

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

№4 (138)

Алматы
«Қазақ университеті»
2021



KazNU Science · ҚазҰУ Фылымы · Наука КазНУ

ХАБАРШЫ

ЭКОНОМИКА СЕРИЯСЫ №4 (138) желтоқсан



04.05.2017 ж. Қазақстан Республикасының Ақпарат және коммуникация министрлігінде тіркелген

Күәлік № 165000-Ж

Журнал жылдана 4 рет жарықта шығады
(наурыз, маусым, қыркүйек, желтоқсан)

ЖАУАПТЫ ХАТШЫ

Темербулатова Ж.С., оқытушы (Қазақстан)
E-mail: t.zhansaya.s@mail.ru

РЕДАКЦИЯ АЛҚАСЫ:

Сагиева Р.К., ө.ғ.д., профессор – ғылыми редактор (Қазақстан)
Түргинбаева А.Н., ө.ғ.д., профессор – ғылыми редактордың орынбасары (Қазақстан)
Мухамедиев Б.М., ө.ғ.д., профессор (Қазақстан)
Джумамбаев С.К., ө.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., аға оқытушы (Қазақстан)

ТЕХНИКАЛЫҚ ХАТШЫ

Ғалымқызы Г., оқытушы (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 № 15188

Пішімі 60x84/8. Көлемі 12,9 б.т. Тапсырыс № 13045.

Әл-Фараби атындағы Қазак ұлттық университетінің

«Қазақ университеті» баспа үйі.

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

«Қазақ университеті» баспа үйінің баспаханасында басылды.

© Әл-Фараби атындағы ҚазҰУ, 2021

Компьютерде беттеген

Айгул Алдашева

Айгул Алдашева

Л.Ж. Аширбекова* , **Г.Н. Сансызбаева** ,
Е. Мейрханова 

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

*e-mail: turar200480@mail.ru

ГОСУДАРСТВЕННОЕ РЕГУЛИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНО-ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ В УСЛОВИЯХ ПАНДЕМИИ

В период экономического кризиса, вызванного пандемией коронавируса (COVID-19), правительствами стран были реализованы меры в различных направлениях внутренней политики – финансовой, денежно-кредитной и социальной. Меры носили чрезвычайный характер, предусматривали решение в комплексе таких задач, как сохранение бизнеса и поддержка занятости, социальная защита и охрана здоровья населения. По понятным причинам в большинстве стран мира на борьбу с пандемией пущены все средства. В бюджетной сфере приняты чрезвычайные и далеко идущие меры, касающиеся налогов и расходов, призванные спасти жизнь людей, оказать поддержку населению и предприятиям и создать условия для восстановления экономики.

В статье раскрыты актуальные экономические и социальные последствия пандемии COVID-19 на основе обзора литературы, определяются стратегические действия государственного регулирования по решению проблем после окончания пандемии в области цифровых технологий и расширения доступа к интернету, пересмотря системы социальных выплат. Обоснована необходимость внедрения системы прогрессивного налога. Особое внимание уделяется профессиональной ориентации населения с учетом последствий пандемии и современных тенденций на рынке труда и функциям центров занятости, а также важности обучения в соответствии с навыками для жизни и адаптации в меняющихся реалиях.

Объектом исследования являются социально-экономические процессы в Республике Казахстан в период пандемии. В стране сложилась и утвердилась за 2020-2021 годы беспрецедентная ситуация, к которой не были подготовлены как правительство, так и население. Изо дня в день увеличивается число заболевших с летальным исходом, появился новый штамм вируса, проводимая вакцинация не дает ожидаемых результатов. Правительству страны необходимо принимать жесткие и эффективные меры. Все это и обосновало актуальность выбранной темы исследования.

Ключевые слова: социальные проекты, COVID-19, макроэкономика, рынок труда, образование, государственное регулирование, профессиональная ориентация.

L.Zh. Ashirbekova*, G.N. Sansyzbayeva, Y. Meirkhanova

Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: turar200480@mail.ru

State regulation of socio-economic development in a pandemic

During the economic crisis caused by the coronavirus pandemic (COVID-19), the governments of the countries implemented measures in various areas of domestic policy – financial, monetary and social. The measures were of an extraordinary nature, providing for the solution of such tasks as the preservation of business and employment support, social protection and public health protection. For obvious reasons, in most countries of the world, all means have been used to fight the pandemic. In the budgetary sphere, extraordinary and far-reaching measures have been taken regarding taxes and expenditures, designed to save lives, support the population and businesses, and create conditions for economic recovery.

The article reveals the current economic and social consequences of the COVID-19 pandemic based on a literature review, as well as identifies strategic actions of state regulation to solve problems after the end of the pandemic in the field of digital technologies and expanding access to the Internet, revising the system of social benefits. The necessity of introducing a progressive tax system has been substantiated. Particular attention is paid to professional orientation of the population, taking into account the consequences of the pandemic and current trends in the labor market and the functions of employment

centers, as well as the importance of training in accordance with skills for life and adaptation to changing realities.

The object of the research is the socio-economic processes in the Republic of Kazakhstan during the pandemic. In the country, an unprecedented situation has developed and established itself in 2020–2021, for which both the government and the population were not prepared. Day by day, the number of fatal cases is increasing, a new strain of the virus has appeared, and the vaccination is not giving the expected results. The government of the country needs to take tough and effective measures. All this substantiated the relevance of the chosen research topic.

Key words: social projects, COVID-19, macroeconomics, labor market, education, government regulation, vocational guidance.

Л.Ж. Аширбекова*, Г.Н. Сансызбаева, Е. Мейрханова

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

*e-mail: turar200480@mail.ru

Пандемия жағдайында әлеуметтік-экономикалық дамуды мемлекеттік реттеу

Коронавирустық пандемиядан (COVID-19) туындаған экономикалық дағдарыс кезеңінде ел үкіметтері ішкі саясаттың әртүрлі бағыттары – қаржы, ақша-несие және әлеуметтік шараларды жүзеге асырды. Шаралар төтенше сипатта болды, олар бизнесті сақтау және жұмыспен қамтуды қолдау, әлеуметтік қорғау және халықтың денсаулығын сақтау сияқты міндеттерді кешенді шешуді қарастырды. Белгілі себептерге байланысты әлемнің көптеген елдерінде пандемиямен құрсуге барлық қаражат жұмсалды. Бюджет саласында адамдардың өмірін сақтап қалуға, халық пен кәсіпорындарға қолдау көрсетуге және экономиканы қалпына келтіруге жағдай жасауға бағытталған салықтар мен шығындарға қатысты төтенше және ауқымды шаралар қабылданды.

Мақалада әдеби шолу негізінде COVID-19 пандемиясының қазіргі экономикалық және әлеуметтік салдары ашылған, сонымен қатар пандемия аяқталғаннан кейін цифрлық технологиялар саласындағы проблемаларды шешу үшін мемлекеттік реттеудің стратегиялық әрекеттері ретінде Интернетке қол жетімділікті арттыру, әлеуметтік төлемдер жүйесін қайта қарau анықталған. Прогрессивті салық жүйесін енгізу қажеттілігі дәлелденді. Еңбек нарығындағы пандемияның және қазіргі тенденциялардың салдарын және жұмыспен қамту орталықтарының функцияларын, сондай-ақ өмір дағдыларына сәйкес оқытудың маңыздылығын және өзгеріске бейімделуді ескере отырып, халықты қәсіби бағдарлауға ерекше назар аударылады.

Зерттеу обьектісі – пандемия кезіндегі Қазақстан Республикасындағы әлеуметтік-экономикалық процесстер. Елде 2020–2021 жылдары бұрын-сонды болмаған жағдай қалыптасты, оған үкімет те, халық та дайын болмады. Қун өткен сайын өліммен аяқталатын жағдайлардың саны артып келеді, вирустың жаңа штаммы пайда болды, вакцинация күтілген нәтиже бермейді. Ел үкіметі қатаң әрі тиімді шаралар қабылдауы қажет. Мұның бәрі таңдалған зерттеу тақырыбының өзектілігін дәлелдеді.

Түйін сөздер: әлеуметтік жобалар, COVID-19, макроэкономика, еңбек нарығы, мемлекеттік реттеу, білім беру, кәсіптік бағдар.

Введение

По состоянию на 21 апреля 2021 г., число случаев коронавирусной болезни 2019 г. (COVID-19), впервые появившихся в Китае в конце 2019 г., превысило 6 миллионов в мире, в том числе 350000 в Казахстане, по данным Всемирной организации здравоохранения (ВОЗ), и, вероятно, значительно увеличится. То, что первоначально рассматривалось как вспышка, в основном ориентированная на Китай, теперь понимается как глобальный кризис.

Для борьбы с распространением тяжелого острого респираторного синдрома коронавируса 2 (SARS-CoV-2) страны приняли необходимые меры общественного здравоохранения, которые

будут иметь социальные и экономические последствия для жизни людей. Хотя траектория распространения коронавируса и COVID-19 все еще остается неопределенной, распространение COVID-19 продолжает оказывать поразительное влияние на системы здравоохранения, образ жизни, социальные взаимодействия, экономическую деятельность, государственную политику и финансовые рынки. Предположительно, по мере того, как болезнь распространяется по всему миру, будет наблюдаться все больше и больше рецессий.

По данным Международного валютного фонда за первый квартал 2021 года, рост ВВП мировой экономики сократился на 6%. Перед лицом такой беспрецедентной ситуации в новей-

шой истории креативность ответных мер должна соответствовать уникальной природе кризиса, а масштабы ответных мер должны соответствовать его невелированию. Ни одна страна не сможет выйти из этого кризиса в одиночку.

Согласно недавнему докладу KPMG, весьма вероятно, что пандемия коронавируса приведет к одному из самых глубоких кризисов в Казахстане со времен Второй мировой войны и распада СССР. Масштабы текущего глобального экономического кризиса, вызванного им, все еще трудно полностью оценить (Lahn and Bradley, 2020).

Актуальность темы заключается в экономической рецессии, связанной с пандемией COVID-19, которая, вероятно, будет иметь долгосрочные последствия для жизни людей и экономики страны в ближайшие месяцы и годы. Главной задачей данной работы является выявление наиболее выраженных последствий пандемии с целью предоставления рекомендаций для улучшения социального и экономического положения страны в период после пандемии, что требует эффективного государственного управления сложившейся ситуацией.

Все сферы экономики в республике серьезно пострадали в результате COVID-19, включая экономику, в особенности нефтяную отрасль и производство потребительских товаров, а также социальная политика, в том числе здравоохранение и образование. Большая доля экономики состоит из неформального рынка с ограниченной социальной защитой, поэтому важно усовершенствовать систему учета доходов граждан.

Нарушение цепочек поставок привело к снижению продовольственной безопасности, что стало серьезной проблемой для групп населения, которые уже испытывали нехватку продовольствия ввиду установленного карантина на ввоз продуктов питания из других стран.

Прилагая усилия по смягчению последствий пандемии, правительствам следует учитывать региональные и глобальные последствия, оптимизировать возможности и извлекать выгоду из механизмов, работающих в других странах.

Кризис и последовавший за ним локдаун привели к резкому сокращению бизнеса в различных отраслях, рынках сбыта, перерывам в цепочках поставок, отмене рейсов, ограничениям на свободное передвижение граждан. Спрос на нефть снизился, мировые цены на нее рухнули. Все эти неблагоприятные макроэкономические факторы указывают на то, что страну ждет кризис и длительный период восстановления

различных отраслей промышленности. В совокупности эти показатели, по прогнозам, привели к значительному снижению ВВП Казахстана в 2020 году (-2,6% по сравнению с ростом ВВП в 2019 году, составившему 4,5%) и обострению экономического кризиса в республике.

В этой работе рассматриваются потенциальные экономические и социальные последствия пандемии COVID-19 на основе обзора литературы, а также определяются стратегические действия, необходимые для решения проблем после окончания пандемии.

В статье «Социально-экономические последствия пандемии коронавируса» последствия рассматриваются в разрезе секторов экономики, разделяя их на приоритетные (аграрная и нефтяная промышленность), вторичные (производство) и менее приоритетные (система образования и финансы). В исследовании данной статьи мы также разделили последствия пандемии, используя общие категории экономических ресурсов – труд (занятость или уровень безработицы), капитал (нефть как основной источник дохода для нефтедобывающей страны) и предпринимательские способности (ВВП и основные макроэкономические показатели) (Nicola et al., 2020).

Обзор литературы

Пандемия COVID-19 беспрецедентна по своему глобальному охвату и влиянию, создавая серьезные проблемы для политиков и эмпирического анализа ее прямого и косвенного воздействия на взаимосвязанную мировую экономику. В статье «Экономические последствия COVID-19: контрафактический межстрановой анализ» количественно оценено влияние шока COVID-19 по некоторым экономическим параметрам. Разработанная исследователями межстрановая эконометрическая модель включает дополнительные параметры глобальной волатильности. Результаты анализа показывают, что глобальная рецессия будет продолжительной, и ни одна страна не избежит ее воздействия, независимо от их стратегии смягчения последствий. Эти результаты требуют скоординированного политического реагирования на пандемию в разных странах (Chudik et al., 2018). Модели для конкретных стран включают рост производства, реальный обменный курс, а также реальные цены на акции и долгосрочные процентные ставки, если таковые имеются. В данной работе нами использованы показатели,

применимые к Казахстану – ВВП, платежный баланс, изменения курса национальной валюты, цены на нефть.

В работе «Влияние коронавируса (COVID-19) и шока мировых цен на нефть и на фискальное положение развивающихся стран-экспортеров нефти» рассматриваются страны, являющиеся чистыми экспортерами нефти, испытывающими беспрецедентный двойной удар из-за спада мировой экономики, вызванного пандемией COVID-19, а также обвалом нефтяного рынка. Во-первых, зависимость многих из этих стран от одного товара в плане их экспорта и доходов делает их чрезвычайно уязвимыми.

Во-вторых, многие из этих стран находились в уязвимом положении еще до нынешнего кризиса, и дальнейшее ухудшение положения может усугубить существующую уязвимость. В случае с Казахстаном, то данная волатильность была обусловлена платежным балансом, а также частой девальвацией тенге. Эти аспекты также были освещены в данной работе (ОЭСР).

Экономический кризис, вызванный пандемией коронавируса COVID-19, резко снизил мобильность и экономическую активность, нарушив жизнь людей во всем мире. В обзоре, представленном Всемирным Банком, даны оценки воздействия кризиса на рынки труда разных стран, основанные на информации за период с апреля по июль 2020 года. Рабочие в этих странах испытали серьезные нарушения на рынке труда после вспышки коронавируса COVID-19. Тридцать четыре процента респондентов сообщили о прекращении работы, двадцать процентов наемных работников – о неоплате заработной платы за выполненную работу, девять процентов – о смене работы из-за пандемии, а шестьдесят два процента – о потере дохода в своей семье. Показатели прекращения работы и потери дохода в HFPS в целом согласуются с прогнозами роста валового внутреннего продукта (ВВП) в Латинской Америке и Карибском бассейне, но не в странах Африки к югу от Сахары, что указывает на то, что данные телефонного опроса дают ценную новую информацию о последствиях кризиса.

Что касается сферы образования, Schleicher (2018), рассмотрев проблемы и пути их решения в области образования и профессиональной ориентации, предлагает следующие инструменты для внедрения в данных сферах:

- более широкое использование онлайн-платформ, подходящих для ознакомительных стажировок;

- финансирование перерывов в обучении или для продления, чтобы избежать перерывов в обучении;

- обучение, приводящее к гонорарам, выплатам или другим штрафам как для учащихся, так и для провайдеров;

– обеспечение поддержки заработной платой для удержания учеников, для непрерывности процесса обучения;

- использование связей между организацией профессиональной ориентации и школами для обеспечения альтернатив обучения на базе школы.

Однако не все вышеперечисленные предложения могут быть адаптированы к условиям нашего государства. На основании этого исследования был произведен адаптированный анализ и предложены инструменты как в области профессиональной ориентации, так и системы образования.

Социальные вопросы были рассмотрены группой канадских ученых. Было проведено исследование на предмет психического здоровья семьи. Это исследование показывает, что семьи с детьми младше 18 лет, проживающие дома, испытали ухудшение психического здоровья из-за пандемии. Ответные меры на уровне населения необходимы для того, чтобы адекватно реагировать на разнообразные потребности семей и снижать потенциальные возможности увеличения социального неравенства в отношении здоровья родителей и детей. На основе данного исследования нами были изучены вопросы института брака (Gadermann et al., 2020).

Мировой уровень бедности впервые за последние 20 лет вырос вследствие пандемии. За чертой бедности стало жить на 120 миллионов людей больше. Согласно исследованиям Всемирного Банка, дальнейший прогноз составляет 150 миллионов человек к концу 2021 года (Nicola et al., 2020).

Структура результатов исследования представлена на основе анализа сложившейся ситуации в макроэкономике, рынка труда, образования, социальной сферы и технологий.

Методология

Для исследования вышеуказанных аспектов экономики страны применялись как качественные, так и количественные методы. Качественный анализ полезен для определения возможных взаимосвязей, которые влияют на процесс развития или регресса общества, системы образования

и экономики. Количественные данные используются в качестве инструмента для описания и поддержки рассуждений, сделанных с помощью качественного анализа.

Исследование в основном опирается на вторичные источники данных, которые представляют собой макроэкономические и социальные показатели, а также показатели системы образования и социальных услуг.

Прагматический подход к науке предполагает использование метода, который кажется наиболее подходящим для проблемы исследования, поэтому прагматические исследователи предоставляют себе свободу использовать любые методы, приемы и процедуры, обычно связанные с количественными или качественными исследованиями. Они признают, что каждый метод имеет свои ограничения, и что различные подходы могут дополнять друг друга. Также ими могут использоваться разные техники одновременно или одна за другой. Например, они могут начать с личных интервью с несколькими людьми или создать фокус-группу, а затем использовать полученные результаты для построения анкеты для измерения отношения в крупномасштабной выборке с целью проведения статистического анализа.

В зависимости от того, какие меры были использованы, собранные данные анализируются соответствующим образом. Однако иногда можно преобразовать качественные данные в количественные и наоборот, хотя преобразование количественных данных в качественные не очень распространено.

В исследовании также были использованы системный, аналитический, экономико-статистический и другие методы.

Возможность сочетать различные подходы дает преимущества, связанные с триангуляцией. В исследовательском понимании триангуляция предполагает привлечение разных источников данных, разных методик исследований, исследователей и теоретических баз для изучения единого специфического явления.

Результаты и обсуждения

Поначалу первоначальное воздействие пандемии COVID-19 выглядит как прямой шок со стороны предложения для экономики. Почти во всех странах закрываются предприятия и школы, действуют запреты на поездки, строгие меры физического дистанцирования и карантин. Эти ограничения рассматриваются как сокращение

занятости с экономической точки зрения. Хотя цифровые технологии и облачные базы данных в ряде стран смягчают размер этого сокращения, удаленная работа не распространяется на все области экономики, в том числе по причине невысокого уровня грамотности сотрудников и неготовности оперировать, используя ИТ-технологии.

Шоки спроса следуют за шоками предложения на рынке, поскольку потребители не могут потреблять их обычное количество из-за строгих ограничений на рынке. Пандемия также увеличивает неопределенность на рынке, и паника, вероятно, приведет к дальнейшему значительному сокращению потребления и замораживанию инвестиций.

Значительное снижение спроса истощает денежные потоки компаний, что приводит к банкротству фирм, особенно тех, которые в большей степени зависят от денежных потоков и не имеют достаточной ликвидности. Спрос и предложение продолжают снижаться, как и в случае других кризисов, и сохраняется неопределенность в отношении их спада и падения.

Следовательно, экономика входит в долгосрочную петлю, и глобальная рецессия становится неизбежной, особенно для слаборазвитых или развивающихся стран.

Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР) в своих исследованиях влияния пандемии на социально-экономическое развитие многих стран мира подготовила заключение о ситуации в разных сферах общественной жизни: налоговом администрировании, на рынке труда, с массовой безработицей молодых специалистов, изменениями в науке, технике и инновациях, о росте государственного долга и др. (*Key policy responses from the OECD*). Эти аспекты рассматриваются на примере сложившейся ситуации в нашей стране.

Макроэкономическое влияние

Поскольку экономика в Казахстане столкнулась с глобальной вспышкой COVID-19 и обвалом цен на нефть, замедлились темпы экономического роста, что видно из таблицы 1.

В Казахстане в результате введения ограничительных мер из-за пандемии свою деятельность приостановили 830 тысяч предприятий, около 1,3 миллиона человек потеряли работу. Многие люди сейчас работают в неформальной или нестандартной экономике. Отсутствие системы прогрессивного налога также оказывается на благополучии граждан с низким уровнем оплаты труда, страдает качество и безопасность многих рабочих мест, существующих

сегодня. Многие из низкооплачиваемых и незащищенных работников, обычно вынужденных работать в бедных, многолюдных и часто нездоровых условиях, склонных к заражению COVID-19, – это именно те, которых многие работодатели и правительства сейчас называют «важными работниками», поддерживающими

функционирование экономики и общества во время COVID-19. Например, люди, работающие в секторах здравоохранения, на транспорте и в обслуживании, уборщики и обслуживающий персонал, в розничной торговле, в пищевой и сельскохозяйственной сфере, а также водители и курьеры.

Таблица 1 – Макроэкономический прогноз по состоянию на декабрь 2020 года

Показатели	Годы					Прогноз
	2017	2018	2019	2020	2021	
Рост реального ВВП	4,1	4,1	4,5	-2,5	2,5	3,5
Нефтяной сектор	7,4	8,6	5,0	-8,5	2,1	1,2
Не нефтяной сектор экономики	3,2	3,0	4,4	-0,8	2,7	4,1
Инфляция потребительских цен, конец периода (в % к ВВП, если не указано иное)	7,4	6,2	5,3	6,2	6,6	5,9
Баланс текущего счета	-3,1	-0,1	-4,0	-2,7	-2,5	-1,3
Прямые иностранные инвестиции	2,3	2,6	3,0	2,2	2,6	5,1
Общее бюджетное сальдо*	-4,4	2,6	-0,5	-8,1	-6,2	-3,4
Бюджетное сальдо не нефтяного сектора	-12,6	-7,3	-8,0	-13,3	-11,5	-8,6
Запасы валютных активов в нефтяном фонде	35,0	32,3	34,0	37,0	34,0	32,3
Правительственный долг	19,6	19,9	19,6	26,3	29,7	31,5
Примечания: 1) составлено авторами на основе данных Бюро национальной статистики АСПиР РК;						
2) Консолидированный бюджет состоит из общего государственного бюджета и чистого потребления нефтяного фонда.						

