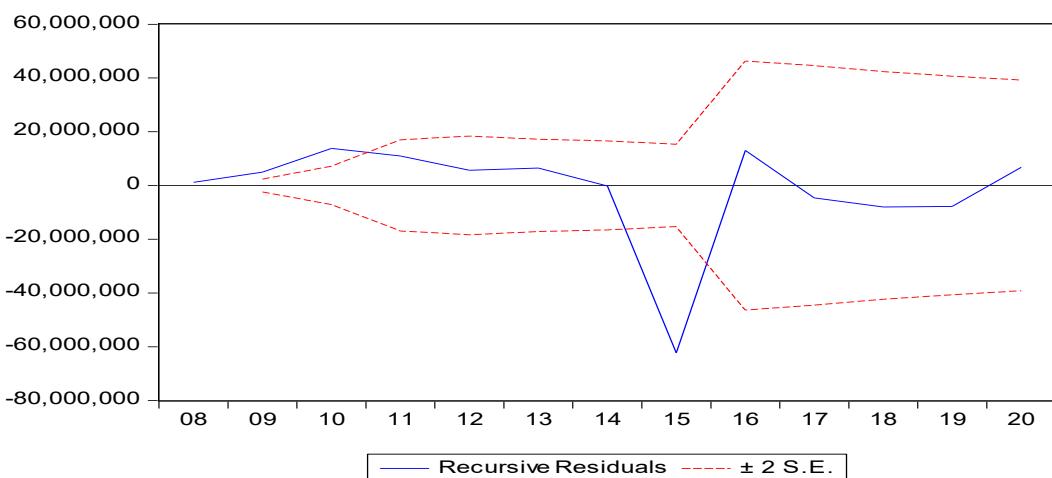
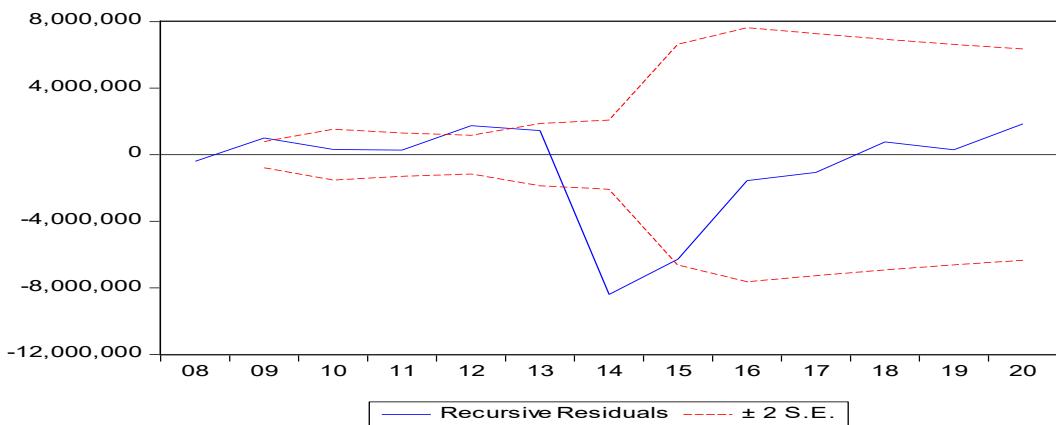


Figure 3 – Stability Test

**Figure 4 – Stability Test**

Findings discussion summary and recommendations

Findings and Discussion

The study established a relationship between public debts and development in Nigeria, depending on the variable of interest.

Public debt have a consistent influence on the development of Nigeria, as there is no disparity between its influence on the independent variables. Thus, the finding concluded that there existed short run relationship between domestic debt, foreign debt, human development index, per capital income, and growth rate, because based on the findings foreign debt exert positive influence of t-statistics of 2.557340 with 0.0239 p-values on per capital income. Also foreign debt exert negative and significant relationship of t-statistics -2.297997 with 0.0388 p-value on human development index in the short run and the long run respectively. This is an indication of public debt in Nigeria due to the inconsequential of effect on development of Nigeria. This is also the same with foreign debt of t-statistics of -0.658730 with p-value of 0.5216 as it exerts negative and insignificant effect on growth rate both in the short and long run equations.