Цены на нефть резко падают с начала 2020 года из-за негативного воздействия COVID-19 на спрос на энергию, а также споров между членами Организации стран-экспортеров нефти (ОПЕК). Это повлекло за собой сокращение доходов с экспорта товаров, который по сравнению с показателем за 2019 год сократился на 19,7% (Khamis et al., 2021).

Рынок труда

В таблице 2 приведены официальные данные Бюро национальной статистики Республики Казахстан о внешней миграции РК. Наряду

с высоким уровнем безработицы, связанной с пандемией, в 2020 году в страну иммигрировало 11400 человек, что на 62% больше предыдущего 2019 года. Подобная динамика не может положительно сказываться на рынке труда и человеческом капитале страны, так как основную долю иммигрирующих составляют представители рабочих профессий, а большинство эмигрирующих – представители технических (4471 тыс.), экономических (2332 тыс.), педагогических (1454 тыс.) и медицинских (759 тыс.) профессий.

Таблица 2 – Данные Республики Казахстан о внешней миграции за 2015-2020 годы

Показатели	Годы					
	2015	2016	2017	2018	2019	2020
Всего	-13 466	-21 145	-22 130	-29 121	-32 970	-17 700
Эмиграция	-24 550	-29 654	-31 821	-36 197	-40 002	-29100
Иммиграция	10 887	8 616	9 406	7 080	7 032	11400
Соотношение	-2,25	-3,44	-3,38	-5,11	-5,69	-2,55
Примечание – составлено авторами на основе данных Бюро национальной статистики АСПиР РК						

Существует необходимость пересмотра политики в отношении приема на работу иностранной рабочей силы с целью сохранения рабочих мест для граждан РК. Кроме того, пандемия ускорила уже появившуюся ранее направленность на внутренние рынки. Появилась необходимость в разработке налоговых режимов, которые должны обязать транснациональные компании платить иные налоги. Данные действия обеспечат защиту местного производителя. Важной идеей является также удержание стоимости, созданной этой организацией для национального благосостояния, но не с целью изоляции или закрытой экономики.

Социальная сфера

Вопрос бедности также рассмотрен в контексте данного анализа. В таблице 3 приведены данные Бюро национальной статистики Республики Казахстан об уровне бедности в период с 2010 по 2020 год. В отчетах всемирных организаций бедность определяется как доля населения, прожиточный уровень которого составляет меньше \$5,5 в день. Согласно официальной статистике ведомства РК, бедность – наличие дохода ниже величины прожиточного минимума (Millard, 2020) Из таблицы видно, что значительную роль в повышении данного показателя сыграла пандемия.

Таблица 3 – Уровень бедности в Республике Казахстан (граждане, имеющие доход ниже величины прожиточного минимума) в период с 2010 по 2020 год

Показатель	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017	2018 ²⁾	2019	2020
Доля населения (%)	6,5	5,5	3,8	2,9	2,9	2,6	2,5	2,7	4,3	4,3	5,3

Примечание – составлено авторами на основе данных Бюро национальной статистики АСПиР РК

Упрощение структур, окружающих бедных, может иметь большое значение для того, чтобы помочь направить энергию и способности, которыми они обладают, по крайней мере, в той же степени, что и люди, не живущие в бедности, на улучшение их собственной жизни, а не просто на выживание. Одним из примеров является постановление в начале 2017 года в Великобритании о том, что Uber больше не может классифицировать водителей, использующих свое приложение, как самозанятых, а как сотрудников, имеющих право на получение прожиточного минимума и отпускных по стране. Это упрощает жизнь водителей и обеспечивает более долгосрочную безопасность.

В Казахстане оплату за товары и услуги, производимые между дебетными картами, планируют облагать налогом. Однако наряду с этим, системы моментальных переводов могут быть использованы как инструмент для фиксации доходов и затрат граждан, что может значительно улучшить таргетирование социальных выплат.

Важно обратить внимание на то, что в то время, когда в мире пандемия сопровождалась увеличением домашнего насилия, в Казахстане в этот период значительно снизился уровень разводов. Данные статистики показывают, что снизился показатель разводов, что видно из таблицы 4.

Это может быть обусловлено повышением вовлеченности мужчин в бытовые вопросы. Был проведен опрос, который показал, что большинство работающих и несущих большую часть бытовой ответственности женщин впервые встретили поддержку со стороны супругов именно в период пандемии (Blofield and Hoffmann, 2020).

Таблица 4 – Соотношение разводов и браков за январь-сентябрь 2006-2020 годы

Период	Соотношение
2006/3	26,90%
2007/3	25,90%
2008/3	27,10%
2009/3	29,20%
2010/3	29,40%
2011/3	28,80%
2012/3	29,50%
2013/3	30,70%
2014/3	32,90%
2015/3	35,80%
2016/3	N/A
2017/3	38,40%
2018/3	40,60%
2019/3	43,50%
2020/3	19,80%

Примечание – составлено авторами на основе данных Бюро национальной статистики АСПиР РК

Данный анализ может быть использован как инструмент для дальнейшего укрепления института брака в Казахстане.

Увеличение пособий по уходу за детьми, более выгодные условия кредитования при покупке жилья имеют потенциал поддержки института брака с материальной стороны, а субсидирование семейных посещений зоопарков, ботанического сада, пропуск в зоне экологических постов стимулировал бы совместное времяпровождение супружеских пар в полном составе.

Образование

В Казахстане 80% школьников учатся дистанционно, 16% посещают дежурные классы, 4% продолжают обучение в традиционном формате.

По оценкам Министерства информации и общественного развития, 99% населения Казахстана имеют доступ к интернету. Вместе с этим, средняя скорость интернета составляет 20,15 мегабит в секунду, что в среднем в шесть раз медленнее наиболее высоких по уровню скоростей интернета в других странах. В дополнение к уже существующей низкой скорости интернета нагрузку накладывают другие пользователи, в связи с чем требуемые условия для качественного обучения школьников в отдаленных участках не удовлетворяются.

Таблица 5 – Классификация основных последствий дистанционного образования

Последствия краткосрочного характера (до конца учебного года)	Последствия долгосрочного характера
Низкая скорость обучения	Образовательное неравенство
Низкий уровень мотивации	Перспектива увеличения социального разрыва
В частных случаях – ухудшение питания школьников начальных классов	Снижение качества человеческого капитала следующего поколения
Психическое состояние	Снижение качества человеческого капитала
Детское насилие	Снижение качества человеческого капитала
Прекращение обучения	Снижение качества человеческого капитала
Качество преподавания	Снижение качества человеческого капитала
Рост детского труда	Снижение качества человеческого капитала
Примечание – составлено авторами на основе данных Бюро национальной статистики АСПиР РК	

Кроме того, учитывая влияние качества родительского образования на образовательный статус учащегося и долгосрочные результаты, закрытие школ может еще больше усугубить образовательное неравенство (Report of United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization, 2020).

Постоянный срыв образования может привести к росту детского труда и детских браков, что еще больше затормозит рост развивающихся стран. В недавнем документе МВФ показано, что детские браки сокращают ВВП стран с низким уровнем дохода на 1%. (GOV.UK website, 2020; European Commission/EACEA/Eurydice, 2019; MEXT, 2020; UNESCO, 2020).

Таблица 5 дает нам понять, что основными аспектами дистанционного образования являются доступ к качественному интернету, психическое состояние детей, качество преподавания, которые, в свою очередь, влияют на снижение качества человеческого капитала и образовательное неравенство.

Технологии

Учитывая такие предстережения, а также то, что, по оценкам МСЭ, более половины всего населения мира (52%) по-прежнему не пользуется Интернетом, важно предпринять активное развертывание качественной инфраструктуры и адекватное финансирование более общих инициатив, таких как продвижение цифровой грамотности. Например, исследователи говорят, что чем выше уровень доступа к Интернету и широкополосной связи, тем выше уровень использования Интернета даже менее образованными и менее квалифицированными людьми. Кроме того, доступ к Интернету в домашних условиях увеличивает образовательный уровень людей в данном районе, даже когда охват Интернетом и ВВП на душу населения относительно низкий. Обеспечение доступности инфраструктуры интернета, подвижной и широкополосной связи необходимо, но этого недостаточно для более широкого внедрения и выгодного использования ИКТ.

Заключение

Учитывая растущие экономические и социальные проблемы, политические решения для правительства должны быть нацелены на быстрое восстановление экономики и уровня жизни с помощью мер, основанных на комплексном и инклюзивном подходе, который никого не оставит без внимания, а также на улучшение условий жизни в сравнении с периодом до пандемии.

1. На основании проведенного исследования нами были разработаны следующие рекомендации, которые помогут справиться с кризисной ситуацией, связанной с социальной изоляцией граждан, объявленным карантином, ограничениями с выездом из страны и въездом в республику граждан из других государств.
 2. Прогрессивный налог может облегчить нагрузку на более уязвимые слои населения за счет увеличения финансовой нагрузки на граждан с высоким уровнем дохода.
 3. Увеличение выплат представителям социальных и жизненно важных профессий.
 4. Отказ от безусловных принципов глобализации в пользу «локализации» (защита местной рабочей силы и развитие местного производства, а вследствие этого, улучшение платежного баланса и поддержки курса национальной валюты).
 5. До появления всеобщего декларирования в 2025 году начать отслеживать денежные потоки и делать социальные выплаты в соответствии с уровнем доходов и трат.
 6. Расширение доступа к интернету в сельской местности, соответственно, поддержка развития образования.
 7. Поддержка института семьи путем создания благ, не требующих больших затрат государства, упомянутых в результатах.
 8. Улучшение доступа уязвимых групп граждан к программам профессионального образования и обучения, а также создание более гибких условий для профессиональной ориентации и прохождения стажировок обучающимися.
 9. Продолжить и усилить функциональный подход к обучению как для школьников, так и студентов высших учебных заведений.
 10. Распространение информации и опыта зарубежных государств в области развития на- выков, направленных на сокращение бедности.
 11. Создание центров профессионального обучения / переподготовки.
 12. Улучшение контактов и обмена информацией с агентствами по трудуустройству и социальными партнерами в местной системе занятости.
 13. Развивать предпринимательскую культуру на основе опыта других пилотных профессиональных учебных организаций и проектов.
 14. Содействовать изучению исходных данных и анализу ситуации в различных регионах и селах для текущей актуальности и валидности данных.
 15. Содействовать в разработке пакетов «консультации по процессу», чтобы желающие обучаться новому из числа социально уязвимых групп населения могли обращаться за экспертной помощью.
- Реализация ряда предлагаемых рекомендаций позволит повысить уровень жизни казахстанских граждан. Так, в Японии для решения какой-либо актуальной проблемы разрабатывают специальный закон, который теряет свою силу после решения поставленной задачи. Кроме того, реализации предлагаемых рекомендаций может способствовать проектная деятельность, которая постепенно внедряется в систему государственного управления.

Статья написана в рамках реализации проекта по грантовому финансированию AP09260228 на тему: «Усиление государственного регулирования социальной сферы Республики Казахстан в постпандемийный период».

References

- Blofield M., Hoffmann M. (2020) Social Policy Responses to the COVID-19 Crisis and the Road Ahead. GIGA German Institute of Global and Area Studies Report, №7.
- Chudik A., Mohaddes K., Pesaran M.H., Raissi M., Rebucci A. (2018) Economic consequences of Covid-19: A counterfactual multi-country analysis. VoxEU.
- Education in a post-COVID world: Nine ideas for public action (2020) Report of United Nations Educational, Scientific and Cultural Organization.
- European Commission/EACEA/Eurydice (2019) The Organisation of School Time in Europe. Primary and General Secondary Education – 2019/20, Publications Office of the European Union, https://eacea.ec.europa.eu/national-policies/eurydice/content/organisation-school-time-europe-primary-and-general-secondary-education-%E2%80%993-201920_en.
- Gadermann A.C., Thomson K.C., Richardson C.G., Gagné M., McAuliffe X.C., Hirani S., Jenkins E. (2020) Examining the impacts of the COVID-19 pandemic on family mental health in Canada: findings from a national cross-sectional study. *BMJ Open*, vol. 11, issue 1.
- GOV.UK website Department for Education (2020) School funding: Exceptional costs associated with coronavirus (COVID-19) for the period March to July 2020. <https://www.gov.uk/government/publications/coronaviruscovid-19-financial-support-for-schools/school-funding-exceptional-costs-associated-with-coronavirus-covid-19-for-the-period-march-to-july-2020>.
- Key policy responses from the OECD <https://www.oecd.org/coronavirus/en/policy-responses>.

- Khamis M., Prinz D., Newhouse D., Palacios-Lopez A., Pape U., Weber M. (2021) The Early Labor Market Impacts of COVID-19 in Developing Countries: Evidence from High-Frequency Phone Surveys. The World Bank Report, issue 58, pp. 31-33.
- Lahn G., Bradley S. (2020) The impact of coronavirus (COVID-19) and the global oil price shock on the fiscal position of oil-exporting developing countries. OECD Policy Responses to Coronavirus Report (COVID-19).
- MEXT (2020) Gakkou niokeru shingata coronavirus kansenshou nikansuru eiseikanri manual – Gakkou no atarashii seikatsu youshiki [COVID-19 hygiene management at schools – New lifestyle at schools], Ministry of Education, Culture, Sports, Science and Technology, Japan, https://www.mext.go.jp/content/20200522_mxt_kouhou02_mext_00029_01.pdf.
- Millard J. (2020) Impacts of COVID-19 on social development and implications for the just transition to sustainable development. UNDESA's Virtual Expert Group Meeting on the "Socially just transition towards sustainable development: The role of digital technologies on social development and well-being of all", pp. 36-38.
- Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse (2020) Ma classe à la maison : mise en œuvre de la continuité pédagogique [My class at home: Implementing educational continuity], Ministère de l'Éducation Nationale et de la Jeunesse, France, <https://www.education.gouv.fr/ma-classe-la-maison-mise-en-oeuvre-de-la-continuitepedagogique-289680>.
- Nicola M., Alsafi Z., Kerwan A., Al-Jabir A., Iosifidis C., Agha M., Aghaf R. (2020) The socio-economic implications of the coronavirus pandemic (COVID-19): A review. *Int J Surg.*, vol. 78, pp. 185-193.
- Schleicher A. (2018) World Class How to Build a 21st-Century School System. Issue 1, pp. 22-25.
- UNESCO (2020) COVID-19 educational disruption and response, UNESCO website, <https://en.unesco.org/covid19/educationresponse>.

W.A. Lamidi* , **M.O. Oyekanmi** , **T.A. Kareem**

Osun State University, Nigeria, Osogbo

*e-mail: wasiu.lamidi2020@uniosun.edu.ng

INFLUENCE OF ROLE AMBIGUITY AND CONFLICTS ON THE INDEPENDENCE COMMITMENT OF INTERNAL AUDITORS

To increase the credibility of financial statements, an audit must provide documented reasonable assurance from an independent source that the financial statements provide a true and fair picture in compliance with an accounting standard. Independence is the freedom from circumstances which may lead to impartial conduct of the internal auditing functions. To maintain independence, auditors must ensure integrity and take an objective approach to the audit process. The auditor is required to carry out his or her task in a free and objective manner in accordance with the notion. The objective of this study is to examine the influence of role ambiguity and conflict on the independence commitment of internal auditors of tertiary institutions in Osun State, Nigeria. The study population consists of the internal auditors of tertiary institutions in Osun State. The study selected sixty (60) internal auditors from the state-owned tertiary institutions to respond to the survey, using purposive sampling techniques. Multiple regression was conducted to analyse the data obtained. The study showed that role ambiguity and role conflict had a negative influence on the commitment of internal auditors to independence. The findings demonstrate, however, that the study's projections are statistically validated. The results of this study would provide empirical support for the reasons behind the resistant to independence commitment among internal auditors.

Key words: Internal auditors, Independence commitment, Role ambiguity, Role conflict.

В.А. Ламиди*, М.О. Оеканми, Т.А. Карим

Осун мемлекеттік университеті, Нигерия, Осогбо к.

*e-mail: wasiu.lamidi2020@uniosun.edu.ng

Белгісіздік пен қақтығыстардың ішкі аудиторлар міндеттемелерінің тәуелсіздігіне әсері

Қаржылық есептіліктің сенімділігін арттыру үшін аудит тәуелсіз дереккөзден қаржылық есептілік бухгалтерлік есеп стандартына сәйкес сенімді көрініс беретініне құжатталған ақылаға қонымыды сенімділікті ұсынуы керек. Тәуелсіздік – бұл қандай да бір жағдайлардан тыс ішкі аудит функцияларын әділ орындауға әкеletін мүмкіндік. Тәуелсіздікті сақтау үшін аудиторлар адалдықты қамтамасыз етуі керек және аудит процесіне объективті қарауы керек. Аудитор өз міндеттін осы тұжырымдамаға сәйкес еркін және объективті түрде орындауы керек. Бұл зерттеудің мақсаты – Нигерияның Осун штатындағы жоғары оқу орындарының ішкі аудиторларының тәуелсіздікке деген адалдығына белгісіздік пен қақтығыстардың әсерін зерттеу. Зерттелетін топ Осун штатының жоғары оқу орындарының ішкі аудиторларынан тұрады. Зерттеу аясында мемлекеттік жоғары оқу орындарының алпыс (60) ішкі аудиторлары іріктеліп алынды, олар мақсатты іріктеу әдістерін қолдана отырып, сауалнама сұрақтарына жауап берді. Алынған деректерді талдау үшін көптік регрессия әдісі қолданылады. Зерттеу белгісіздік пен қақтығыстардың ішкі аудиторлардың тәуелсіздікке деген адалдығына теріс әткенін көрсетті. Нәтижелер зерттеу болжамдaryның статистикалық тұрғыдан расталғанын көрсетеді. Осы зерттеудің нәтижелері ішкі аудиторлардың тәуелсіздігіне қарсы тұрудың себептерін әмпирикалық қолдауды қамтамасыз етеді.

Түйін сөздер: ішкі аудиторлар, тәуелсіздікке деген адалдық, рөлдердің белгісіздігі, рөлдердің қақтығысы.

В.А. Ламиди*, М.О. Оеканми, Т.А. Карим
Государственный университет Осун, Нигерия, г. Осогбо
*e-mail: wasiu.lamidi2020@uniosun.edu.ng

Влияние неопределенности и конфликтов на независимость обязательств внутренних аудиторов

Для повышения достоверности финансовой отчетности аудит должен предоставить документированную разумную уверенность из независимого источника в том, что финансовая отчетность дает достоверную картину в соответствии со стандартом бухгалтерского учета. Независимость – это свобода от обстоятельств, которые могут привести к беспристрастному выполнению функций внутреннего аудита. Чтобы поддерживать независимость, аудиторы должны обеспечивать честность и объективно подходить к процессу аудита. Аудитор должен выполнять свою задачу свободно и объективно в соответствии с этим понятием. Целью данного исследования является изучение влияния неоднозначности ролей и конфликта на приверженность к независимости внутренних аудиторов высших учебных заведений в штате Осун, Нигерия. Исследуемая группа состоит из внутренних аудиторов высших учебных заведений штата Осун. В рамках исследования было отобрано шестьдесят (60) внутренних аудиторов из государственных высших учебных заведений, которые ответили на вопросы опроса с использованием методов целенаправленной выборки. Для анализа полученных данных была проведена множественная регрессия. Исследование показало, что неоднозначность ролей и конфликты отрицательно сказались на приверженности внутренних аудиторов независимости. Результаты показывают, что прогнозы исследования подтверждены статистически. Результаты этого исследования предоставят эмпирическую поддержку причин, лежащих в основе сопротивления приверженности независимости внутренних аудиторов.

Ключевые слова: внутренние аудиторы, приверженность независимости, неопределенность ролей, конфликт ролей.

Introduction

In a global drive to improve organisational governance, internal auditors are confronted with numerous challenges and opportunities, which include highly complicated and overwhelming technologies, the need for new capabilities, hollowing structure of organisations, increasing demand for services and increased competition and globalisation. Internal auditors develop new strategies for meeting these challenges and become more proactive to offer a wider range of services and modify the internal audit framework (Ahmad & Taylor, 2009; Mutchler, 2003).

The need for appropriate guidelines and standards to ensure professionalism and, especially, objectivity in audit services is also increasing as the demand for various and large amounts of non-audit services increases. Moreover, the organisation of the internal audit function and its independence are becoming increasingly important (Mutchler, 2003).

According to KPMG (2008), auditor independence and objectivity are the cornerstones of the profession. Their value and credibility derive from the basic presuppositions of independence of mind and independence in the face of the assurance services provided by auditors. Internal audit is well thought out in a modern organisation as an activity to add value, to provide optimal assurance services (Al-

Twaijry et al., 2003; Bou-Raad, 2000). The assumption that the internal audit is effective is implicit in this notion. Al-Twaijry et al. (2003) pinpoints in support that organisations in developing countries seem to emulate the concept and practises of internal audits applied in western societies.

Gramling et al. (2004) states that corporate governance has enhanced the recognition that internal audit is part and parcel of control mechanisms. However, independence cannot be practised as part of internal audits mechanically. As the professional declarations on audit independence, such as IIA (2006), tend to be based more on principles than on rules, the exercise of independence is cognitive. It will depend on the personal attitude and commitment of the internal auditor to exercise independence in the accomplishment of duties and the decision making at work. That is to say; it is contended in this study that the notion of independence of internal auditors is seen to be more meaningfully attitudinal than instrumental in their decisions on audit issues. This study is motivated to explore the relationship between role ambiguity and commitment to independence, and how role conflict influences the commitment of internal auditors to independence.

Competency and independence characterise the quality of the internal audit function. The organisational performance needs to be achieved that audit reports and other findings and recommendations can

be communicated promptly and that decision-maker have an immediate response (Enofe et al., 2013). The internal audit function is, therefore, the function of highly experienced, knowledgeable and expert staff; the reasonable size of the audit staff; the independence and objectivity of the audit process and the ability to communicate audit findings and recommendations through a regular, acceptable pattern of reporting (Enofe et al., 2013).