Public debt is negatively and significantly related to development, which implies that Nigeria's economy tends to improve as government ability to service public debt increases. The rate of Nigerian government borrowing over the years have negatively contributed to the development of the nation as the study found out that in the long run,

the development of Nigeria has been negatively and significantly influenced by public debt.

Recommendations

In respect of the findings,

- The study recommends that government should ensure efficiency and effectiveness in the public debt management due to the insignificant influence of public foreign debt on development both in the long run and short run which is a pure indication of poor public debt management in country, contrary to the developed countries where their foreign debt causes development. This is as a result of lack of efficiency of the revenue collection agencies of the government,

- Therefore, the Nigerian government should re-position its revenue base to cover more sources of revenue as evident in the developed economies

- Also ensure that the agencies responsible for revenue collection are highly efficient by using a carrot and stick approach in which promotion and entitlement of individuals in such agencies correlates with their level of efficiency.

- The tiers of governments in Nigeria should reduce its public debt as it has a significant inverse effect on the development of the country. That is increase in public debt hinders the development in Nigeria. In other words, economic growth tends to reduce as government becomes more indebted to local and foreign debt. Government should engage in the servicing of its debt as it has a positive and significant influence on the development in Nigeria, which implies that an increase in actual public debt service would lead to development in Nigeria.

References

- Adesola, W. A. (2009). Debt servicing and economic growth in Nigeria: An empirical investigation. *Global J Soc Sci*, 1-11.
- Ajayi, L. B., & Oke, M. O. (2012). Effect of External Debt on Economic Growth and Development of Nigeria. *International Journal of Business and Social Science*, 3(12), 12-20.
- Ashinye, J. O., & Onwiodulait, E. A. (1996). Economic Growth and Foreign Debt: A Case Study of Nigeria. *Central Bank of Nigeria Economic and Financial Review*, 34(1), 523-540.
- Bauerfreund, O. (1989). External debt and economic growth: A computable general equilibrium case study of Turkey 1985-1986.
- Cohen, D. (1993). Low investment and large LDC debt in the 1980s. *Am. Econ. Rev*, 83(3), 437-449.
- Cordelia, O. O. (2020). Public Debt and the Living Condition of People in Nigeria. *EuroEconomica*, 39(1), 59-73.
- Deshpande, A. (1997). The debt overhang and the disincentive to invest. *J. Dev. Econ*, 52, 169-187.
- Dinca, G., & Dinca, M. S. (2013). The impact of public debt upon economic Growth. *International Journal of Education and Research*, 1(9), 1-12.
- Edeme, R. K., Nkalu, C. C., & Ifelunini, I. A. (2017). Distributional impact of public expenditure on human development in Nigeria. *International Journal of Social Economics*, 17-25.
- Egbetunde, T. (2012). Public Debt and Economic Growth in Nigeria: Evidence from Granger Causality. *American Journal of Economics*, 2(6), 101-106.
- Elom-Obed, O. F., Idenyi, O. S., Oge, E. O., & Charity, A. I. (2017). Public Debt and Economic Growth in Nigeria. *Asian Research Journal of Arts & Social Sciences*, 4(3), 1-16.
- Emmanuel, O. O. (2012). An empirical analysis of the impact of public debt on economic growth: Evidence from Nigeria. *Can Sco Sci*, 8(4), 154-161.
- Ijirshar, V. U., Joseph, F., & Godoo, M. (2016). The Relationship between External Debt and Economic Growth in Nigeria. *International Journal of Economics & Management Sciences*, 6(1), 17-22.
- Kurihara, Y. (2015). Debt and economic growth: The case of Japan. *Journal of Economic Library*, 2(2), 45-52.
- Lee, S., & Ng, Y. (2015). Public debt and economic growth in Malaysia. *Asian Economic and Financial Review*, 5(1), 119-126.
- Matthew, A., & Mordecai, B. D. (2016). The Impact of Public Debt on Economic Development of Nigeria. *Asian Research Journal of Arts & Social Sciences*, 1(1), 1-16.
- Mojekwu, J. N., & Ogege, S. (2012). Nigeria public debt and economic growth: a critical appraiser. *International Trade & Academic Research Conference*, 7-11.
- Ntshakala, P. L. (2015). Effects of public debt on economic growth in Swaziland. *International Journal of Business and Commerce*, 5(1), 1-24.
- Ogunmuyiwa, M. S. (2011). Does External Debt Promote Economic Growth in Nigeria? *Current Research Journal of Economic Theory*, 3(1), 29-35.
- Okeke, R. C., & Idike, A. N. (2016). Public Debt and Sustainable National Development in Nigeria: Analysis of Fundamental Issues. *International Letters of Social and Humanistic Sciences*, 74(3), 41-47.
- Omodero, C. O. (2019). Government General Spending and Human Development: A Case Study of Nigeria. *Academic Journal of Interdisciplinary Studies*, 8(1), 51-60.
- Panizza, U., & Presbitero, A. F. (2013). Public debt and economic growth in advanced economies: A survey. *Swiss Society of Economics and Statistics*, 149(2), 175-204.
- Presbitero, A. F., & Panizza, U. (2014). Public debt and economic growth: Is there a causal effect? *Journal of Macroeconomics*, 41, 21-41.
- Rockerbie, D. W. (1994). Did debt crisis cause the investment crisis? Further evidence. *Applied. Economics*, 26, 721-738.
- Savvides, A. (1992). Investment slowdown in developing countries during the 1980s: Debt overhang or foreign capital inflows. *Kyklos*, 45(3), 363-378.
- Soludo, C. C. (2003). Debt, Poverty and Inequality. In Okonjo-Iweala, Soludo, & Muhtar, *The Debt Trap In Nigeria* (pp. 23-74). NJ: Africa World Press.
- Udoka, C. O., & Ogege, S. (2012). Public Debt and the Crisis of Development in Nigeria Econometric Investigation. *Asian Journal of Finance & Accounting*, 4(2), 13-26.
- Warner, A. M. (1992). Did the debt crisis cause the investment crisis? *Quartly. Journal of Economics* 107(4), 1161-1186.