In their study, Arena and Azzone (2009) state that internal audit units should have significantly strong independence and competence to perform their work properly. Independence is very important if the audit results are to be more credible. The importance of independence for internal audit activities indicates a strong commitment by internal auditors to maintain independence (commitment to independence). Another study by Ahmad and Taylor (2009), which evaluated the influence of role conflict and role ambiguity on the independence commitment of internal auditors in Malaysia, found that role conflict and role ambiguity can lead to independence commitments that are difficult for internal auditors to perform in the audit tasks. Therefore, utilising role theory, this study intends to investigate the influence of role ambiguity and role conflicts on the independence commitment among internal auditors of tertiary institutions in Osun State, Nigeria.

Literature Review

Empirical Review and Hypothesis Development

Mutchler (2003) documents that internal auditors are expected to have a commitment to integrity and independence (in order to form an unbiased view). Commitment to independence is defined as a strong belief and acceptance of the Code of Professional Conduct concerning the value of professional induction. It is a considerable effort to respect the fundamental principles of independence of the profession. Moreover, it is always a strong desire to be independent personally (Ahmad & Taylor, 2009). The independence commitment to internal auditors is expressed as the attitude of the internal auditor not to subordinate its audit judgement to others, especially to management (Ahmad & Taylor, 2009). In their study, Obeid and Shbail (2018) indicate that a significant direct effect exists between role ambiguity and role conflict on premature sign-off of internal auditors. Besides, the high level of ambiguity and conflicts of roles among internal auditors is indicative of early signing.

The role of stressors includes role ambiguity and role conflict, according to Montgomery et al. (1996).

The role conflict arises from the occurrence of two or more roles simultaneously, which makes it harder for one to perform another (Katz & Kahn, 1978). This idea is also being used by Fisher (2001), who even underlines that one of the requirements cannot be met. These requirements can also be seen for Mohd Nor (2011) as important sources of stress in the workplace. The ambiguity of roles is uncertainty about what a person responsible for a particular activity should do. A lack of definitions or information on the responsibilities, expectations and expected behaviour of a position or its scope for Singh and Rhoads (1991) may lead to ambiguity. Concerning these two elements, Rebele and Michaels (1990) have mentioned the effects of jobs outcome and attitudes on jobs.

Moreover, conditions for change in the operating environment and complexity of internal auditing have become favourable to the ambiguity of roles, including unclear work objectives, lack of feedback, regulatory complexity and technological change (Nuijten et al., 2015). Such ambiguities or lack of clarity can create work tensions and cause internal auditors to have dysfunctions.

The relationship between role conflicts and commitment to independence has been examined by Ahmad and Taylor (2009), using a sample of internal auditors in private enterprises. Internal auditors experience a conflict of roles because they often participate in internal auditing and management consulting activities. The results of their study show that conflicts in the role are negatively linked to independence commitments. According to Ahmad and Taylor (2009), the role conflict would disrupt the independence of internal auditors, thus reducing the commitment to independence.

Ali (2014) documents that role ambiguity and conflicts have an indirect effect on the quality of internal audit through adherence to independence. It is believed that there is a mediation effect between internal audit independence and role ambiguity and role conflicts. The concept that independence is one of the determinants of audit quality is reinforced. Auditors should understand the guidelines, tasks, responsibilities, standards and have enough time in order to assess internal control weaknesses, error detection and infringements of internal control. The low role conflict in the assessment of internal control may provide recommendations for the audited to gain governance benefit.

The role conflict may have a negative impact on the independence of internal auditors from local governments (Novriansa & Sugiyanto, 2016). Internal auditors who provide management consultancy

services to a certain municipal government tend to report inappropriate systems practises and defects when performing their supervisory functions with the same local government. These are because the auditors are under strong pressure to agree on the actions and decisions of the auditors. Auditors will find it difficult to be objective and say negative things about the client, as they offer advice and help the government resolve their problems (Obeid & Shbail, 2018; Novriansa & Sugiyanto, 2016). The presence of a role conflict can, therefore, be predicted to undermine the commitment of an internal auditor to independence. The stronger the conflict, the harder the auditors are to maintain their independence and vice versa. The arguments led to the development of the following hypotheses:

H₁: Role ambiguity has a negative influence on independence commitment of internal auditor

H₂: Role conflict has a negative influence on the independence commitment of internal auditors.

Theoretical Framework

According to Kahn et al. (1964), they introduced role theory in their study of organisational behaviour. They believe that an organisational environment can influence their role behaviour on each expectation. These may be done through the setting of standards or pressures to act in a certain way. The people would receive the information, interpret them and respond to them in a variety of ways. Problems will arise when messages to be sent are unclear, not straightforward, uncomfortable and incompatible with recipient perceptions. Such conditions lead to ambiguity of role.

The theory of role is an emphasis on the attitude of individuals as social actors who learn to act according to their public positions (Solomon et al., 1985). Each role expects specific behaviour. The Stress role is essentially a condition in which each role has different expectations and affected by other people's expectations. In contrast, these expectations may conflict, become unclear, and thus its role can be vague, complicated, conflicting or impossible to fulfil (Agustina, 2009). Fogarty et al. (2000) state that three types of role stress, i.e. role conflict, role ambiguity and role overhead, have been registered.

The ambiguity of role is perceived if an employee does not get enough information to do his or her job or does not understand the expectations of a particular role. According to Hutami and Chariri (2010), ambiguity in the workplace can arise if insufficient information about the effective exercise of the role is obtained. An organisation should, therefore, have a clear description of the work tasks and responsibilities to be performed by its staff. Bam-

ber et al. (1989) suggested that the role ambiguity factors included operating existing coordination, chain of command violations, job description and the adequacy in the communication flow. The role ambiguity is due to many tasks, the time pressure on the tasks and the uncertainty about the supervision by the supervisors, which lead the employees themselves to stop and to anticipate each action. The supervision and coordination of different sections of the organisation are therefore needed to clarify the tasks and functions of each employee. According to Rizzo (1970), the guidelines, task, authority, responsibilities, standards and time are developed by (Ahmad & Taylor, 2009) and employ six dimensions of ambiguity which are: the Guidelines, Task, Authority, Responsibilities, Standards and Time.

Rizzo (1970) defines the role conflict as being consistent or incompatible in the role requirement, where conformity or compatibility is judged with a set of standards or conditions that affect role performance. The above definition can acknowledge that role conflicts can be defined in a compatibility or appropriateness dimension since they are not adequate in terms of role requirements. In contrast, compatibility or adequacy is relative in terms of the performance standards based on a set of standards or conditions of the role. Conflict of roles occurs when one has several contradicting roles or a single position has conflicting potential expectations. Every role refers to an identity that identifies who and how employees in a given situation should act (Jackson & Schuler, 1985).

The role is a product of the situation (the context of the organisation and the direction or influence exercised from a top management or elsewhere in the organisation) and their abilities, competence and personality. Situation factors are important, but the role played by individuals can shape and reflect their personalities and values. Incompatibility of roles is the main problem between the internal auditor and expectations of the public. If the expectations of the public conflict or differ from the assumed role models functions, conflicts and confusion will lead to poor performance in turn (Ebimobowei & Kereotu, 2011).

Ebimobowei and Kereotu (2011) also document that the internal auditor has no duty to prevent financial misappropriation, while the auditor must avoid, detect and report fraud in the management and owners of the productive resources expectations. If not closed, this expectation gap can lead to a conflict of roles. The role model, based on the role theory, is the internal auditor, whereas the role set is the environment for the auditors, the providers and the owners of economic resources.

Methodology

This study was carried out using a quantitative method. The quantitative method paves the way for data collection with a questionnaire. It produces numerical data which can then be converted into numbers. A quantitative study can be conducted with a large population, allowing the survey results to be generalised (Zikmund et al., 2010; Sekaran, 2003). The questionnaire was developed using a 5-point Likert scale. It consists of sections on ambiguity, conflict of roles and commitment to independence.

The study includes a sample of internal auditors of tertiary institutions in the state of Osun, Nigeria. A purposeful sampling technique selected the study respondents from all state-owned tertiary institutions. The sample size selected was sixty (60) internal auditors, and the response rate received was 100%. Data were collected using a self-administered questionnaire. In order to examine the relationships between the independent variables and the dependent variable multiple regression analyses were conducted using SPSS software.

In order to achieve the aim of this study, the following model was developed (Figure 1).

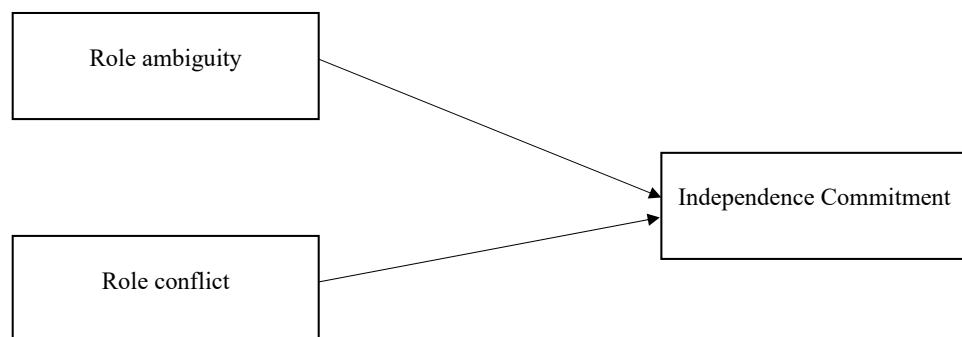


Figure 1 – Framework of the study

Note – compiled by authors

Results and Discussion

The results of this study are provided in this section. Statistical tools were used to analyse the data collected on the influence of role ambiguity and role conflicts on independence commitment among internal auditors of tertiary institutions in the State of Osun. The analysis includes descriptive statistics, reliability tests, assumption tests, correlation analyses and regression analyses. The interpretations are as follows.

Descriptive statistics of variables

The descriptive statistics on the mean, standard deviation, skewness and Kurtosis of the variables are

given in Table 1. Skewness and Kurtosis are used to verify the distribution of the instruments in the study.

As shown in Table 1, the mean and standard deviation of Role ambiguity are 3.7867 and 0.54333, respectively, and the mean and standard deviations of Role conflict are 3.1722 and 0.66063, respectively. Furthermore, the commitment to independence has a mean of 3.7067 and a standard deviation of 0.36691. Moreover, skewness and Kurtosis used to validate the normality of the instrument, as presented in Table 1 shows that our instrument are normally distributed. A normal distribution is said to exist if the skewness is between -2 and +2 and Kurtosis between -7 to +7.

Table 1 – Descriptive statistics

Variables	Mean	Standard deviation	Skewness	Kurtosis
Role Ambiguity	3.7867	.54333	-.031	-.514
Role Conflict	3.1722	.66063	-.330	-.316
Independence Commitment	3.7067	.36691	-.044	-.091
Note – compiled by authors				

Reliability and assumption tests

The Cronbach Alpha is used for measuring the reliability or internal consistency of the instrument used (Piaw, 2012). According to Sekaran and Bougie (2016), reliability below 0.6 is regarded as poor, while those ranging from 0.6 to 0.7 are acceptable, and reliability above 0.8 are considered good. Results in Table 2 shows that the instrument is reliable with Cronbach's Alpha of more than 0.6 for all variables. In order to investigate whether or not all the variables are unidimensional, factor analysis is needed. In factor analysis, KMO, which measures shared variances, must not be less than 0.5, while the p-value of Bartlett's Test of Sphericity must be less

than 0.001 (Beavers, et al. 2013; Walker & Maddan, 2009). Multicollinearity is a situation in which two more descriptive variables are linearly related. Multicollinearity test is done to test if there is any relationship between the independent variables. If independent variables are more linearly related, it will lead to problems in multiple regression analysis, thereby making the impact of one variable on the dependent variable not to be distinguishable. In this case, VIF and tolerance were investigated. There is no multicollinearity problem if the VIF is less than 10 (Pallant, 2013; Hair et al., 2012; Sekaran & Bougie, 2016). Table 2 shows that there is no multicollinearity problem for this study.

Table 2 – Reliability and Assumption Test

Variables	Cronbach's Alpha	KMO	Bartlett's Test	Tolerance	VIF
Role ambiguity	.741	.682	0.000	.998	1.002
Role conflict	.648	.698	0.000	.998	1.002
Independence commitment	.747	.604	0.000		
Note – compiled by authors					

Correlation between variables

Table 3 presents the correlation matrix which shows the direction, significance and strength of the bivariate relationship between the study variables. It shows the direction of relationship between role ambiguity and conflicts and independence commitment.

The correlation coefficient of .10, .30 and .50 is respectively referred to the as low, medium and high

coefficient in behavioural sciences. The correlation coefficient (r) values presented in Table 3 shows the strength of the relationship among variables. The coefficient of Pearson correlation presented is significant at the 0.01 level. As depicted in Table 3, it can be inferred that a negative correlation exists between the Independence commitment, and Role ambiguity and Role conflict. Implying a negative direction of the relationship between the variables.

Table 3 – Correlation Matrix

Variables	Independence commitment	Role ambiguity	Role conflict
Independence commitment	1.000		
Role ambiguity	-0.239	1.000	
Role conflict	-0.074	0.057	1.000
Notes: 1) correlation is significant at the 0.01 level (2-tailed)			
2) compiled by authors			

Regression analysis

Regression analysis was performed to investigate the influence of role ambiguity and role conflict on independence commitment. As illustrated in Table 4, a summary of the regression analysis shows that the variables of the study (Role ambiguity and

Role conflict) influence the commitment to independence commitment. It shows that the study variables explained approximately 57 percent of variance, while only 43 percent remained unexplained. These means that other variables may influence the independence commitment of internal auditors.

Table 4 – Summary of regression analysis

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	.573 ^a	.374	.255	.49963

a. Predictors: (Constant), Role ambiguity, Role conflict.
b. Dependent variable: Independence commitment
Note – compiled by authors

In order to investigate which factor influence independence commitment of internal auditors in Osun State tertiary institution, multiple regression analysis was carried out. Table 5 shows the coefficient or weight of regression, which was used to investigate the significant factors. Mainly, H1 and H2 were examined, and the results are presented accordingly. Table 5 shows that there are significant negative relationships between Role ambiguity and Independence commitment of internal auditors. Also, Role conflict maintains a negative

relationship with independence commitment of internal auditor. It can also be deduced from Table 5 that Role ambiguity is the most significant factor influencing Independence commitment of internal auditors (with the highest beta of -.423 and t – value of -3.526). The results indicate that the prediction that role ambiguity has a negative influence on the commitment to independence (H1) and that role conflict are negatively influenced independence commitment (H2) are empirically supported.

Table 5 – Coefficient or Weight of the Regression

Variables	Unstandardized (Beta)	Standardized (Beta)	t – value	Sig.
(constants)	2.806		4.223	.000
Role ambiguity	-.348	-.423	-3.526	.000
Role conflict	-.277	-.188	-.738	.063

Dependent variable: Independent commitment
Note – compiled by authors

Results of this study are in line with the study by Ahmad and Taylor (2009), which found that Role ambiguity and Role conflict negatively influence the independence commitment of internal auditor. This result reveals that when role ambiguity is higher, the commitment of internal auditors will diminish. In order to avoid ambiguity of role, there should be clear written policies on important issues, clarity of task, authority, responsibilities and standards and certainty of time allocation. The absence of these circumstances can undermine the self-confidence of internal auditors in making judgments and decisions in undertaking their tasks and professional responsibilities. Kahn et al. (1964) in their book “Organizational Stress: Studies in Role Conflict and Ambiguity”, they document that role ambiguity is capable of creating ineffectiveness, i.e. ambiguity of role may tend to make internal auditors not to be effective.

The role conflict has also been found to negatively influence internal auditors’ independence

commitment, in tandem with the study carried out by Novriansa and Sugiyanto (2016) to investigate the influence of role conflict on the independence commitment and job performance of the local Indonesian internal auditors. They found that conflicts influence independence while finding that there are conflicts in the role of job performance between internal auditors of the Indonesian Local Government.

Conclusion

This study examines empirically how role ambiguity and role conflicts affect the independence commitment of internal auditors of tertiary institutions in Osun State. Survey research was used to self-administer questionnaires to sixty (60) internal auditors of state-owned tertiary institutions. The collected data were analysed with the help of multiple regression analysis, and the analytical results

showed that the two hypotheses of the study were supported. Role ambiguity and role conflicts have been found to have a negative impact on the commitment to the independence of internal auditors. It implies that there is ambiguity in the internal auditor's exercise of authority and time pressure faced by the internal auditor and conflict between management and business requirements and personal values of the internal auditor (Ahmad & Taylor, 2009). The results of this study would empirically support the reasons behind internal auditors' resistance to independence.

The study is confined to a state-owned tertiary institution in Osun state, which represents only a

few of Nigeria's total number of institutions. This make the findings of this research difficult to generalise because of various factors and geographical locations. Therefore, a larger sample should be considered in the future study. The scope should also extend beyond one Member State, as the country has six geopolitical regions and at least 20 institutions from each region should be chosen.

This study only considers tertiary institutions while companies are left out; it only utilised questionnaires to collect data from the internal auditors. Therefore, future research should consider listed companies and as well adopt the use of interviews in data collection.

References

- Agustina, L. (2009). Pengaruh Konflik Peran, Ketidakjelasan Peran, dan Kelebihan Peran Terhadap Kepuasan Kerja dan Kinerja Auditor (Penelitian pada Kantor Akuntan Publik yang Bermitra dengan Kantor Akuntan Publik Big Four di Wilayah DKI Jakarta). *Journal of Accounting*, 40-69.
- Ahmad, Z., & Taylor, D. (2009). Commitment to independence by internal auditors : the effects of role ambiguity and role conflict. *Managerial Auditing Journal*, 24(9), 899–925. <https://doi.org/10.1108/02686900910994827>
- Al-Twajry, A. A. M., Brierley, J. A., & Gwilliam, D. R. (2003). The development of internal audit in Saudi Arabia: An institutional theory perspective. *Critical Perspectives on Accounting*, 14(5), 507-31.
- Ali, M. (2014). Effects of Independence Mediation on the Influence of Role Ambiguity , Role Conflict and Auditors' Competence Towards Internal Audit Quality. *Journal of Research in Business and Management*, 2(10), 33–40.
- Arena, M., & Azzone, G. (2009). Identifying Organisational Drivers of Internal Audit Effectiveness. *International Journal of Auditing*, vol. 13, 43-60.
- Bamber, E. M., Snowball, D., & Tubbs, R. M. (1989). Audit Structure and Its Relation to Role Conflict and Role Ambiguity. *The Accounting Review*. LXIV(2), 285-299.
- Beavers, A. S., Lounsbury, J. W., Richards, J. K., Huck, S. W., Skolits, G. J., & Esquivel, S. L. (2013). Practical considerations for using exploratory factor analysis in educational research. *Practical Assessment, Research & Evaluation*, 18(6), 1–13.
- BouRaad, G. (2000). Internal auditors and the value added approach: the new business regime. *Managerial Auditing Journal*, 15(4), 183-6.
- Ebimobowei, A., & Kereotu, O. J. (2011). Role Theory and the Concept of Audit Expectation Gap in South-South, Nigeria. *Current Research Journal of Social Sciences*, 3(6), 445–452.
- Enofe, A. O., Mgbame, C. J., Osa-Erhabor, V. E., & Ehiorobo, A. J. (2013). The Role of Internal Audit in Effective Management in Public Sector. *Management*, 4(6).
- Fisher, R. T. (2001). Role stress, the type A behavior pattern, and external auditor job satisfaction and performance. *Behavioral Research in Accounting*, 13(1), 143-170.
- Fogarty, T. J., Singh, J., Rhoads, G. K., & Moore, R. K. (2000). Antecedents and Consequences of Burnout in Accounting: Beyond the Role Stress Model. *Behavioral Research in Accounting*, 12, 31-67.
- Gramling, A. A., Maletta, M. J., Schneider, A. & Church, B. K. (2004). The role of the internal audit function in corporate governance: a synthesis of the extant internal auditing literature and directions for future research. *Journal of Accounting Literature*, 23, 194-244.
- Hair, J. F., Sarstedt, M., Ringle, C. M., & Mena, J. A. (2012). An assessment of the use of partial least squares structural equation modeling in marketing research. *Journal of the Academy of Marketing Science*, Vol. 40 No. 3, pp. 414–433. <http://doi.org/10.1007/s11747-011-0261-6>
- Hutami, G. & Chariri, A. (2011). Pengaruh Konflik Peran dan Ambiguitas Peran Terhadap Komitmen Independensi Auditor Internal Pemerintah Daerah (Studi Empiris pada Inspektorat Kota Semarang). (*In Indonesian Thesis, University of Diponegoro*.
- IIA (2006). International Standards for the Professional Practice of Internal Auditing, The Institute of Internal Auditors, Altamonte Springs, FL.
- Jackson, S. E., & Schuler, R. S. (1985). A meta-analysis and conceptual critique of research on role ambiguity and role conflict in work settings. *Organisational Behaviour and Human Decision Processes*, 36(1), 16-78.
- Kahn, R. L., Wolfe, D. M., Quinn, R. P., Snoek, J. D. & Rosenthal, R. A. (1964). Organisational Stress: Studies in Role Conflict and Ambiguity. John Wiley & Sons. New York. NY
- KPMG. (2008). Internal Audit's Role in Modern Corporate Governance. Hongkong. retrieved from www.kpmg.com.hk.
- Mohd Nor, M. N. (2011). Auditor stress: antecedents and relationships to audit quality. (Ph.D. dissertation, Edith Cowan University, Australia)
- Montgomery, C. D., Blodgett, J. G., & Barnes, J. H. (1996). A model of financial securities salespersons' job stress. *Journal of Services Marketing*, 10(3), 21-38.