МАЗМҰНЫ – CONTENTS – СОДЕРЖАНИЕ

<i>Azretbergenova G.Zh., Zhetibayev Zh.K., Yessymkhanova Z.K.</i>	
Relationship between external debt and economic growth: panel data analysis for BRIC countries.....	3
<i>Нұралина Қ.Т., Байжолова Р.А., Абылқасимова Ж.А.</i>	
Шығыс Қазақстан облысының экономикалық дамуын талдау	12
<i>Maramygin M.C., Насырова Г.А., Жамиев A.Е., Мажитов Д.М.</i>	
Налоговый менеджмент в условиях кризиса	23
<i>Ogungbade I.O., Igbekeyi O.E., Efuntade A.O., Efuntade O.O., Olaniyan N.O.</i>	
Assets holding and financial performance of pension fund administrators in Nigeria	38
<i>Mұқаев А.Н., Доскеева Г.Ж.</i>	
Аймақтағы халықтың өмір сүру сапасының көрсеткіштеріне талдау	52
<i>Крупина Е.М., Селезнева И.В.</i>	
Микрофинансирование как инструмент повышения уровня жизни населения в посткризисный период экономики Казахстана.....	64
<i>Bankole O.E., Lawal Q.A., Adeoye E.T.</i>	
Forward looking information disclosure among non-financial firms in Nigeria (2012-2020)	75
<i>Джаншианло Р.Е., Аскарова Ж.А., Аззамов М.С.</i>	
Жібек жолының экономикалық белдеуі: Қазақстан үшін негізгі тәуекелдер мен мүмкіндіктер	84
<i>Kuanova L., Shirazi N., R. Doszhan</i>	
The crowdfunding platform as a tool for Islamic social finance's implementation	93
<i>Pukala R.</i>	
Some aspects of harmonisation of Polish accounting system with IFRS	105
<i>Куандық Ж.Б., Асилова А.С., Кар М.</i>	
Адами капитал мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық өсуінің басты көзі ретінде	116
<i>Gimranova L.R., Pritvorova T.P., Gimranova G.I.</i>	
Analysis of project management "supplier development roject" in the Republic of Kazakhstan	128
<i>Баксултанов Д.Е., Курманов Н.А., Керимкулова М.К., Сырлыбаева Н.Ш.</i>	
Анализ и оценка состояния инновационного развития Казахстана.....	138
<i>Alli-Momoh B.O., Akinsanmi F.J., Oladele R., Alabi O.</i>	
An assessment of the impact of public debts on development in Nigeria (2003-2020)	151