- Mutchler, J. F. (2003). Independence and objectivity : A framework for research opportunities in internal auditing. In *The Institute of Internal Auditors Research Foundation* (231–268).
- Novriansa, A. & Sugiyanto, B. (2016). Role Conflict and Role Ambiguity on Local Government Internal Auditors: The Determinant and Impacts. *Journal of Indonesian Economy and Business*, 31(1), 63-80.
- Nuijten, A., Twist, V. T., & Steen, M. V. (2015). Auditing Interactive Complexity: Challenges for the Internal Audit Profession. *International Journal of Auditing*, 19(3).
- Obeid, M., & Shbail, A. L. (2018). The Effect of Role Ambiguity and Role Conflict on Dysfunctional Audit Behaviour : Evidence from Jordan. *International Journal of Academic Research in Accounting, Finance and Management Sciences*, 8(3), 17–25. <https://doi.org/10.6007/IJARAFMS/v8-i3/4448>
- Pallant, J. (2013). *SPSS survival manual: a step by step guide to data analysis using SPSS*. McGraw-Hill Education (UK).
- Piaw, C. Y. (2012). Mastering research methods. Malaysia: McGraw-Hill.
- Rebele, J. E., & Michaels, R. E. (1990). Independent auditors' role stress: Antecedent, outcome, and moderating variables. *Behavioral Research in Accounting*, 2(1), 124-153.
- Rizzo, J. (1970). Role Conflict and Ambiguity in Complex Organisations. *Administrative Science Quarterly*, 15 (2), 150-163.
- Sekaran, U., & Bougie, R. (2016). *Research methods for business: A skill building approach*. John Wiley & Sons.
- Sekaran, U. (2003). Research Method for Business. *Journal of Chemical Information and Modeling* (Vol. 53). <https://doi.org/10.1017/CBO9781107415324.004>
- Singh, J., & Rhoads, G. K. (1991). Boundary role ambiguity in marketing-oriented positions: A multidimensional, multifaceted operationalisation. *Journal of Marketing Research*, 328-338.
- Solomon, M. R., Suprenant, C., Czepiel, J. A., & Gutman, E. G. (1985). A role theory perspective on dyadic interactions: the service encounter. *The Journal of Marketing*, 49(winter), 99-111.
- Walker, J., & Maddan, S. (2009). Factor analysis, path analysis, and structural equation modeling. *Statistics in Criminology and Criminal Justice: Analysis and Interpretation*, 325-350.
- Zikmund, W. G., Carr, J. C., Griffi, M., & Fuller-jacobsen, B. (2010). *Business Research Methods*. South-Western, Cengage Learning.

Д.Б. Камаладин* , **А.М. Казыбаева**

Алматы Менеджмент Университет, Казахстан, г. Алматы

*e-mail: dianakulakeyeva@gmail.com

НЕЙРОМАРКЕТИНГ В ОНЛАЙН-ОБРАЗОВАНИИ

В статье рассматривает потенциал нейромаркетинга в системе новой высокотехнологичной сетевой педагогики XXI века. Автором проанализированы научно-теоретические и методологические основы нейромаркетинга; выявлены проблемы и перспективы применения нейромаркетинга в онлайн-образовании. Методология исследования включает системный и междисциплинарный подходы, анализ научной и учебно-методической литературы, в том числе нейрофизиологических, нейромаркетинговых и психолого-педагогических исследований, а также методы наблюдения, изучения и обобщения педагогической практики применения нейромаркетинговых технологий. В ходе исследования нейромаркетинга в онлайн-образовании были достигнуты следующие результаты: на основе анализа научных публикаций уточнен понятийно-терминологический аппарат новой научной дисциплины, свидетельствующий о ее междисциплинарном характере и экспериментально-исследовательском содержании; сформулировано понятие нейромаркетинга как подраздела нейроэкономики; показаны особенности и возможности комбинирования методов «классических» маркетинговых исследований и нейромаркетинговых исследований; дано определение нейрообразования; выявлены проблемы и перспективы нейромаркетинга в онлайн-образовании. Главный вывод автора подтвердил исходную гипотезу исследования, состоящую в том, что нейромаркетинг не является настолько сформировавшейся научной дисциплиной для ее широкого применения в онлайн-образовании. Настоящая статья расширяет научные представления о нейромаркетинге в онлайн-образовании, обозначает актуальные проблемы, его ограничения и возможности, присущие нейромаркетингу как новой прикладной научной дисциплине.

Ключевые слова: нейромаркетинг, онлайн-образование, онлайн-обучение, нейробиология, нейрообразование.

D.B. Kamaladin*, A.M. Kazabayeva

Almaty Management University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: dianakulakeyeva@gmail.com

Neuromarketing in online education

The article examines the potential of neuromarketing in the system of new high-tech networked pedagogy of the XXI century. The author analyzed the scientific, theoretical and methodological foundations of neuromarketing; identified problems and prospects for the use of neuromarketing in online education. The research methodology includes systemic and interdisciplinary approaches, analysis of scientific and educational literature, including neurophysiological, neuromarketing and psychological and pedagogical research, as well as methods of observation, study and generalization of the pedagogical practice of using neuromarketing technologies. In the course of the study of neuromarketing in online education, the following results were achieved: based on the analysis of scientific publications, the conceptual and terminological apparatus of the new scientific discipline was clarified, indicating its interdisciplinary nature and experimental research content; formulated the concept of neuromarketing as a subsection of neuroeconomics; shows the features and possibilities of combining the methods of "classical" marketing research and neuromarketing research; the definition of neuroeducation is given; identified the problems and prospects of neuromarketing in online education. The author's main conclusion confirmed the original hypothesis of the study, which is that neuromarketing is not a well-established scientific discipline for its widespread use in online education. This article expands the scientific understanding of neuromarketing in online education, identifies current problems, its limitations and opportunities inherent in neuromarketing as a new applied scientific discipline.

Key words: neuromarketing, online education, online learning, neuroscience, neuroeducation.

Д.Б. Камаладин*, А.М. Казыбаева
Алматы Менеджмент Университеті, Қазақстан, Алматы қ.
*e-mail: dianakulakeyeva@gmail.com

Онлайн білім берудегі нейромаркетинг

Мақалада ХХІ ғасырдағы жаңа жоғары технологиялық жөндеуде педагогика жүйесіндегі нейромаркетингтің әлеуеті қарастырылған. Автор нейромаркетингтің ғылыми-теориялық және әдіснамалық негіздеріне талдау жасады; онлайн білім беру жүйесіндегі нейромаркетингтің қолданудың проблемалары мен даму болашағын анықтады. Зерттеу әдістемесіне жүйелік пен пәнаралық, тәсілдер, ғылыми және оқу-әдістемелік әдебиеттерді талдау, оның ішінде нейрофизиологиялық, нейромаркетингтің және психологиялық-педагогикалық зерттеулер, сонымен қатар нейромаркетинг технологияларының қолданудың педагогикалық тәжірибесін бақылау, зерттеу және жалпылау әдістері кіреді. Онлайн білім беру жүйесіндегі нейромаркетингті зерттеу барысында келесі нәтижелерге қол жеткізілді: ғылыми басылымдардағы жарияланымдарды талдау негізінде пәнаралық сипатты мен эксперименттік зерттеу мазмұнын растайтын жаңа ғылыми пәннің тұжырымдамалық және терминологиялық аппараты нақтыланды, нейромаркетинг тұжырымдамасы нейроэкономиканың бөлігі ретінде тұжырымдалды; «классикалық» маркетингтің зерттеу мен нейромаркетингтің зерттеу әдістерін біріктіру ерекшеліктері мен мүмкіндіктері көрсетілді; нейробілімге анықтама берілді; онлайн білім беру жүйесіндегі нейромаркетингтің проблемалары мен даму болашағы анықталды. Автордың негізгі тұжырымы зерттеудің баставқы гипотезасын дәлелдеді, яғни нейромаркетинг онлайн білім беру жүйесінде кеңінен қолданыла алғатын барынша қалыптасқан ғылыми пән болып табылмайды. Бұл мақала онлайн білім беру жүйесіндегі нейромаркетинг туралы ғылыми түсініктерді кеңейтеді, жаңа қолданбалы ғылыми пән ретінде нейромаркетингке тән өзекті мәселелерді, оның шектеулері мен мүмкіндіктерін анықтайды.

Түйін сөздер: нейромаркетинг, онлайн білім беру жүйесі, онлайн оқыту, нейробиология, нейробілім.

Введение

С начала ХХI века, благодаря новым информационным технологиям, многие науки сделали огромный шаг вперед в своем развитии. Активно развиваются новые междисциплинарные области научного знания, в числе которых нейронаука с комплексом образованных ею направлений исследований. Появление инновационных концепций нейронауки – нейроэкономики, нейропсихологии, нейрокультуры, нейромаркетинга – формирует новый научно-методический подход – нейромаркетинговый, который вполне укладывается в новую мировую парадигму в образовании – высокотехнологичная и сетевая педагогика, связанная с онлайн-образованием, виртуальными мирами, нейроинформатикой, нейрообразованием и когнитивной психологией. Но проблема в том, что мировое академическое сообщество относится к нейронаукам в целом и нейромаркетингу, в частности, настороженно, оценивая их внедрение в сферу образования неоднозначно, в основном по причине неопределенности этических и правовых аспектов использования нейротехнологий. Большие разногласия наблюдаются между представителями традиционных

школ педагогики и сторонниками нейромаркетингового подхода в образовании.

Для казахстанских ученых нейромаркетинг является принципиально новым научным направлением, поэтому наряду с поддержкой встречает непонимание, сомнения и даже сопротивление. Научно-методологическая основа и законодательная база для внедрения новых технологий пока недостаточно сформированы, и для полноценного перехода системы образования в онлайн-формат, и для использования нейротехнологий в образовании.

Вместе с тем, учитывая мировой тренд на цифровизацию экономики и социальной сферы, необходимость перехода к нейротехнологиям в образовании осознается в академическом сообществе, а потому требует научного осмысления как с точки зрения теории, так и практики образования.

Обзор литературы

Одно из первых академических исследований в данной области было проведено Р. Монте-гю, профессором нейробиологии Медицинского колледжа Бейлора в 2003 г. Хотя есть все основания полагать, что большое значение для воз-

никновения концепции нейромаркетинга имело открытие бессознательного австрийским психиатром З. Фрейдом (Фрейд, 2007), установившим, что каким бы рациональным ни был человек, существуют неподконтрольные ему желания и стремления на бессознательном уровне, которые влияют на его деятельность.

К настоящему сформировался массив теоретических и экспериментальных исследований, посвященных методам и технологиям нейромаркетинга, позволяющим оценить перспективы его применения в онлайн-образовании. Значимый вклад в данную область исследований внесли труды Э. Смидста, Н. Ли, М. Линдстрома, Д. Люиса, К. Марси, М. Хуберта и П. Кеннинга, Р. Дж. Шиллера, А Явора и других ученых.

Однако, проблемы и перспективы применения методов и технологий нейромаркетинга в онлайн-образовании изучены еще недостаточно полно и глубоко. Существует дефицит исследований, раскрывающих проблематику использования знаний о мозговой деятельности различных категорий учащихся как средства

повышения эффективности организации обучения и усвоения учебного материала. Эти аспекты исследовали М. Феррари и Х. МакБрайд, Д.Л. Шварц и К.П. Блэр, М.Ю. Абабкова, В.Л. Леонтьева, Н.К. Розова, С.А. Дудко и другие.

Поколение 2000-х гг. овладевает коммуникативными устройствами еще в раннем возрасте и преподавателям все сложнее удерживать внимание в аудиториях и организовать процесс обучения в традиционном формате. Поэтому с наступлением информационной эры, на фоне постоянного роста различных информационно-коммуникативных устройств, научное сообщество пытается разрешить данную проблему в рамках междисциплинарного, нейронаучного подхода.

Ученые определяют definicijonu «нейромаркетинг» различно, из чего можно предположить, что понятийно-терминологический аппарат этой научной дисциплины только формируется. Но можно привести несколько определений, которые позволяют выявить его особенности (таблица 1).

Таблица 1 – Сравнение определений нейромаркетинга, представленных в научной литературе

Ученые	Определения нейромаркетинга
Э. Смидтс (2002)	Коммерческое применение нейробиологии и технологий нейровизуализации, картирования мозга (Lewis, 2015)
N. Lee (2007)	Дисциплина, которая применяет нейробиологические методы для анализа и понимания человеческого поведения по отношению к рынкам и рыночным обменам (Lee, 2007)
М. Хуберт и П. Кеннинг (2008)	Подраздел нейроэкономики, который решает маркетинговые проблемы с помощью знаний и методов исследования мозга (Hubert, 2008)
К. Марси (2008)	Попытка использовать нейробиологическое понимание мозга и эмоций в рекламных целях (Marci, 2008)
М. Линдстром (2009)	Симбиоз маркетинга и науки о человеке (Линдстром, 2009)
А. Явор (2013)	Дисциплина, которая использует нейробиологические методы для изучения поведения потребителей и решений о покупке, чтобы лучше понимать психологические процессы и роль эмоций в принятии решений, а также повышать эффективность маркетинговых коммуникаций, таких как реклама или размещение продукта, на всем протяжении анализа нейробиологических детерминант (Javor, 2013)
Д. Люис (2015)	Нейромаркетинг используется для лучшего понимания потребительского поведения (Lewis, 2015)
Р. Дж. Шиллер (2018)	Помогает получить инсайт относительно подсознательных процессов (Шиллер, 2018)
Примечание – составлено авторами	

Данные таблицы 1 показывают, что большинство определений подчеркивают междисциплинарный характер и экспериментально-исследовательское содержание нейромаркетинга. Есть большая группа авторов, которые рассма-

тривают нейромаркетинг как подраздел нейроэкономики, а вместе с тем и нейробиологии, которая занимается проблемами, имеющими отношение к маркетингу, путем использования методов мозговых исследований в управлении-

ской практике (Ariely, 2010; Hubert, 2008; Fisher, 2010; Lee, 2007; Senior, 2008).

Таким образом, актуальность темы определяется как общим интересом к изучению феномена нейромаркетинга в образовании, так и потребностью выявить проблемный комплекс новой научной дисциплины и перспективы применения нейромаркетинга в онлайн-образовании.

Методология

Объектом исследования является нейромаркетинг как новая научная парадигма в онлайн-образовании, а предметом – проблемы и перспективы применения нейромаркетинга в онлайн-образовании.

Цель статьи – раскрыть потенциал нейромаркетинга в образовании, выявить проблемы и перспективы его использования как нового формата обучения в новой высокотехнологичной сетевой педагогике.

В задачи исследования входит:

- анализ научно-теоретических и методологических основ нейромаркетинга;
- обсуждение проблем применения нейромаркетинга в онлайн-образовании;
- определение перспектив нейромаркетинга в онлайн-образовании.

Гипотеза исследования состоит в предположении, что нейромаркетинг не является настолько сформировавшейся научной дисциплиной для его широкого применения в онлайн-образовании, поскольку в академическом сообществе еще не достигнут консенсус в отношении использования некоторых методов и технологий, не созданы правовые условия использования персональных данных учащихся для проведения масштабных нейромаркетинговых исследований в системе образования.

Методология исследования включает системный и междисциплинарный подходы, анализ научной и учебно-методической литературы, в том числе нейрофизиологических, нейромаркетинговых и психолого-педагогических исследований, наблюдение, изучение и обобщение педагогической практики применения нейромаркетинговых технологий.

В мировой науке до сих пор остается не решенным вопрос о комбинировании различных нейромаркетинговых методов исследования с «классическими» методами маркетинговых исследований. Анализ литературы позволил выявить набор методов, технологий и инструментов нейромаркетинговых и традиционных маркетинговых исследований, а также определить возможности их комбинирования (таблица 2).

Таблица 2 – Комбинирование «классических» маркетинговых и нейромаркетинговых методов исследования

«Классические» методы	Нейромаркетинговые методы	Возможности комбинирования
<i>Понятие</i>		
Маркетинговое исследование – «систематический и объективный поиск и анализ информации, имеющей отношение к выявлению и решению любой проблемы в области маркетинга» (Green, 1993)	Нейромаркетинговое исследование – процесс познания детерминант, лежащих в основе поведения людей и механизмов бессознательных процессов, протекающих в нейронных структурах мозга потребителя, с целью формирования подсознательного решения о выборе определенного предложения (авторское)	
<i>Основные методы</i>		
1. Общенаучные методы (системный анализ; программно-целевое планирование) 2. Математические и статистические методы (экономико-статистические методы; экономико-математическое моделирование; прогнозирование). 3. Экономические и маркетинговые методы (стратегический анализ; линейное планирование; методы деловых игр; сетевое планирование; метод опроса; метод экспертных оценок, метод интервью, метод наблюдения, контент-анализ, метод кейсов, эксперимент и др.)	1. Фиксация косвенных признаков. 2. Исследование мозговых реакций с помощью биометрии, современных радиологических средств и программного обеспечения. 3. Методы нейропсихологической диагностики	Метод деловых игр, экономико-математическое моделирование; прогнозирование, метод опроса; метод экспертных оценок, метод интервью, метод наблюдения, эксперимент

Продолжение таблицы

«Классические» методы	Нейромаркетинговые методы	Возможности комбинирования
<i>Инструменты, модели, технологии</i>		
Информационные системы	Информационные системы	
Информационные ресурсы организаций	Функциональная магнитно-резонансная томография (ФМРТ);	
Базы данных	Электроэнцефалография (ЭЭГ);	
Тесты	Магнито-энцефалография (МЭГ);	
Фокус-группы	Позитронно-эмиссионная томография (ПЭТ);	
Панель (группа респондентов)	Транскраниальная магнитная стимуляция (ТМС);	
Документы организаций	Фото- и видеосъемка	
Экскурсии	Айтреинг	
Приобретение товаров, услуг	Окулография	
Мониторинг публикаций	Лицевая электронейромиография (ЭНМГ).	
Контакты с клиентами	Полиграф (фиксирует силу эмоциональной реакции)	
Фото- и видеосъемка	Гальванометр (измеряет электрическую активность кожи)	
Анкета		
Опросник		
Кейсы		
SWOT-анализ		
Модель mckinsey 7S		
Пять конкурентных сил Портера	Oценочные шкалы	
Модель BCG		
Матрица товар / рынок Ансоффа		
PIMS-анализ		
GAP-анализ		
Оценочные шкалы		
<i>Дополнительные методы</i>		
Психографический профиль потребителя	Психографический профиль потребителя	
Психологическое интервью	Психологическое интервью	
Исследование интернет-сайта	Исследование интернет-сайта	
	Онлайн-панель S.APP.firface-reading – мобильная лаборатория тестирования эффективности рекламы	
Примечание – составлено авторами		

Данные таблицы 2 демонстрируют, что «точки пересечения» «классических» и нейромаркетинговых методов существуют, однако, не все из них еще подтверждены путем эмпирических исследований и могут сегодня без ограничений применяться в образовании.

На наш взгляд, оптимальным является понимание нейромаркетинга как подраздела нейроэкономики, который решает маркетинговые проблемы с помощью знаний и мето-

дов нейробиологии, в частности исследования мозга.

Онлайн-образование в самом общем смысле представляет собой сегмент традиционной системы образования, основанный на информационно-коммуникативных технологиях (ИКТ).

Онлайн-обучение и онлайн-образование предполагают использование в учебном процессе виртуальной реальности и участие в нем сетевых акторов и виртуальных сообществ (будь то

группа, класс, форум, видеоконференция, цифровая образовательная платформа и т.д.).

В настоящее время применение в онлайн-образовании нейромаркетинговых методов и технологий в академической среде часто встречает сопротивление. Есть немало ученых (Vanja, 2019; Sieber, 2019), утверждающих, что нейромаркетинговые технологии следует подробно обсуждать в обществе на различных общественных площадках, а их использование на людях должно полностью осуществляться в соответствии с этическими принципами и правовыми нормами, разработанными с учетом прав человека и человеческого достоинства. Можно выразить согласие с этими специалистами, что существует острая потребность в междисциплинарных научных органах, таких как комитеты по этике, контролирующие исследования в отношении научных и этических ценностей непричинения вреда, благотворительности, автономии, конфиденциальности, права на не-прикосновенность частной жизни и защиты уязвимых групп.

Некоторые исследователи считают необходимым выделить особые задачи госрегулирования нейротехнологий, обозначив их специальным понятием «нейроэтика». В настоящее время в отношении нейротехнологий, рассматриваемых как «рискованные технологии» по факту реализуется подход «условного одобрения». Основные риски не выявлены, не доказана и эффективность применения нейромаркетинга (Брызгалина, 2021).

Результаты и обсуждения

Важный аспект изучаемой проблемы состоит в том, что применение нейромаркетинга никак не регламентировано законодательством многих стран, где для нейромаркетологов практически не существует этических и правовых барьеров. При этом современный нейромаркетинговый арсенал фактически состоит из различных видов биометрии, используемых для сканирования и измерения параметров эмоциональной активности потребителей. В частности, в некоторых странах СНГ существует проблема защиты биометрических персональных данных (БПД). В национальных правовых системах ряда стран не закреплен комплекс мер по их защите, который должен включать в себя: ответственность лиц, непосредственно осуществляющих их сбор, обработку, хранение; за ненадлежащее исполнение обязательств (правовое регулирование должно

учитывать в равной степени интересы как субъекта, так и оператора БПД), и т.д.

Еще одно обстоятельство состоит в том, что академическое сообщество еще не определилось даже с сущностью нейрообразования, нейропедагогики как научных категорий, их целями, задачами, предметом, методами, не говоря уже о методиках обучения. Например, С. Блейк и другие понимают нейропедагогику как интегрированную образовательную систему воспитания и обучения, основанную на достижениях нейронауки, а также как «высший современный этап классической педагогики» (Bleik, 2007).

С таким определением нельзя согласиться, поскольку от «классического» в нейропедагогике мало что остается, ученым еще только предстоит создать концепцию нейропедагогики. Кроме того, в данном случае необходимо различать педагогическую и воспитательную концепции. Педагогика – это область знаний, связанная с постижением целостной человеческой природы, это также основные идеалы, принципы и нормы организации учебного процесса. Воспитание – это социально значимый процесс по целенаправленному управлению формированием и развитием личности, сосредоточенный на каком-то исторически и культурно обусловленном идеале человека. Какой идеал человека предлагает сегодня нейропедагогика? Например, по мнению М.Р. Арпентьевой, цель «нейрообучения», как и цель «EdTech» («цифрового образования»), – «далнейшее закрепление в человеческом обществе представления о человеке как машине, «трудовом ресурсе», товаре, который создан для продажи и перепродажи, и включен в «естественные» процессы конкуренции с себе подобными (людьми), а также машинами и роботами» (Арпентьева, 2018).

Более приемлемым можно считать определение образовательной нейронауки (*educational neuroscience*) или нейрообразования, предложенное М. Феррари и Х. МакБрайдом (Ferrari, 2011), которые полагают, что эта наука сосредоточена на изучении нейробиологических механизмах обучения. По мнению С.А. Дудко, несмотря на отсутствие четкого консенсуса по определению термина «нейрообразование», есть общие точки соприкосновения, а именно: нейрообразование – это встреча педагогики и нейронаук (в первую очередь, речь идет о нейробиологии, нейрогенетике, нейрофизиологии). Нейрообразование направлено на повышение эффективности обучения благодаря знаниям о функционировании мозга человека (Дудко, 2020).

Полагаем, что нейрообразование можно рассматривать, как прикладную область нейронауки, использующую знания и данные о мозговой организации процессов и создания методик и технологий развития способностей подрастающего поколения и взрослых людей.

В ходе многочисленных дискуссий в академическом сообществе было указано, что специалисты по нейрообразованию должны учитывать различные исторические корни трех дисциплин. Так, учителя должны понимать, что даже если у них другие цели, чем те, которые характерны для образования, методы и процедуры психологии и нейробиологии одинаково полезны для организации учебно-педагогического процесса. Точно так же психологи должны признать информацию из области неврологии и образования, поскольку они одинаково ценные, несмотря на различия в методологии, а неврологи должны научиться оценивать качественные исследования. Это означает, что, если какие-то результаты будут приняты в новую дисциплину, педагоги, психологи и неврологи должны подтверждать свои гипотезы не только в своих собственных дисциплинах, но и по двум другим.

В методической литературе по данной теме можно найти планы уроков, предложения для семинаров или программы обучения, основанные на вышеизложенном, часто они финансируются государством. Однако, этим действиям не предшествовали достоверные научные исследования. Неизвестно, как влияет их использование на развитие детей.

Еще одна важная проблема – влияние контакта с новыми технологиями на поведение детей. Разные гипотезы относительно вышеизложенного являются частью многочисленных исследований. Но исследования последствий полученных результатов для системы образования по-прежнему отсутствуют. До сегодняшнего дня у учителей есть лишь небольшое количество стандартизованных инструментов для диагностики уровня развития или эффективности обучения детей в рамках нового направления. В школах или детских садах проводятся эксперименты и внедряются инновации без предварительных исследований, которые могли бы доказать эффективность их приложения. В Польше, к примеру, Министерство образования оборудовало учебные заведения системой биологической обратной связи. Сегодня это оборудование может использоваться в нейросканировании. Учителя активно интересуются публикациями в области нейробиологии. Их много, но научное

качество зачастую вызывает много возражений (Chojak, 2019).

Анализ различных мнений ученых разных стран показывает, что применение нейромаркетинга в образовании сопряжено также с этическими и правовыми проблемами, что и обуславливает либо скептическое, либо настороженное отношение части представителей академического сообщества к его использованию в онлайн-образовании. Но положительные практические примеры применения нейромаркетинга в образовании существуют, что вселяет оптимизм в отношении создания новых методик и практик онлайн-обучения. Одним из первых успешных экспериментов можно считать исследование, проведенное в 1999 году американским профессором Джерри Залтманом (Zaltman, 2000), который разработал общую методику нейромаркетинга, запатентованную впоследствии как «Метод извлечения метафор Залтмана» (Zaltman Metaphor Elicitation Method или ZMET).

Заместитель декана по образовательным вопросам Педагогической школы Джонса Хопкинса, М. Хардиман подчеркивает важность диалога между учителями и исследователями в области образования и нейробиологии в разработке новых образовательных проектов (Site materials “Johns Hopkins School of education”, 2021).

Большое внимание нейробиологии уделяется в образовании во Франции, Канады (Dudko, 2017), Великобритании (Kurdyumova, 2018).

Определенные достижения в рассматриваемой области есть и в России. Так, М.Ю. Абабкова и В.Л. Леонтьева (2017) считают, что особого внимания заслуживают контрольно-измерительные учебные материалы, которые могут быть оценены с позиций студенческого восприятия.

М.Ю. Абабкова и Н.К. Розова (2020) исследовали возможности использования технологии айтреинга в педагогических исследованиях для получения объективных данных о восприятии студентами учебной информации и материалов, эффективности методических онлайн- и офлайн-материалов, о процессах взаимодействия студентов в ходе обучения и во внеаудиторной деятельности.

В.Л. Леонтьева и Е.Б. Ларссон (2017) рассмотрели возможности применения метаморфной модели Дж. Залтмана для изучения отношения студентов Санкт-Петербургского политехнического университета, расширив тем самым представления о психосемантических методах исследования бренда СПбПУ.

Т.С. Широмова с коллегами (Sheromova et al., 2020) провела психолого-педагогическую диагностику и экспертное наблюдение для определения доминирующего полушария мозга, перцептивного обучения, уровня когнитивных навыков. На основе этих данных формируется матрица внутренних ресурсов – таблица, содержащая следующую информацию: имя и фамилия студента; доминантное полушарие (левое, правое); восприятие стиля обучения (слуховой ученик, визуальный ученик, кинестетик); уровень когнитивных навыков (низкий, средний, высокий); общие навыки обучения; навыки логического мышления; навыки решения проблем.

Основываясь на имеющимся опыте и эмпирических исследованиях, которые проводятся в разных странах, было обнаружено, что наиболее эффективное использование нейропедагогики было в трех разделах: нейропедагогика элемента мозга, нейропедагогика элемента тела и нейропедагогика элемента разума. Иерархия обучения зависит от предварительных знаний о функциях мозга, поэтому начались обсуждения именно с мозга. Тело и его органические процессы стали следующим шагом в обучении, чтобы понять связи между иннервацией и контролем. Но в настоящее время не все области нейрообучения полностью развиваются, так как нет четкого понимания того, как мозг и тело охватывают физику разума.

Наряду с этим, прошедшие годы исследований в данной сфере позволяют сделать три общих наблюдения. Во-первых, преподаватели находятся в поиске новых точек зрения, которые помогают им интерпретировать то, что происходит в их аудиториях. Во-вторых, научное знание о мозге меняет убеждения преподавателей и их поведение. В-третьих, наука о мозге предлагает иной язык и понимание того, что было в компетенции преподавателей ранее и что будет в будущем. Образовательным школам и педагогическому образованию в целом необходимо включить курс науки о мозге в свои программы подготовки учителей.

Но бессистемное и необдуманное внедрение зарубежных методик в практику отечественной средней или высшей школы нецелесообразно, так как учителям не свойственно глубоко изучать научную литературу об исследованиях мозга, тем более, что такая литература обычно не помещается в открытом доступе. Учителя, как правило, получают информацию из вторых и третьих рук (от того и существует столько ней-

ромифов), учась от докладчика, который, возможно, учился у другого докладчика или прочел несколько книг, написанных для непрофессиональной аудитории. В связи с этим, одну из фундаментальных проблем в области использования методов, методик и инструментария нейромаркетинга в сфере онлайн-образования Казахстан мы усматриваем в слабости науки нейромаркетинга и нейробиологии, ориентированных на образовательную сферу. Если педагогика и psychology как области научных знаний развиты в республике достаточно хорошо, а онлайн-образование уже практически вошло в практику университетов и организаций дополнительного образования, то специалист-нейромаркетолог или специалист-нейробиолог, имеющий психолого-педагогическую подготовку, – большая редкость. Отечественная высшая школа не занимается подготовкой таких специалистов. Между нейромаркетингом, нейробиологией и образованием, включая программы магистратуры и докторантуры, нет «моста» передачи знаний и практик, отечественных исследований на данные темы практически нет, за исключением отдельных научных публикаций, отсутствует концепция подготовки образовательного нейромаркетолога и нейробиолога, а также примеры потенциального профессионального развития в сфере образования на основе нейронаук вообще. Казахстану нужны эмпирические исследования и практики реформирования образования в целях сокращения разрыва научных достижений в данной научной области с ведущими научными центрами и университетами, нужна разработка нормативов и методик применения нейромаркетинга в образовании в целом и онлайн-образовании, в частности, нужна финансовая поддержка государства для проведения нейромаркетинговых исследований, нужен общественный диалог по нейроэтическим проблемам, который бы прояснил для общественности многие вопросы применения нейромаркетинга в образовании.

Заключение

Таким образом, в мировой практике накоплен определенный положительный опыт использования нейромаркетингового подхода в образовании, но методики и практики нейромаркетинга еще не настолько апробированы и имплементированы в сферу образования. В ходе исследования нейромаркетинга в онлайн-образовании были получены следующие результаты: на основе анализа научных публикаций

уточнен понятийно-терминологический аппарат новой научной дисциплины, свидетельствующий о ее междисциплинарном характере и экспериментально-исследовательском содержании; сформулировано понятие нейромаркетинга как подраздела нейроэкономики; показаны особенности и возможности комбинирования методов «классических» маркетинговых исследований и нейромаркетинговых исследований; дано определение нейрообразования; выявлены проблемы и перспективы нейромаркетинга в онлайн-образовании. В частности, установлено, что нейро-

науки в образовании, несомненно, могут быть полезны для понимания вопросов, связанных со структурой образовательной среды. Но методики и практики обучения должны быть научно обоснованы и апробированы специалистами в данной области знаний и предпочтительно в Казахстане.

Главный вывод подтвердил исходную гипотезу исследования: нейромаркетинг не является настолько сформировавшейся научной дисциплиной для широкого применения в онлайн-образовании.

Литература

- Фрейд З. Психология бессознательного / пер. с нем. Г. В. Барышниковой, – М.: Изд-во АСТ: Хранитель, 2007. – 605 с.
- Абабкова М.Ю., Леонтьева В.Л. Нейромаркетинг в образовании: возможности и вызовы новых технологий // Конфликтология. – 2016. – № 1. – С. 221-242.
- Блюм Ф., Лейзерсон А., Хофтедтер Л. Мозг, разум, поведение, – М.: Мир, 1988. – 248 с.
- Дорогина О. И. Нейрофизиология: учебное пособие / М-во науки и высш. образования Рос. Федерации, Урал. федер. Университет. – Екатеринбург: Изд-во Урал. ун-та, 2019. – 100 с.
- Николлс Дж., Мартин А., Валлас Б., Фукс П. От нейрона к мозгу. – М.: Едиториал УРСС, 2003. – 672 с.
- Пирацов М.А., Иллариошкин С.Н., Танашиян М.М. Нейронауки и общество в XXI веке: интеграция фундаментальных и клинических исследований, Научное издание международного уровня: Мировая практика подготовки и продвижения публикаций: материалы 6-й междунар. науч.-практич. конф. (Москва, 18–21 апреля 2017 г.). – Екатеринбург: УрФУ им. первого Президента России Б.Н. Ельцина, 2017. С. 104–110. DOI: 10.24069/2017.978-5-7996-2227-5.17
- Абабкова М. Ю. Технологии нейромаркетинга в образовании: монография. – М.: Фонд развития конфликтологии, 2017. – 242 с.
- Lewis D. Neuromarketing in action: How to penetrate the brain of a buyer, Publisher: Mann, Ivanov and Ferber, 2015. – 304 pp.
- Lee N., Broderick A. J., Chamberlain L. What is “neuromarketing”? A discussion and agenda for future research // International Journal of Psychophysiology. – 2007. – vol. 63. – no 2. – pp. 199–204. DOI: 10.1016/j.ijpsycho.2006.03.007
- Линдстром М. Buyology: увлекательное путешествие в мозг современного потребителя / Пер. с англ. – М.: Эксмо, 2009. – 240 с.
- Hubert M., and Kenning P. A Current Overview of Consumer Neuroscience // Journal of Consumer Behaviour. – 2008. – vol. 7, no 4–5, pp. 272–292. DOI:10.1002/cb.251
- Marci C. D. Minding the gap: The evolving relationships between affective neuroscience and advertising research// International Journal of Advertising. – 2008. – vol. 27. – no 3. – Pp. 473-475.
- Javor A., Koller M., Lee N., Chamberlain L., and Ransmayr G. Neuromarketing and Consumer Neuroscience: Contributions to Neurology // BMC Neurology. – 2013. – vol. 13. – no 1. DOI:10.1186/1471-2377-13-13
- Шиллер Р. Дж. Нarrативная экономика и нейроэкономика // Финансы: теория и практика. – 2018. – Том 2. – № 1. – С. 64–91. DOI: 10.26794/2587-5671-2018-22-1-64–91
- Ariely D., & Berns G. S. Neuromarketing: the hopeand hype of neuroimaging in business // Nature Reviews Neuroscience. – 2010. – vol. 11. – no 4. – pp. 284-292.
- Hubert M., and Kenning P. A. Current Overview of Consumer Neuroscience // Journal of Consumer Behaviour. – 2008. – Vol. 7. – no 4–5. – pp. 272–292. DOI:10.1002/cb.251.
- Fisher C.E., Chi L., Klitzman R. Defining neuromarketing: Practices and professional challenges // Harvard Review of Psychiatry. – 2010. – vol. 18. – no 4. – pp. 230–237. DOI: 10.3109/10673229.2010.496623.
- Lee N., Broderick A. J., Chamberlain L. What is “neuromarketing”? A discussion and agenda for future research // International Journal of Psychophysiology. – 2007. – vol. 63. – no 2. – pp. 199–204. DOI: 10.1016/j.ijpsycho.2006.03.007
- Senior C., Lee N. A manifesto for neuromarketing science, Journal of Consumer Behaviour. – 2008. – vol. 7. – no 4–5. – pp. 263–271. DOI: 10.1002/cb.250
- Green, P.E., Tull, D.S. and Albaum, G. Research For Marketing Decisions, 5th edition, Prentice-Hall, 1993.
- Banja J. Ethical Perspectives on Neuromarketing: An Interview With Will Allred // AJOB Neurosci. – 2019. – vol. 10. – no 2. – pp. 71-74. DOI: 10.1080/21507740.2019.1618619.
- Sieber A. Souled out of rights? – predicaments in protecting the human spirit in the age of neuromarketing. // Life Sci Soc Policy. – 2019. – vol. 15. – no 1. DOI: 10.1186/s40504-019-0095-4.
- Брызгалина Е. Нейротехнологии и образование: социогуманитарные проблемы, 2021; URL: <https://ntinews.ru/blog/publications/neyrotehnologii-i-obrazovanie-sotsio-gumanitarnye-problemy.html> (дата обращения 20.03.2021).

Bleik S., Peip S. and Choshanov M. A. Using the achievements of neuropsychology in US pedagogy, Moscow: Scientific Digital Library PORTALUS.RU; October 24, 2007; URL: https://portalus.ru/modules/shkola/rus_readme.php?subaction=showfull&id=1193232472&archive=1196815145&start_from=&ucat=& (дата обращения: 22.03.2021).

Арпентьева М. Р. Общество, основанное на знаниях, его институты и тенденции // Экономика знаний: инновационная экосистема и новая индустриализация региона: Материалы III Всероссийской научной конференции по инноватике /Науч. ред. В.В. Ермоленко. – Краснодар, 2018. – С. 3-12.

Ferrari M., McBride H. Mind, brain, and education: the birth of a new science // LEARNing landscapes (LEARN). – 2011. – Vol. 5. – no 1. – Pp. 85-100.

Дудко С.А. Этапы становления и тенденции развития нейрообразования в мире // Гуманитарные исследования // Педагогика и психология. – 2020. – № 2. – С. 9-18.

Chojak M. Neuropedagogy as a scientific discipline: interdisciplinary description of the theoretical basis for the development of a research field, Project: Neuropedagogy as a scientific field, February 2019. DOI:10.5281/zenodo.1474341

Zaltman G., Kosslyn S.M. Neuroimaging as a marketing tool. USPTO, ed. (United States), 2000.

Site materials "Johns Hopkins School of education", 2021; URL: <http://education.jhu.edu/research/neuro-education-initiative/> (дата обращения 30.03.2021).

Dudko A. Neuro studies in the pedagogy of developed French-speaking countries in the context of comparative research in the field of education // Scientific mechanisms for solving problems of innovative development. – 2017. – Part 3. – pp. 68-72.

Kurdyumova M. Neuroscience Applications in the UK Education: Verification Trial // Methodological guidelines for the development of modern scientific and didactic thought, 2017. – Pp. 89-95.

Абабкова М.Ю., Леонтьева В.Л. Применение метаморфной модели Дж. Залтмана (ZMET) для изучения отношения студентов к университету, кафедре и специальности // Маркетинг в России и за рубежом. – 2017. – Том 4. – № 120. – С. 18–27.

Абабкова М.Ю., Розова Н.К. К вопросу о месте технологии айтреккинга в российской высшей школе // Известия Волгоградского государственного педагогического университета. – 2020. – Том 3. – № 46. – С. 44-48.

Леонтьева В.Л., Ларссон Е.Б. Нейромаркетинговые исследования рекламных компаний высших учебных заведений на примере СПбПУ // В сборнике: Технологии PR и рекламы в современном обществе. Материалы XII Всероссийской научно-практической конференции с международным участием / Под ред. И.Р. Тростинской, 2017. – С. 84-90.

Sheromova T.S., Khuziakhmetov A.N., Kazinets V.A., Sizova Z.M., Buslaev S.I., Borodianskaia E.A. Learning Styles and Development of Cognitive Skills in Mathematics Learning // EURASIA Journal of Mathematics, Science and Technology Education. – 2020. – 16(11). – em1895. <https://doi.org/10.29333/ejmste/8538>

References

- Ababkova M. Yu. (2017) Tekhnologii nejromarketinga v obrazovanii: monografiya [Technologies of neuromarketing in education: monograph], Moscow: Conflictology Development Fund, 242 pp.
- Ababkova M.Yu., Leontyeva V.L. (2016) Nejromarketing v obrazovanii: vozmozhnosti i vy'zovy' novy'kh tekhnologij [Neuromarketing in Education: Opportunities and Challenges of New Technologies], Conflictology, No. 1, pp. 221-242.
- Ababkova M.Yu., Leontyeva V.L. (2017) Primenenie metamorfnoj modeli Dzh. Zaltmana (ZMET) dlya izucheniya otnosheniya studentov k universitetu, kafedre i speczial'nosti [Application of J. Zaltman's metamorphic model (ZMET) to study the attitude of students to the university, department and specialty], *Marketing in Russia and abroad*, Volume 4, No. 120, pp. 18–27.
- Ababkova M.Yu., Rozova N.K. (2020) K voprosu o meste tekhnologii ajtrekinga v rossijskoj vy'sshej shkole [On the question of the place of eye tracking technology in Russian higher education], *Izvestiya Volgograd State Pedagogical University*, Vol. 3, No. 46, pp. 44-48.
- Ariely D., & Berns G. S. (2010) Neuromarketing: the hope and hype of neuroimaging in business, *Nature Reviews Neuroscience*, vol. 11, no.4, pp. 284-292.
- Arpentieva M.R. (2018) Obshhestvo, osnovannoe na znaniyah, ego instituty' i tendenczii, E'konomika znanij: innovaczionnaya e'kosistema i novaya industrializacija regiona, Materialy' III Vserossijskoj nauchnoj konferenczii po innovatike [A society based on knowledge, its institutions and trends, Knowledge economy: an innovative ecosystem and new industrialization of the region, Proceedings of the III All-Russian Scientific Conference on Innovation], Krasnodar, pp. 3-12.
- Banja J. (2019) Ethical Perspectives on Neuromarketing: An Interview With Will Allred, *AJOB Neurosci*, vol. 10, no.2, pp. 71-74. DOI: 10.1080 / 21507740.2019.1618619.
- Bleik S., Peip S. and Choshanov M. A. (2007) Using the achievements of neuropsychology in US pedagogy, Moscow: Scientific Digital Library PORTALUS.RU; October 24; URL: https://portalus.ru/modules/shkola/rus_readme.php?subaction=showfull&id=193232472&archive=1196815145&start_from=&ucat=& (date of access: 22.03.2021).
- Blum F., Leiserson A., Hofstedter L. (1988) Mozg, razum, povedenie [Brain, mind, behavior], Moscow: Mir, 248 p.
- Bryzgalina E. (2021) Nejroteknologii i obrazovanie: socio-gumanitarny'e problemy' [Neurotechnologies and education: socio-humanitarian problems]; URL: <https://ntinews.ru/blog/publications/nejroteknologii-i-obrazovanie-sotsio-gumanitarnye-problemy.html> (date of access 03/20/2021).
- Chojak M. Neuropedagogy as a scientific discipline: interdisciplinary description of the theoretical basis for the development of a research field, Project: Neuropedagogy as a scientific field, February 2019. DOI:10.5281/zenodo.1474341
- Dorogina OI (2019) Nejrofiziologiya [Neurophysiology: textbook], M-in science and higher. education Ros. Federation, Ural. Feder. University, Yekaterinburg: Ural University Publishing House, 100 pp.

- Dudko A. (2017) Neuro studies in the pedagogy of developed French-speaking countries in the context of comparative research in the field of education, *Scientific mechanisms for solving problems of innovative development*, Part 3, pp. 68-72.
- Dudko S.A. (2020) E'tapy' stanovleniya i tendencii razvitiya neyroobrazovaniya v mire [Stages of formation and development trends of neuroeducation in the world], *Humanitarian research. Pedagogy and Psychology*, No. 2, pp. 9-18.
- Ferrari M., McBride H. (2011) Mind, brain, and education: the birth of a new science, *LEARNING landscapes (LEARN)*, Vol. 5, no.1, pp. 85-100.
- Fisher C.E., Chi L., Klitzman R. (2010) Defining neuromarketing: Practices and professional challenges, *Harvard Review of Psychiatry*, vol. 18, no.4, pp. 230-237. DOI: 10.3109 / 10673229.2010.496623.
- Freud Z. (2007) Psikhologiya bessoznatel'nogo [Psychology of the unconscious] / per. with him. G.V. Baryshnikova, Moscow, AST Publishing House: Keeper, 605 pp.
- Green P.E., Tull D.S. and Albaum G (1993), Research For Marketing Decisions, 5th edition, Prentice-Hall.
- Hubert M., and Kenning P. A (2008) Current Overview of Consumer Neuroscience, *Journal of Consumer Behavior*, vol. 7, no 4-5, pp. 272-292. DOI: 10.1002 / cb.251
- Hubert M., and Kenning P. A. (2008) Current Overview of Consumer Neuroscience, *Journal of Consumer Behavior*. Vol. 7, no 4-5, pp. 272-292. DOI: 10.1002 / cb. 251.
- Javor A., Koller M., Lee N., Chamberlain L., and Ransmayr G. (2013) Neuromarketing and Consumer Neuroscience: Contributions to Neurology, *BMC Neurology*, vol. 13, no 1. DOI: 10.1186 / 1471-2377-13-13
- Kurdyumova M. (2018) Neuroscience Applications in the UK Education: Verification Trial, *Methodological guidelines for the development of modern scientific and didactic thought*, pp. 89-95.
- Lee N., Broderick A. J., Chamberlain L. (2007) What is “neuromarketing”? A discussion and agenda for future research, *International Journal of Psychophysiology*, vol. 63, no.2, pp. 199-204. DOI: 10.1016 / j.ijpsycho.2006.03.007
- Lee N., Broderick A. J., Chamberlain L. (2007) What is “neuromarketing”? A discussion and agenda for future research, *International Journal of Psychophysiology*, vol. 63, no.2, pp. 199-204. DOI: 10.1016 / j.ijpsycho.2006.03.007
- Leontyeva V.L., Larsson E.B. (2017) Nejromarketingovy'e issledovaniya reklamnykh kompanij vy'sshikh uchebnykh zavedenij na primere SPBPU [Neuromarketing research of advertising companies of higher educational institutions on the example of SPBPU], In the collection: PR and advertising technologies in modern society. *Materials of the XII All-Russian Scientific and Practical Conference with International Participation*, Ed. I.R. Trostinskaya, pp. 84-90.
- Lewis D. (2015) Neuromarketing in action: How to penetrate the brain of a buyer, Publisher: Mann, Ivanov and Ferber, 304 pp.
- Lindstrom, M. (2009) Buyology: A Fascinating Journey into the Brain of the Modern Consumer, Moscow: Eksmo, 240 pp.
- Marci C. D. (2008) Minding the gap: The evolving relationships between affective neuroscience and advertising research, *International Journal of Advertising*, vol. 27 no 3, pp. 473-475.
- Nicholls J., Martin A., Wallas B., Fuchs P. (2003) From neuron to brain, Moscow: Editorial URSS, 672 pp.
- Piradov M.A., Illarioshkin S.N., Tanashyan M.M. (2017) Nejronauki i obshhestvo v XXI veke: integraciya fundamental'nykh i klinicheskikh issledovanij, Nauchnoe izdanie mezhdunarodnogo urovnya: Mirovaya praktika podgotovki i prodvizheniya publikacij [Neurosciences and Society in the XXI Century: Integration of Basic and Clinical Research, Scientific publication of the international level: World practice of preparation and promotion of publications]: materials of the 6-th international. Scientific and practical conf. (Moscow, April 18-21, 2017), Yekaterinburg: UrFU im. the first President of Russia B.N. Yeltsin, pp. 104–110. DOI: 10.24069 / 2017.978-5-7996-2227-5.17
- Schiller R. J. (2018) Narrativnaya e'konomika i nejroe'konomika [Narrative Economics and Neuroeconomics], *Finance: Theory and Practice*, Volume 2, No. 1, pp. 64–91. DOI: 10.26794 / 2587-5671-2018-22-1-64-91
- Senior C., Lee N. (2008) A manifesto for neuromarketing science, *Journal of Consumer Behavior*, vol. 7, no 4-5, pp. 263-271. Doi: 10.1002 / cb.250
- Sheromova T.S., Khuziakhmetov A.N., Kazinets V.A., Sizova Z.M., Buslaev S.I., Borodianskaia E.A. Learning Styles and Development of Cognitive Skills in Mathematics Learning // EURASIA Journal of Mathematics, Science and Technology Education. – 2020. – 16(11). – em1895. <https://doi.org/10.29333/ejmste/8538>
- Sieber A. (2019) Souled out of rights? – predicaments in protecting the human spirit in the age of neuromarketing, *Life Sci Soc Policy*, vol. 15, no 1. DOI: 10.1186 / s40504-019-0095-4.
- Site materials “Johns Hopkins School of education” (2021); URL: <http://education.jhu.edu/research/neuro-education-initiative/> (date of access 03/30/2021).
- Zaltman G., Kosslyn S.M. (2000) Neuroimaging as a marketing tool. USPTO, ed. (United States).

A.M. Nurgazina¹ , R.D. Doszhan^{2*} , A. Sabidullina² 

¹Almaty Management University, Kazakhstan, Almaty

²Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: rdd2011@mail.ru

NEW FINANCIAL TECHNOLOGIES: NEW OPPORTUNITIES AND NEW CHALLENGES OF THE XXI CENTURY

Financial technology, or "Fintech", is a sphere comprising from firms which are related to technology, and work in order to create a competitive environment for existing financial companies, and to create new services in the markets.

Fintech is created in order to offer new convenient solutions in the financial environment. On the one hand, these innovations work and bring high profits to the creators. Fintech provides an opportunity for renewed activity in underdeveloped markets that are less attractive to investors, especially in today's environment (for example, money transfers).

On the other hand, such a drive motivates to create innovations in the financial markets. Organizations built on these models are now at the forefront of the modern technologies in finance. The actual reason of this article is to find and show the nature of the modern concept, trends, and challenges for new financial technologies in Kazakhstan and abroad.

The article discusses the financial technologies concepts and their impact on to the economy; analyzes the main indicators of financial technology development in Kazakhstan mostly in the banking sector. The article explores the theoretical and methodological foundations of modern Fintech process based on the analysis of relevant works in this field of study. Issues of modern references, magazines, and Internet resources were used for the research.

The theoretical and practical significance of this work determines a wider range of disclosure of the basic conceptual apparatus and the search for modern ways to use the results in the activities of various institutions for the development of measures to improve them.

Key words: financial technologies, digital technologies, mobile wallets, P2P.

А.М. Нургазина¹, Р.Д. Досжан^{2*}, А. Сабидуллина²

¹Алматы Менеджмент Университеті, Қазақстан, Алматы қ.

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

*e-mail: rdd2011@mail.ru

Жаңа қаржылық технологиялар: ХХІ ғасырдың жаңа мүмкіндіктері мен жаңа сын-қатері

Каржылық технологиялар немесе «Финтех» – бұл қаржылық қызметтер нарығында банктер мен дедалдар ұсынатын классикалық экономикалық үйімдармен бәсекелестік жасау үшін технологиялар мен инновацияларды құратын немесе/және қолданатын фирмалардан тұратын сала.

Финтех қаржы ортасында жаңа ыңғайлы шешімдерді ұсыну үшін құрылған. Бір жағынан, бұл инновациялар жұмыс істейді және жасаушыларға жоғары пайдада әкеледі. Финтех инвесторлар үшін әсіресе қазіргі жағдайда (мысалы, ақша аударымдары) онша тартымды емес дамымаған нарықтарда қызметті қайта бастауға мүмкіндік береді.

Екінші жағынан, мұндай драйв қаржы нарықтарында инновацияларды құруға ынталандырады. Осы модельдерге негізделген үйімдар бүгінде ең жаңа технологиялардың алдыңғы қатарында. Осы мақаланың мақсаты жаңа тұжырымдаманың мәнін ашу және Қазақстанда және шет елдерде жаңа қаржылық технологиялардың алдында тұрған жаңа үрдістер мен сын-тегеуіндерді анықтау болып табылады.

Мақалада қаржылық технологиялар үйімдары және олардың экономиканың дамуына әсері қарастырылады, банктік сектор мысалында Қазақстандағы қаржылық технологиялардың даму көрсеткіштері талданады. Мақалада осы зерттеу саласындағы тиісті жұмыстарды талдау негізінде Финтех процесінің теориялық және әдіснамалық негіздері зерттеледі. Жұмыста қазіргі әдебиеттің мерзімді басылымдары, журналдар мен интернет-ресурстар пайдаланылды.

Жұмыстың теориялық және практикалық маңыздылығы концептуалды аппаратты және зерттеу барысында алынған нәтижелерді әртүрлі мекемелердің қызметін жақсарту шараларын өзірлеу үшін пайдалану мүмкіндігін кеңінен ашудан тұрады.

Түйін сөздер: қаржылық технологиялар, жаңа сын-қатері, сандық технологиялар, мобиЛЬДІ әмбияндар, Р2Р.

А.М. Нургазина¹, Р.Д. Досжан^{2*}, А. Сабидуллина²

¹Алматы Менеджмент Университет, Казахстан, г. Алматы

²Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Казахстан, г. Алматы

*e-mail: rdd2011@mail.ru

Новые финансовые технологии: новые возможности и новые вызовы XXI века

Финансовые технологии, или «Финтех», – это отрасль, состоящая из фирм, которые создают или/и используют технологии и инновации для конкуренции с классическими экономическими организациями, представленными банками и посредниками на рынке финансовых услуг.

Финтех создан для того, чтобы предлагать новые удобные решения в финансовой среде. С одной стороны, эти инновации работают и приносят создателям высокую прибыль. Финтех предоставляет возможность для возобновления деятельности на слаборазвитых рынках, которые менее привлекательны для инвесторов, особенно в современных условиях (например, денежные переводы).

С другой стороны, такой драйв мотивирует к созданию инноваций на финансовых рынках. Организации, построенные на этих моделях, сегодня находятся на переднем крае новейших технологий. Целью данной статьи является раскрытие сущности новой концепции и выявление новых тенденций и вызовов, стоящих перед новыми финансовыми технологиями в Казахстане и зарубежных странах.

В статье рассматриваются понятия финансовых технологий и их влияние на развитие экономики, анализируются показатели развития финансовых технологий в Казахстане на примере банковского сектора. В статье исследуются теоретико-методологические основы Финтех-процесса на основе анализа соответствующих работ в данной области исследований. В работе использовались периодические издания современной научной литературы, журналы и интернет-ресурсы.

Теоретическая и практическая значимость работы заключается в более широком раскрытии понятийного аппарата и возможности использования результатов, полученных в ходе исследований, в деятельности различных учреждений для разработки мероприятий по совершенствованию их деятельности.

Ключевые слова: финансовые технологии, новые вызовы, цифровые технологии, мобильные кошельки, Р2Р.

Introduction

Currently, the main task for the state is to develop an economy that will be able to generate innovations and sustainable growth. Last decade our economy has been significantly influenced by technological revolution, including the introduction of new financial technologies on the financial market.

Recently the President Kassym-Jomart Tokayev in his Message (State, 2019) to the citizens of our state identified the main factors of global progress among them “The knowledge Economy”, increasing of productivity, innovations, introduction of artificial intelligence. This shows that in coming years ensuring the full evolution of marketplace and specific strong mechanisms with a stabilizing activity of the state becomes a top priority. So it

is necessary to be able to assess rapidly changing environmental conditions in order to find ways to develop with minimal costs. In these circumstances, it is very important for the companies' owners and top managers to understand the importance of introducing new financial technologies and the influence of digitalization of the economy.

In work of Boyko et al., (Boyko et al., 2017) The definition of the digital economy is presented as a set of certain types of activities based on digital technologies, and a specific infrastructure for their functioning. Urmantseva (2017) also understands digital technologies as technologies that are inextricably linked to the creation, collection, processing, storage and transmission of information based on special digital systems and notes that within these economic conditions, the business model and the value-added model are undergoing a

transformation, while increasing the importance of an individual approach to product formation.

In the foreign literature, the authors found Ziegler's definition of the digital economy as a worldwide network of economic activity, commercial transactions and professional interactions that are provided by information and communication technologies (ICT) (Ziegler, 2017).

According to Arenkov (2018), digital transformation sets the conditions for creating changes in management. In these conditions, directors (or managers) face new challenges, and in general, all this affects the business environment. For example, Top management takes on special functions that are related to the management of Information technology. But, it should be noted that in the digital economy, data is transferred to the assets of the organization, and in some cases it is the only asset (for example, Uber). All this expands the powers and responsibilities that the management process covers. Gadasina et al. (2017) noted that in this example, it is very important to combine the work of companies and IT management. The process of digitalization has not bypassed the financial services market. At the present time has been actively developed new financial technologies as an element of digitalization.

New financial technologies are currently transforming the form in which existing financial products and services are offered to customers. We should not underestimate the ability of traditional market participants to assimilate innovative ideas, but we are seeing a truly revolutionary transformation in the financial sector. At the same time, such transformations will be most active in the near future in the consumer banking and payments sectors (where revolutionary changes are already being observed), followed by insurance and asset management.

As noted in global foreign studies (Global fintech, 2016), FinTech is an actively developing sector in the field of finance and information technology, where startups and market participants create innovative approaches.

Effective financial policy under the influence of modern trends plays a significant role in shaping the prerequisites for ensuring the effectiveness of management. In our case, the digitalization of the economy with new financial technology.

Using digital technologies such as artificial intelligence, blockchain and big data analytics, FinTech start-ups develop, test and deliver a wide range of innovative financial services like digital payment solutions, securing them new opportunities and dis-

rupting the course of traditional banking (Lee and Shin, 2018). However, FinTech start-ups face barriers to development due to the high cost of compliance and a lack of regulatory knowledge (Arner et al., 2015; Haddad and Hornuf, 2018; IOSCO, 2017; UNSGSA et al., 2019), potentially leading to firm failure and disruption in financial markets (Pai, 2017).

The authors of this article assess new types of financial technologies, give their conceptual framework and reflect the spread of technologies in the financial sector abroad and in the Republic of Kazakhstan. In addition, the authors offer some strategic solutions as a response to this constantly changing environment.

In addition, the relevance of this study is due to the following important gaps in previous systematic reviews of the literature:

1) none of the studies was devoted to identifying an indicator of the effectiveness of the use of fintech tools in Central Asian countries;

2) none of the studies has comparative analysis to identify a leading player in this field in Central Asia.

This study attempts to fill in these gaps. The object of the research is the development of new financial technologies. This paper aims to elaborate comparative review is to study the scientific foundations of the need for a new direction-Fintech, focused on the accelerated and effective development of business processes, to identify new Fintech trends in the Republic of Kazakhstan and a comparative analysis of their effectiveness, as well as to reflect the level of support from the state. The objectives of the comparative review are:

1) identify and compare trends in the development of scientific areas of modern fintech tools;

2) identify and compare the effectiveness of Fintech implementation based on the Global Innovation Index of Central Asian Countries;

3) identify the distinctive features inherent in Fintech in the Republic of Kazakhstan, focused on the development of business processes in the financial sector.

Methodology

The methodological basis of the research is the fundamental research of foreign and Kazakh authors in the field of digital economy, digitalization of the banking sphere and financial innovations development. The governmental Program "Digital Kazakhstan-2020", as well as reports of the Government and International data

in the field of realization of creation of modern financial technologies, the experience of Western Europe in implementing digital economy programs. The article also discusses the wide expansion of the FinTech market in the national economy. The analysis tool is statistical research of the financial market. The central result is the determination of the modern global trends in the financial technologies development. The next stage of the study examines the main directions of financial technologies along with new challenges and opportunities for the economic entities' development.

The article uses general scientific methods of synthesis and analysis, systematization, generalization, induction and deduction.

The analysis assesses the transition of Kazakhstan's economic entities to the digital platform and, in general, the consumer's readiness for the expected changes.

While some research has focused only on the description of differences, other work has sought to how the development of modern technology of the state factional environment and their advisability.

Scientific research, as well as global data, confirms that Fintech services provide increased personalization, flexibility, and ease of financial service delivery (PWC Report, 2017), which in turn leads to increased productivity, profitability, and availability of financial services (EY, 2016). The scope of Fintech services has now expanded beyond e-banking and the digitalization of traditional financial services. Currently, the financial services industry is focused on the consumer perspective to successfully develop and implement innovative technologies to meet the financial and user needs. Fintech services have the potential to increase efficiency, reduce risk, and promote inclusive growth (RBI Report, 2018). In addition, these technological innovations can significantly affect the traditional business models of the highly regulated financial services industry to provide a differentiated customer experience (Leong et al., 2017).

Big4 companies and the state program "Digital Kazakhstan" (Digital Kazakhstan, 2018), where the impact of financial technologies on the economy was fully reflected in a digital format, thanks to which we can speak of a sufficiently large impact and changes in financial market.

After carefully analyzing of various academic sources, the empirical basis of the study consists of the most valuable recourses: Fintech related reports of the BIG4 companies; International Monetary Fund and World Bank has a practical meaning, interest and relevance for the studies; reports of

National Bank of Kazakhstan and Astana International Financial Centre and state program "Digital Kazakhstan-2020".

The research results can be used in perfect conjunction to other studies to agree or even oppose modern views regarding the running of the Fintech and economies. This publication looks at all aspects of the research and pays special attention to key issues.

Below we will try to show the essence and causes of the emergence of financial technologies, paying special attention to focus on new types of financial technologies within the framework of the coexistence of the traditional financial sector and Fintech. Being limited by the scope of the article, we consider mainly banks as representatives of the traditional financial sector, although the main theses we put forward are also true for others traditional financial structures.

Literature Review

The article consists from primary works of overseas authors in the scope of information technology, digitalization and financial technology. The authors relied on data from the state program "Digital Kazakhstan-2020", foreign and domestic experience of digitalization of the financial sector in the analysis.

With the general growth of economic function on the improvement of modern technology of the world in many academic fields, it is hardly surprising that the relationship between technology and the economy of the world has attracted considerable attention in recent years. Some aspects of technological and digital development are considered in the research of the domestic authors as Doszhan, R., Nurmagambetova, A. Pukala, R. Omar and A. Sabidullina (Doszhan, 2020).

The main challenges and perspective view of the process of digitalization of the economic sphere of Kazakhstan are considered. In contrast to numerous publications on this topic, article examines the influence of digitalization on economy and assessment of the success of adaptation to Kazakhstan conditions. The article includes data from foreign studies on the development of digitalization Arner & Barberis, C.Ray, G. Lodge, H.Zhang, J.Jegher and etc.

From the viewpoint of Khan H. (Khan, 2011), digitalization of economic mode can be characterized as the state of the most rational use of data economic indicators, liquidness and solvency, repay on capital, within its limits». Moreover,

we can agree with the Scientist J. Klomp (Klomp et.al., 2011), who believe that digitalization of financial process stand in for a state of the enterprise that allows expanding financial solvency and stability, and liquidity of the economic subjects in the long run and satisfies the requires of the enterprise in financial process for the sustainable development certain adequate economic autonomy allows resisting certain risks and threats, where economic damage to the enterprise, or undesirable change in the structure of capital.

Results and Discussion

The development processes and influence of Fintech on the financial market: overseas

“Financial innovation” as a new definition in finance is much broader. Of course, the term “digital economy” includes innovations in the field of finance. From the overseas sources about the Fintech, it is defining as:

The US Financial Stability Board (FSB, 2017) defined FinTech as financial technological innovation resulting in new business models, applications, processes or products.

The scope of technical startups that are making a revolution in such areas as online payments with mobile, transfers of money, providing loans, also the processes of fundraising, and even asset management (Munch, 2016).

Lee and Teo (2015) defined FinTech in five principles: low profit margin, light asset, expandability, innovation and easy compliance.

The short word “Fintech” was created in Silicon Valley. There most of that many IT projects were created, which later became something of an “accelerator” for modern Fintechs. Currently, London is considered the capital of financial technologies due to its big number of innovations in finance and its investment flows. In the UK, we see a main four factors for the improvement of Fintech (Douglas et al., 2015):

- active infrastructure;
- a good structured legal system;
- a transformable tax system;
- support by the Government entities to invest.

According to Chan Ray (Chan Ray, 2015), this evolution leads to the emergence of large risks and causes imbalance.

Most of the modern technology startups and large firms that are trying to develop and create new their financial services are considered Fintech. At the end of 2014, investments in this segment reached us \$ 197 billion (Lodge et al., 2014). After that, the

term began to refer to a large and rapidly growing industry. Further, this concept was assigned to a large and relevant industry. After studying more than 200 scientific articles that mention the word “Fintech”, foreign professor Patrick Schueffel (2017) from the Fribourg School of management told that Fintech is a financial industry of modern time that uses technology to grow financial activity results of financial subjects. Speaking about the work procedures themselves, it should b noted that Fintech is inextricably linked to the Internet. In modern reality, it is impossible to imagine work without an intermediary-a bank or an insurance company. This process works through the API (Application programming interface) and is mainly controlled by special laws and regulations.

However, the main distinguishing feature is the ability of Fintech companies to create innovations. The Bank of Russia considers big data and data analysis, mobile technologies, artificial intelligence, robotics, biometrics, distributed registries, and cloud technologies to be the most promising financial technologies.

It must be said that Fintech companies are capable of creating something new. In Russia, for example, big data, mobile technologies and artificial intelligence, as well as robotics are currently being issued.

According to research by the Bank of Russia (Bank of Russia, 2018), the following areas are the fastest growing:

- payments and transfers: online payment services and cloud cash registers;
- terminals, mass payment services;
- financing: P2P;
- money management: Robo-consulting, etc.

Until 2008, Fintech developed thanks to the full support of financial institutions themselves. Now it works, for example, in the context of expanding online payment systems, as SWIFT (Swift, 2020) and also Visa (Visa, 2019), securities, for example, NASDAQ (Nasdaq.com, 2020). From 2008, the main driver for Fintech development has been a new policy activity of Fintech startups (Kolkman and Myers 2016).

In addition, the creation of this modern trend can be questioned, based in the previous experiences, including Bloomberg (Wigglesworth, 2015) in the early 1980s and PayPal’s (Chesher et al., 2013) in the 1990s, we see no doubt that over the last ten years, the number of new subjects in financial services have raised sharply (Barnes, 2015). Differences arise not in what, but in who (i.e., the participant type of market entity – startups versus actors (Ruiz

et.al., 2016)). This modern approach of Financial technologies has been worked and developed over the past 10 years from, i.e. it is created in specific startups and they are trying to break traditional rules, for example, Bitcoin (Böhme et.al., 2014; Eyers, 2015).

The influence of Fintech on the financial market comes through:

- 1) through increased competition in the market itself;
- 2) increasing the impact of:

- an established market infrastructure
- an established structure of back – and front-office procedures in traditional financial institutions;
- 3) new tools of traditional institutions themselves;
- 4) by strengthening financial control;
- 5) by optimizing the risk management process.

In order to better understand new financial technologies, the authors drew Table 1 with the most actively implemented IP technologies and their brief description with the main directions of their application (problems that they help to solve).

Table 1 – Core FinTech technologies

Technologies by theme	Description	Problem being solved
Artificial intelligence	A set of technologies to enable computers to execute “smart” tasks through technologies such as natural language processing, expert systems and machine learning, a process that applies algorithms to analyze data to generate insights and make predictions.	Automates labor-intensive tasks and helps improve customer experiences by generating insights and making predictions.
Big Data/ Analytics	Uses analytical tools to process large data sets from multiple different sources driving business decisions.	Significantly reduces the time and error from traditional and often manual business intelligence methods.
Quantum Computing	Applies principles from quantum theory to develop computers with significantly more processing power.	Solves complex problems much more effectively than conventional computers.
Peer 2 Peer Finance	A technology-based service that connects businesses directly with investors, through a web-based platform for a fee.	Expands access to financing, in particular for SMEs, and makes verification/credit checking easier for investors
Open Banking	Uses application program interfaces (APIs) that allow third-party service providers to access customer banking data.	Uses application program interfaces (APIs) that allow third-party service providers to access customer banking data.
Mobility	Describes the ability to access information or applications in an untethered manner, usually through portable, networked computing devices such as smartphones.	Enables user to access information and applications “on the go”, without needing to be in a fixed location.
Blockchain	Tracks and records data using a distributed digital ledger system – verifying and storing data across hundreds or thousands of computers globally.	Removes the need, and associated cost, of keeping transactions/ contracts in a central repository database, improves accountability and improves security.
Cybersecurity	A set of technologies, processes and practices used to protect networks, computers, programs and data from attack or unauthorized access.	Data breaches are a major issue, impacting 22 global financial institutions, incl. Lloyds and Santander. A global market worth ~\$75 billion in 2015.
Cloud adoption	Stores resources on the internet (in a “cloud”) and retrieves them using web-based tools and applications instead of on a direct server connection.	Cloud adoption significantly reduces banks’ capital expenditure on expensive internal servers.
Note – compiled by authors		

As can be seen from table 1, we can say that the variety of new financial technologies is very wide and is growing every year. The rapid change in the economic situation in the world, such as the COVID-19 pandemic, gives even more drive to the development of this area. The region is expanding both abroad and in Kazakhstan.

In Fintech's most rudimentary area of digital/mobile banking, an estimated 2 billion users worldwide were accessing retail-banking services via smartphones, tablets, PCs and smart watches, and that number is projected to reach 3 billion by 2021. In terms of adoption, 33% of consumers in 20 major markets are estimated to use Fintech services. This rate is higher at 46% across the emerging markets of Brazil, China, India, Mexico and South Africa. Investments across Fintech space is on the rise and are also a good indicator of Fintech's size and scale. According to the KPMG Pulse of FinTech report, global Fintech investment reached \$57.9 billion in the first half of 2018, across 875 deals. This is a significant increase from the \$38.1 billion invested in all of 2017 (KPMG, 2019).

Cooperation between countries in the field of Fintech is actively discussed by the World Bank and the International monetary Fund (IMF). These organizations proposed the Baltic Fintech promotion agenda in 2018 (Bali Fintech Agenda), which reflects the main goals of cooperation in the relevant markets (IMF and World Bank Group, 2019):

- Development of competition;
- Expanding the reach of the population;
- Development of financial markets;
- Monitoring changes in financial systems;
- Providing a sustainable financial and information infrastructure to support the benefits of using Fintech tools;
- Ensuring international information exchange.

Now an interesting era is beginning in Fintech. The stage of digitalization of the classic Bank has ended, when traditional business models were simply adapted for digital channels. Now we see digital-native scenarios that are being born in the world of 2020: a world where people live the digital experience and businesses are built among platforms and ecosystems.

Fintech include asset management technologies, insurance, legal technologies, and sub-categories such as lending, Analytics, digital identity and cybersecurity, crowdfunding, robotic advisors, neo-banking, and so on.

In this new world, companies have the opportunity to influence user behavior more deeply and

faster, and I wonder where Fintechs armed with AI and platform multipliers will put their efforts.

Thus, the main development trends are observed not only in banking, but even in financial management in any organizations. Blockchain, Cybersecurity and Cloud adoption are receiving close attention from all over the world and are being used in a wide variety of areas. These innovations are often based on blockchain technology. It, in turn, can be closely intertwined with more General areas: cloud technologies, the Internet of things, artificial intelligence, machine learning, and biometrics. The confrontation between flexible and relatively low-cost FINTECH and the cumbersome bureaucratic "traditional" financial system is gaining momentum. This is already most noticeable in the following segments:

- traditional banks vs. online banks;
- traditional lending vs. P2P lending;
- traditional asset management vs. robotic expert advisors.

The development and impact of Fintech on the financial market: Kazakhstani practice

New digital technologies are currently transforming the form in which existing financial products and services are offered to customers. We should not underestimate the ability of traditional market participants to assimilate innovative ideas, but we are seeing a truly revolutionary transformation in the financial sector. At the same time, such transformations will be most active in the near future in the consumer banking and payments sectors (where revolutionary changes are already being observed), followed by insurance and asset management.

68% of respondents surveyed by EY in 2019 are willing to consider the financial offer of a non-financial service company. 45% of them are open to offers from retail and 44% – for Telecom companies. This means that consumers are increasingly trusting Fintech companies and non-banking organizations (inbusiness.kz, 2020).

In financial markets, regulatory authorities have set up several initiatives, including regulatory sandboxes and innovation hubs, to engage and support financial technology (Fintech) start-ups (ESMA, 2019; UNSGSA et al., 2019). These examples illustrate an increasing focus on supporting sector-specific incubator organizations to foster novelty in regulated sectors. Scholars such as Stayton and Mangematin (2019) hold that individualized investigation of these industries is necessary due to their peculiarities (e.g., regulatory environment), making each relevant for dedicated

research. Thus, we investigate regulatory sandboxes as important support instruments for Fintech start-ups in financial markets, following recent contributions investigating this sector (Gazel and Schwienbacher, 2020; Haddad and Hornuf, 2018; Laidroo and Avarmaa, 2019).

Regulatory framework

1. Astana Financial Services Authority

AIFC regulatory sandbox – Fintech Lab AIFC's financial services regulator, the Astana Financial Services Authority (AFSA) is fostering financial innovation in AIFC and the wider region, and it strives to establish a favorable regulatory environment for Fintech enterprises. AFSA is independent of the Kazakhstani financial regulators, i.e. the NBK and Financial Agency. In January 2018, AFSA launched the first regulatory sandbox in the region called the "Fintech Lab", which allows firms to test out and develop innovative products, and services under a special regulatory regime with tailor-made regulatory requirements applicable for each individual firm. In addition, Fintech Lab participant firms may also obtain individual guidance from the regulator about how the rules are applied to new business models and innovative financial services. Currently, there are 26 firms that have been accepted to the Fintech Lab in total from 11 jurisdictions, offering 7 different types of innovative financial services (Ministry of National Economy and Ministry of Digital Development, 2020).

In July 2018, the AFSA developed the legal framework to regulate the activities, related to operations with Digital Assets such as: operating crypto-exchanges; providing custody of digital assets; and Initial Coin Offerings (ICOs).

In June 2019, the AFSA with the support of European Bank for Reconstruction and Development (EBRD), and the leading UK law firm, Clifford Chance LLP has developed, and introduced a regulatory framework for loan- and investment-based crowdfunding platforms in the AIFC.

In January 2020, the AFSA extended the list of regulated activities in the AIFC (two new Regulated and three new Market Activities, such as: operating payment systems, operating a multilateral trading facility, etc. were introduced).

The AFSA's priorities in 2020 will include further strengthening of the Fintech regulatory environment. Upcoming initiatives will cover the development of the Frameworks on E-Money and Payment services, Mobile/Digital Banking, Venture capital financing, IP rights, E-commerce, and others. Global Financial Innovation Network (GFIN) AFSA is a member of the GFIN Coordination Group,

which is a supreme body in designing the regulatory policies of the network functioning. During 2019, AFSA participated in the pilot phase of GFIN's cross-border sandbox testing work stream, which provides opportunity for FinTech firms to apply for testing innovative financial services in multiple jurisdictions, including the AIFC, UK, Hong Kong and Singapore, and to gain real-time insight into how a product or service might operate in those markets.

2. The central bank (National Bank or NBK) and the Agency on Regulation and Development of the financial market of Kazakhstan (Financial Agency).

In July 2018, by virtue of amendments to the Law of the Republic about NBK, a "special regulatory regime", i.e. a regulatory sandbox was launched by the NBK. With the formation of a Financial Agency in November 2019, the competences of both financial regulators of Kazakhstan have been assigned regarding the regulatory sandbox as follows: the NBK has introduced a special regulatory regime regarding payment organizations and/or other legal entities not being financial organizations for the purposes of providing payment services, and regulates their activities within its remits; and the Financial Agency has introduced a special regulatory regime regarding the financial organization and/or other legal entities, and regulates their activities within its remits.

The NBK is working to create Open API standards and regulations for commercial banks in Kazakhstan. The NBK, within the framework of the "Digital Kazakhstan" state program, plans to launch the "Implementation of regulation regarding the creation of open platforms (Open API) in the financial industry" project. It aims to boost competition in the financial market by young Fintech-challengers. The implementation of the project will stimulate Fintech companies' development, simplify the procedures of the interaction of customers with financial market participants and Fintech companies, and ensure geographic accessibility. The project has software which requires a description of the interaction between participants, the composition of transmitted data, and examples of transmitted messages. A number of legislative initiatives have been launched to define the legal status of new technologies and create a regulatory environment conducive to their development. For example, draft laws on remote identification, big data and artificial intelligence have started to be actively drafted.

In June 2020, the presentation of a new Concept on the use of digital technologies in the financial sector was held by the NBK, and the Financial Agency.

The aim of that Concept is to form an environment for the implementation of innovations, stimulate collaboration between market participants and build a friendly environment for Fintech areas. The concept will be implemented in three stages from 2020 to 2025:

- 2020-2021: the anti-crisis agenda and creation of Foundation for digital infrastructure;

- 2022-2023: creation of the regulatory framework and building the main elements of the digital infrastructure;

- in 2024-2025, further development of digital financial infrastructure. This includes the launching of a national digital currency, expanding the Open API services and Open banking infrastructure, expanding opportunities for cross-border payments within the framework of the EU. The project includes three main areas – “Digital Regulator”, “Digital Infrastructure” and “Living Environment”.

Internet and mobile penetration rates have significantly increased in the region over the past few years. Banks are leveraging mobile and internet banking to provide better financial access in the remote and rural areas. Low access to the formal financial sector but high and increasing mobile, and internet penetration provide a massive opportunity for Fintech companies in the region to offer financial services to traditionally underserved segments. The volume of digital payments in Kazakhstan increased by more than 2 times in 2019. The growth was due to the Kaspi.kz strategy (see Kaspi’s case on the next page), development of the infrastructure of trading POS-terminals, the entry of Apple Pay and Samsung Pay into the markets of Kazakhstan, further encouragement for cashless payments bonuses and cashback, as well as the active use of cashless payments on all types of the public transportation. Kazakhstan is developing its policy towards the fostering and development of a digital economy and innovations. The “Digital Kazakhstan” state program envisages the development of the economy through the diversification and development of alternative financing strategy engaging Fintech. The objective of the program is to accelerate the pace of the country’s economic development and improve quality of life for the population, using digital technologies in the medium term and developing the processes of formation of a digital economy for the long-term.

Fintech cluster develops for and around the banks, by introducing innovative technological

solutions and products into their business processes and operational activities.

“Kaspi.kz” is the largest Payments, Marketplace and Fintech Ecosystem in Kazakhstan with a leading market share in each of its key products and services. The Company is revolutionizing the way people pay, shop and manage their personal finances with their popular Kaspi.kz Mobile App, which currently has over 6 million users and has become an integral part of their daily lives. The initial hook was payments, allowing users to pay P2P to both friends and small businesses, pay bills, and send gift payments. But overtime, the app has fleshed out its offering. It lets users log onto their tax accounts through the app, pay their bills, and purchase items – be that household appliances or loans – through its marketplace, with the option of paying in instalments.

Figure 1 shows non-cash volume circulation in Kazakhstan over the past 5 years. Calculations are provided by the AIFC.

The figure shows that slow growth occurred from the beginning of 2015 to 2017 (from 3.2 to 15.9 billion \$). Since the beginning of 2018, with the introduction of new financial technologies by Kaspi Bank, the country has started to actively increase non-cash payments (up to \$34.8 billion). A rapid doubling of growth occurred over the year (from 2018 to 2019).

In 2019, Kaspi made 515 mln USD profit (74 mln. USD marketplace, 369 mln. USD FinTech platform and 73 mln. USD payments business). Kaspi.kz Mobile App has become the leading mobile app in Kazakhstan, with Monthly Active Users has increased by 2.9 million to 6.0 million in December 2019 from 3.1 million in December 2018. Kaspi had a 32% market share in consumer lending in 2019, 46% in ecommerce and was number one by growth in the country’s savings sector.

The infrastructure and legal framework for the development of financial technologies remains an open question. After all, they create an eco-environment for the development and introduction of new financial technologies in the country.

Nowadays Kazakhstan is developing its own FinTech ecosystem. In order to determine the opportunities for the development of FinTech, the authors created a table with the adopted programs of the state authorities, highlighting regulatory sandboxes and the availability of exchanges for digital tools, taking them as the main base for the formation of the FinTech sector of countries as a whole, while creating a favorable climate.

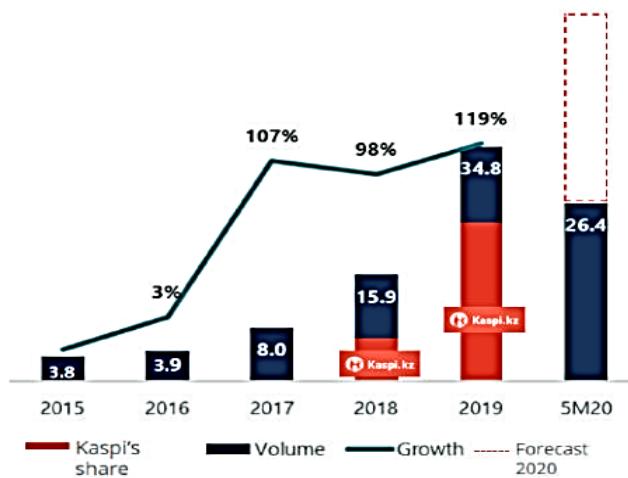


Figure 1 – Volume of non-cash payments, bln. USD
Source: Astana International Financial Centre (AIFC, 2020)

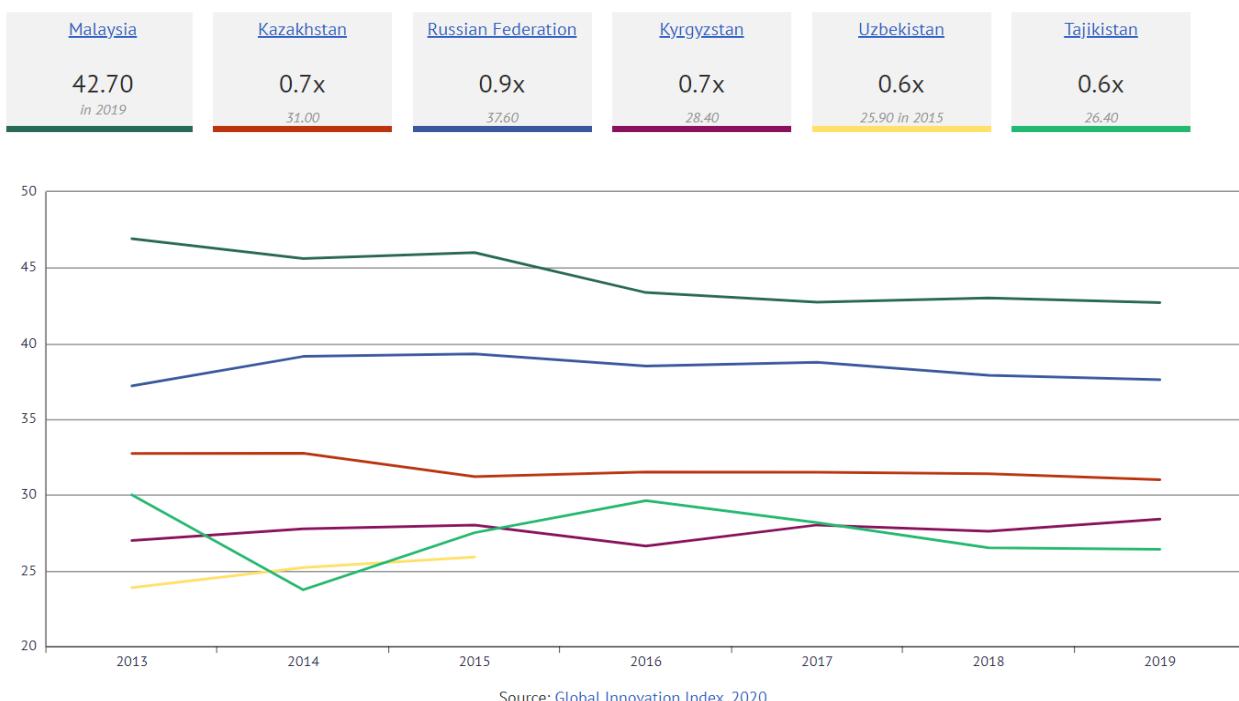
Table 2 – Infrastructure for the FinTech market

Kazakhstan	Uzbekistan	The Kyrgyz Republic	Tajikistan and Turkmenistan	Russia
The “Digital Kazakhstan” state programme	“On the measures for further development of the circulation of crypto assets in the Republic of Uzbekistan”	“The Concept for the Development of Digital Payment Technologies in the Kyrgyz Republic for 2020– 2022”	Tajikistan – not technically ready for the implementation of new digital technologies	Digital Economy program (adopted in 2019)
Global Financial Innovation Network	“On additional measures to improve the mechanisms for financing projects in the field of entrepreneurship and innovation”		Turkmenistan- There is an acute insufficiency of available information	
There are two regulatory sandboxes: one is driven by the National Bank and the Financial Agency, the other, Fintech Lab, was launched by the AIFC.	One regulatory sandbox “Uzbekistan Blockchain Valley	-	Not available information	The Bank of Russia also provides a regulatory sandbox
-	Uzbekistan Cryptocurrency Exchang (UzNEX)	-	Not available information	-

Note – compiled by authors

As can be seen from Table 2, Uzbekistan has created its own new exchange for cryptocurrencies and is taking active steps to introduce FinTech at the legislative level. Russia is trying to develop the FinTech sector at approximately the same pace as Kazakhstan, and there is not enough information for research on the countries of Turkmenistan and Tajikistan. Kyrgyzstan also began to adopt changes at the legislative level.

Today, innovation, research and development are an important part of political ambitions in most developed and growing countries. In order to identify the level of innovations and the positions of countries by aggregate indicators of, a comparative table 3 is provided below. Malaysia, as one of the leaders in FINTECH innovation, is also taken for comparison with the developing countries of Central Asia.

**Figure 2 – Global Innovation Index comparison**

Note – compiled by authors based on Global Innovation Index, 2020

Malaysia is the top country by score – global innovation index among 5 countries. As of 2019, score – global innovation index in Malaysia was 42.7 score, 100=max strength 0=weakest that accounts for 25.71% of total score – global innovation index. The top 5 countries (others are Russian Federation, Kazakhstan, Kyrgyzstan, and Tajikistan) account for 100.00% of it. The technologies used in the financial services industry, creating solutions that simplify, reduce and make more transparent for consumers, whether a company or an individual, doing business, investments, payments, insurance, etc. The Demand for Fintech is growing, especially in these difficult times when the world is experiencing an economic crisis and faced with global pandemic.

However, the legal status of Fintech services in the field of lending in Kazakhstan has not yet been determined. For companies that provide credit services via the Internet, this situation is risky, since at any time the state can unilaterally change the rules of the game. To limitation of the risks, the Kazakhstan Fintech Association started a dialogue with the authorized body represented by the National Bank. The main task of interaction is to make appropriate changes to the legislation.

At the same time, there are new challenges are emerging that are facing new opportunities. New challenges to further digitalization of financial relations are the absence in the Republic of Kazakhstan according to Digital Kazakhstan program:

- effective regulation;
- unified standards for the electronic interaction of the financial sector with state information systems and databases;
- universal mechanism for remote client identification;
- insufficient financial literacy of the population;
- fraud.

At the same time, according to our President (www.gov.kz), Digital Kazakhstan did not pass even the preliminary exams caused by the state of emergency. Certain indicators have not been achieved, but this is the first document that shows the need for technology development and reflects new challenges that are still not resolved.

Kazakhstan is no different and has its own FinTech development specifics. Strong competition in the banking sector has the potential to boost the development of a FinTech cluster.

Conclusion

Summing up, we can say the following:

Fintech, being based on innovative models of financial services, is a manifestation of the process of informatization of the financial sector under the influence of new technologies;

since fintech at the present stage is associated with the entry of non-financial companies into the financial services market, it can be interpreted as one of the areas of financialization of the economy;

It can be assumed that the financial services market will be dominated by companies that combine traditional and innovative models and tools for providing financial services in one form or another. Fintech operators will migrate towards the introduction of certain traditional technologies in their activities, while traditional financial institutions will gradually apply elements of Fintech. The Fintech industry continues to grow rapidly, and now it is no longer just the intersection of finance and technology. Modern Fintech is not just one, but several areas at once, which, however, are often closely interrelated.

The Global Innovation Index is a global survey and its accompanying ranking of countries in the world by the level of innovative development. This indicator revealed a serious backwardness in the development of the Central Asian countries and reflects the need to strengthen measures to ensure the growth of innovation activity in a number of the countries listed above, including Kazakhstan.

Moreover, it should be noted that the digitalization of financial markets in the world will stimulate the creation of new ways of further economic development with positive results. It should also be created under the influence of modern realities and trends in the development of the economic situation in the country and in the world. Consumer demand is a leading

driver for accelerated adoption of new financial technologies. At the same time, it is necessary to take into account the state of infrastructure in the country and adopt the experience of leading countries in order to avoid mistakes.

The risks of cyber threats increase with the development of new technologies. In this regard, the National Bank and the Astana International Financial Center should pay great attention to security measures in the field of information and financial infrastructure. Thus, the evolutionary nature of Fintech requires constant monitoring in order to identify and eliminate emerging risks to financial stability. As Fintech spreads, regulators and central banks should prioritize monitoring macro-financial risks and preventing the use of new technologies for fraud, money laundering and terrorist financing; identifying and managing operational risks associated with third-party service providers; maintaining the resilience of financial institutions and reliable and efficient payment systems in light of the growing role of non-financial companies.

There is a positive investment trend in the Fintech industry all over the world. In any case, Fintech is designed to resolve many contradictions and form the basis for deep transformations that go far beyond the sphere of finance. Kazakhstan's financial market realities are a vivid example of the accelerated development of new financial technologies, which strongly affects the structure of doing business in general.

The data for the publication were collected with the financial support of the grant project AP08053346 "Research of sustainable development innovations from the point of view of their economic feasibility and building effective enterprise management in the Republic of Kazakhstan".

References

- Annual Report on the Activities of the Astana International Financial Centre (aifc.kz), 2020
- Arenkov I. A., Smirnov S. A., Sharafutdinov D. R., Yaburova D. V. (2018). Transformation of the enterprise management system in the transition to the digital economy // Russian entrepreneurship. No 5. – 1711-1722. *Foresight-Russia*
- Arner, D.W., Barberis, J., Buckley, R.P., 2015. The evolution of Fintech: a new post-crisis paradigm. *Georgetown J. Int. Law* 47, 1271–1315. <https://heinonline.org/HOL/landingPage?handle=hein.journals/geojint47&div=41&id=&page=>.
- Bank Of Russia. Main directions of financial technology development for the period 2018-2020. *Foresight-Russia*
- Banking Beyond Banks and Money. A Guide to Banking Services in the TwentyFirst Century. (2016). Tasca P., Aste T., Pelizzon L., Perony N. (Eds.). N.Y.: Springer
- Barnes Samantha Peer-to-Peer Lending – Disruption for the Banking Sector?. *International Banker*. (2015). [Electronic resource]. URL: <https://internationalbanker.com/banking/peer-peer-lending-disruption-banking-sector>
- Böhme Rainer, Christin Nicolas, Edelman Benjamin and Moore Tyler. Bitcoin: Economics, Technology, and Governance. (2014). [Electronic resource]. URL: <http://www.cnbc.com/2014/11/13/forget-currency-bitcoin-tech-could-disrupt-massively.html>.

- Boyko I. P., Evnevich M. A., Kolyshkin A. V. (2017). Economy of enterprise in the digital age // journal of Russian entrepreneurship.- No 7. – Pp. 1127-1136. – DOI: 10.18334/RP.18.7.37769
- Chan Ray. (2015). Asian regulators seek FinTech balance. Finance Asia. [Electronic resource]. URL: <http://www.financeasia.com/News/401588,asian-regulators-seek-FinTech-balance.aspx>.
- Chesher Michael, Kaura Rukesh and Linton Peter. Electronic Business & Commerce, Springer, 2013
- Dem'yanova E.A. (2017). Kriterii otsenki riskov razvitiya kompaniy v usloviyakh vnedreniya finansovykh tekhnologiy, Finansy: teoriya i praktika [Finance: Theory and Practice]. Vol. 21. No. 4. Pp. 182–190. (In Russ.).
- Doszhan R., Nurmaganbetova, A. Pukala, R. Omar, S. Sabidullina, A., E3S Web of Conferences, 2020, 159, 04015, (2020) doi. org/10.1051/e3sconf/202015904015
- Douglas W. Arner & Janos Barberis. (2015). Regulating FinTech Innovation: A Balancing Act. Asian Institute of International Financial Law. [Electronic resource]. URL: <http://www.law.hku.hk/aiifl/regulating-FinTech-innovation-a-balancing-act-1-april-1230-130-pm>.
- Empowering FinTech Innovation. Nasdaq. (2020). [Electronic resource]. URL: <http://business.nasdaq.com/campaigns/FinTech>.
- EY (2016), “EY FinTech adoption index 2016”, EY, pp. 1-44, available at: <http://www.ey.com/GL/en/Industries/Financial-Services/ey-fintech-adoption-index>
- Eyers James. Bitcoin could disrupt banks warns Westpac boss. Sydney Morning Herald. (2015). [Electronic resource]. URL: <http://www.smh.com.au/business/banking-and-finance/bitcoin-could-disrupt-banks-warnswestpac-boss-20150908-gihjk.html>.
- Filin S. A., Chaykovskaya L. A. (2018). Kriptovalyuta: osobennosti regulirovaniya, vozmozhnosti ucheta i nalogooblozheniya, Ekonomika i upravlenie: problemy, resheniya [Economics and Management: Problems, Solutions], Vol. 1. No. 3. Pp. 65–79. (In Russ.)
- Financial Technology [Electronic resource] / Free encyclopedia “Wikipedia”. – Electron. Dan. – 2016. URL: https://en.wikipedia.org/wiki/Financial_technology, free. Date of access: 13.03.2020. *Foresight-Russia*
- FinTech Definition [Electronic resource] / «FinTech Weekly»— Cologne, 2015. URL: <https://www.FinTechweekly.com/FinTech-definition>, free. Date of access: 13.03.2020 *Foresight-Russia*
- FINTECH: THE EXPERIENCE SO FAR, IMF and World Bank Group, May 17, 2019
- FSB, 2017. Financial stability implications from fintech. 33.
- Gadasina L. V., Ivanova V. V., lezina T. A. Competence in data management: Russian and Western approaches // Management in Russia and abroad. – 2017. – No 1. – Pp. 87-95
- Gareth Lodge, Hua Zhang, Jacob Jegher. Spending in Banking. (2014). A Global Perspective, Celent. Celent.com. [Electronic resource]. URL: <http://www.celent.com/reports/itspending-banking-global-perspective-2>.
- Global FinTech segment overview, March 2016
- Global Innovation Index, 2020. URL: One Platform for Data Discovery, Management and Visualization, Regardless of Technical Expertise – knoema.com
- Haddad, C., Hornuf, L., 2018. The emergence of the global fintech market: economic and technological determinants. Small Bus. Econ. 53, 81–105. <https://doi.org/10.1007/s11187-018-9991-x>.
- HM Treasury, EY. UK Fintech. (2015). On the cutting edge. An evaluation of the international FinTech sector.
- Information portal: Медиа (www.gov.kz)
- Information portal: inbusiness.kz [Electronic resource]. URL: <https://inbusiness.kz/ru/news/kak-budet-razvivatsya-finteh-v-2020-godu> *Foresight-Russia*
- J. Klomp., Haan J. (2014) financial planning in providing financial resources for enterprises. The production 9-1, Part 3.
- Khan H. R. (2011) financial accessibility and financial stability: these are two sides of the same coin. Speech on BANKON. Working paper BIS, <http://www.bis.org/review/r111229f.pdf>
- Kolkman Laurens. Bank-less future: how FinTech Start-ups might take over the Financial System. KPMG. (2016). [Electronic resource]. URL: <https://home.kpmg.com/nl/en/home/social/2016/03/bank-less-future-how-FinTech-start-upsmight-take-over-the-financialsystem.html>
- Kornivskaya V. O. (2017). Bitkoyn i blokcheyn skvoz' prizmu glubinnykh usloviy finansovogo i sotsial'no-ekonomiceskogo razvitiya, Ekonomicheskaya teoriya [Economic Theory]. No. 4. Pp. 60–75. (In Russ.).
- KPMG. The Pulse of Fintech, Q1 2016. Global Analysis of Fintech Venture Funding.
- Lee, D.K.C., Teo, E.G.S., 2015: Emergence of FinTech and the LASIC Principles. Journal of Financial Perspectives 3 (3),1
- Lee, I., Shin, Y.J., 2018. Fintech: ecosystem, business models, investment decisions, and challenges. Bus. Horiz. 61 (1), 35–46. <https://doi.org/10.1016/j.bushor.2017.09.003>.
- Leong, C., Tan, B., Xiao, X., Tan, F.T.C. and Sun, Y. (2017), “Nurturing a FinTech ecosystem: the case of a youth microloan startup in China”, International Journal of Information Management, Vol. 37 No. 2, pp. 92-97.
- Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan Statistics Committee; Global Innovation Index; Ministry of Digital Development, Innovation and Aerospace Industry, 2020.
- Myers Chris. FinTech's Third Wave Is Coming, And It Will Change Everything. Forbes. (2016) [Electronic resource]. <https://www.forbes.com/sites/chrismyers/2016/10/03/FinTechs-third-wave-is-coming-and-it-will-changeeverything/#7903f61c6026>
- Nurmukhametov R. K., Stepanov P. D., Novikova T. R. (2017). Tekhnologiya blockcheyn: sushchnost', vidy, ispol'zovanie v rossiyskoy praktike, Den'gi i kredit [Money and Credit]. No. 12. Pp. 101–103. (In Russ.).
- Pai, S., Producer), 2017. ‘Scaling up’ FinTech innovation. Retrieved from. <https://www.capgemini.com/2017/07/scaling-up-fintech-innovation/>.
- President of Kazakhstan Kassym-Jomart Tokayev’s State of the Nation Address, September 2, 2019

PWC Report (2017), “FinTech trends report”, available at: <https://www.pwc.in/assets/pdfs/publications/2017/fintech-india-report-2017.pdf>.

RBI Report (2018), FinTech and Digital Banking, 2017 (published in 2018), RBI, available at: www.rbi.org.in

Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan No. 827 of December 12, 2017. (2018): state program “Digital Kazakhstan”: [state program “Digital Kazakhstan”] *Foresight-Russia*

Ruiz Jorge. Citi’s Story of Innovation in Susanne Chishti and Janos Barberis, The FINTECH Book: The Financial Technology Handbook for Investors, Entrepreneurs and Visionaries, John Wiley & Sons, 2016

Schueffel Patrick. Taming the Beast: A Scientific Definition of FinTech, Journal of Innovation Management, 017.

Sigova M. V., Khon O. D. (2017). Digital banking in Russia: the mainstream of FinTech, Uchenye zapiski Mezhdunarodnogo bankovskogo institute [Scientific Journal of the International Banking Institute]. No. 2. Pp. 44–45.

SWIFT history. Swift. (2020). [Electronic resource]. URL: <https://www.swift.com/about-us/history>.

The Pulse of FinTech, Biannual global analysis of investment in FinTech, KPMG,2019

UNSGSA (United Nations Secretary-General’s Special Advocate), MAS (Monetary Authority of Singapore), CCAF (Cambridge Centre for Alternative Finance), 2019. Early lessons on regulatory innovations to enable inclusive FinTech: innovation offices, Regulatory sandboxes, and RegTech. Retrieved from. https://www.jbs.cam.ac.uk/fileadmin/user_upload/research/centres/alternative-finance/downloads/2019-early-lessons-regulatory-innovations-enable-inclusive-fintech.pdf

Urmantseva Y. (2017). Digital economy: how experts understand this term. URL: <https://ria.ru/science/20170616/1496663946.html> . *Foresight-Russia*

Visa continues to form FinTech partnerships. (2019): Visa hunts Australian and New Zealand FinTech start-ups with launch of contest. Aus. [Electronic resource]. <https://australianFinTech.com.au/visa-hunts-australian-and-newzealand-FinTech-start-ups-with-launch-of-contest>.

What is FinTech and why does it matter to all entrepreneurs [Electronic resource] / Information portal «Hot Topics»; J. Munch. – London, 2016. URL: <https://www.hottopics.lt/stories/finance/what-is-FinTech-and-why-it-matters/>, free. Date of access: 13.03.2020

Wigglesworth Robin. The Bloomberg terminal: clunky, costly, addictive, ubiquitous. The Financial Times. (2015). [Electronic resource]. URL: <https://www.ft.com/content/5d6c2d9c-1f61-11e5-ab0f-6bb9974f25d0>

Ziegler M., Rossman, S. Decoding Of Digital Machines. A practical guide for engineering companies to navigate digital transformation and outperform the competition. Porsche. URL: https://www.porscheconsulting.com/fileadmin/docs/Startseite/News/tt1309/Porsche_Consulting_Digital_Machinery_Decoded.pdf

M. Adagunodo , **T.S. Akintunde***

Osun State University, Nigeria, Osogbo

*e-mail: temitope.akintunde@uniosun.edu.ng

DYNAMICS OF GLOBALIZATION, FINANCIAL DEEPENING AND ENERGY DEMAND IN NIGERIA

In recent times, globalization has raised issues on dynamics of economic globalization, financial deepening and energy consumption. The present study has been an attempt to explore interlinks between these variables using Toda-Yamamoto causal approach and ARDL bound cointegration approach. The results showed unidirectional causality run from globalization to financial deepening variables such as credit to private sector and market capitalization. It is also observed that unidirectional causality runs from credit to private sector to energy consumption. No causal relationship runs from broad money supply to globalization and energy consumption. The coefficient of globalization has a positive and statistically significant effect on energy consumption for both short and long-run. The results also shows that financial deepening has impact on energy consumption in Nigeria; the coefficients on the interaction between the globalization (GLS), broad money supply (BDS), credit to private sector (CPS) and market capitalization (MCP) are statistically significant at 5% level and with the positive sign in the short-run and negative sign in the long –run. Nigeria should develop its financial sector to enhance investment in energy saving equipments to reduce fossil fuel consumption.

Key words: Globalization, Financial development, Energy Consumption.

М. Адагунодо, Т. Акинтуnde*

Осун мемлекеттік университеті, Нигерия, Осого б.к.

*e-mail: temitope.akintunde@uniosun.edu.ng

Нигериядағы жаһандану, қаржылық тереңдегітү және энергияға деген сұраныс динамикасы

Соңғы уақытта жаһандану экономиканың динамикасы, қаржылық жағдайды тереңдегітү және энергияны тұтыну мәселелерін көтерді. Бұл зерттеуде Тода-Ямамотоның себеп-салдарлық тәсілін және ARDL-мен байланысты коинтеграция тәсілін қолдана отырып, осы айнымалылардың өзара байланысын зерттеу әрекеті болды. Нәтижелер жаһанданудан жеке секторды несиелу және нарықты капиталдандыру сияқты қаржылық дамуды тереңдегітү сияқты айнымалыларға бір бағытты себеп-салдарлық байланысты көрсетті. Сондай-ақ, бір бағытты себеп-салдар байланысы жеке секторға берілетін несиеден энергияны тұтынуға дейін жүретіні байқалады. Кең ақша массасы мен жаһандану мен энергияны тұтыну арасында себеп-салдарлық байланыс жоқ. Жаһандану коэффициенті қысқа мерзімді және ұзак мерзімді перспективада энергияны тұтынуға он және статистикалық маңызды әсер етеді. Нәтижелер сонымен қатар қаржылық мүмкіндіктердің кеңеюі Нигериядағы энергияны тұтынуға әсер ететіндігін көрсетті; жаһандану (GLS), кең ақша массасы (BDS), жеке секторға несие (CPS) және нарықтық капиталдандыру (MCP) арасындағы өзара әрекеттесу коэффициенттері қысқа мерзімді кезеңде статистикалық түрғыдан 5% деңгейінде оң белгімен және ұзак мерзімді перспективада теріс белгімен маңызды. Нигерия қазба отынын тұтынуды азайту үшін энергияны үнемдейтін жабдыққа инвестицияларды ұлғайту үшін өзінің қаржы секторын дамытуы керек.

Түйін сөздер: жаһандану, қаржылық, даму, энергияны тұтыну.

М. Адагунодо, Т. Акинтуnde*

Государственный университет Осун, Нигерия, г. Осого б.

*e-mail: temitope.akintunde@uniosun.edu.ng

Динамика глобализации, финансового углубления и спроса на энергию в Нигерии

В последнее время глобализация подняла вопросы, касающиеся динамики экономики, углубления финансового положения и потребления энергии. Настоящее исследование было попыткой изучить взаимосвязи между этими переменными с использованием причинно-следственного подхода Тода-Ямамото и подхода коинтеграции, связанного с ARDL. Результаты

показали одностороннюю причинно-следственную связь от глобализации к таким переменным, как углубление финансового развития, кредитование частного сектора и рыночная капитализация. Также наблюдается, что односторонняя причинно-следственная связь идет от кредита частному сектору к потреблению энергии. Не существует причинно-следственной связи между широкой денежной массой и глобализацией и потреблением энергии. Коэффициент глобализации положительно и статистически значимо влияет на потребление энергии как в краткосрочной, так и в долгосрочной перспективе. Результаты также показывают, что расширение финансовых возможностей влияет на потребление энергии в Нигерии; коэффициенты взаимодействия между глобализацией (GLS), широкой денежной массой (BDS), кредитом частному сектору (CPS) и рыночной капитализацией (MCP) статистически значимы на уровне 5% и с положительным знаком в краткосрочной и долгосрочной перспективе, и с отрицательным знаком в долгосрочной перспективе. Нигерии следует развивать свой финансовый сектор для увеличения инвестиций в энергосберегающее оборудование для сокращения потребления ископаемого топлива.

Ключевые слова: глобализация, финансовое развитие, энергопотребление.

Introduction

Globalization is perceived as an amalgamation of diverse economies across the world through less-restrained bilateral and multilateral trade and financial flows (Ray, 2012; Hassan et al., 2019). Globalization generally has been conceptualized as increasing integration or interaction of national economic system through growth in international trade, investment, and capital flows; thereby leading to economic growth (Edame, 2012). Therefore, globalization increases foreign trade, foreign investments and foreign exchange; thereby improve the efficacy, effectiveness and efficiency of energy demand. Also, globalization through its impact on financial development results to an increase in investment in energy savings equipment, thus reduce energy demand. Contrary view to this postulation is that financial development through globalization increases income which enhances purchase of durables goods by consumers which in turn increase energy demand (Love & Zicchino, 2006; Cole, 2006).

The relationship between globalization and energy demand is a rigorous and extremely debated topic among international and energy economists. Yet, this issue is far from being resolved. The theoretical and empirical studies report at best a contradictory and inconclusive discussion on the relationship between globalization and energy consumption (Antweiler et al., 2001; Shahbaz et al., 2016; Murshed et al., 2018; Zaidi et al., 2019). The relationship between globalization and energy consumption can either be positive or negative. The positive relationship is observed when trade liberalisation through globalization increases energy consumption (Shahbaz et al., 2018). The inverse relationship is as a result of innovation which reduces energy consumption (McAusland, 2010; Zaidi et al., 2019).

Much has been written on globalization, energy consumption and environmental quality in advanced and industrialized countries but very few studies are from developing countries (Kilic, 2015; Shahbaz et al., 2015; Keho, 2016; Kwakwa et al., 2019; Mobolaji & Ndako, 2008; Omojolaibi et al., 2016; Ajide et al., 2019). Also, the findings from previous studies are largely influenced by the sample and econometric techniques. The previous studies used trade and foreign capital volume as index of trade and financial globalization policies which do not account for the rate of trade protections. The rate of protection is necessary to capture the severity of trade restrictions and trade volume in a country (Samimi & Jenatabadi, 2014). Thus, this problem is addressed in this study by using a comprehensive index which called KOF (Samimi et al., 2011; Hussein et al., 2020).

The literature on the relationship between financial development and energy consumption focused on Middle East, North Africa, advanced and emerging economies (Sadorsky, 2010; Shahbaz & Lean, 2012; Islam et al., 2013; Tang & Tan, 2014; Abosedra et al., 2015; Soheila & Shakouri, 2017; Danish et al., 2018). The only study from Nigeria is Ali et al. (2015), however this study suffers from omitted variable problem since it was based on bivariate relationship and this lead to erroneous causal inferences. The existing studies on the relationship between financial deepening and energy demand also produce mixed results among scholars (Ali et al., 2015; Farhani & Solarin, 2017; Kahouli, 2017; Gómez & Rodríguez, 2018). Despite the theoretical linkage, one of the most fundamental issues that have received little attention is interactive effect of globalization and financial deepening on energy consumption. Few studies that have examined tripartite relationship among these variables are the time series study of Soheila &

Shakouri (2017) in Iran and panel study of Danish et al. (2018), however these studies do not consider sub-Saharan developing economy like Nigeria and uniqueness of macroeconomic variables in each country as regard to the policy response cannot be underestimated. Also, panel study of Danish et al. (2018) is saddled with heterogeneity bias. As such, it fails to address the country-specific effects of financial deepening through globalization on energy consumption which may lead to inconsistent and misleading estimates. Thus, the main objective of this study is to examine the linkages among globalization, financial deepening and energy consumption. In attaining this objective, this study not only examined the causal relationship among globalization, financial deepening and energy consumption but also analysed the interactive effect of globalization and financial deepening on energy consumption. The remainder of the paper is organized as follows: Section two assesses the relevant literature. Methodology is contained in section three. Section four features the explanation of the obtained results of the study. Section five concludes the study.

Literature Review

The study of impact of globalization on energy consumption, started with pioneer studies of Cole (2006) which revealed that trade liberalization increases per capita energy use. Sadorsky (2012) found causal relationship between energy consumption and trade openness for seven South American countries. Dogan & Deger (2016) applied panel Granger causality test to determine the causal correlation between energy consumption, economic growth and globalization. The findings established long run cointegrating relationships between these variables but failed to establish any long run causal association between globalization and energy consumption in BRIC member nations. Shahbaz et al. (2016) applied the ARDL approach to examine the relationship between globalization and energy consumption. The findings revealed significant relationship between globalization and energy consumption in India.

Koengkan (2017) applied the ARDL technique to investigate the relationship between globalization and energy consumption in 12 Latin American and Caribbean countries. The results showed positive and statistically significant impact of globalization index on primary energy consumption. Azam et al. (2015) investigated the determinant of energy demand in Indonesia, Malaysia, and Thailand.

The results found positive and significant effect of trade liberalization and foreign direct investment on energy consumption. Murshed et al. (2018) investigated the impact of globalization on energy consumption in Pakistan. The findings revealed that globalization had no causal relationship with energy consumption in Bangladesh. Shahbaz et al. (2015) examined the link between trade openness and energy consumption. The findings revealed positive and significant impact of trade openness on energy consumption in Malaysia. Koengkan et al. (2019) examined the impact of globalization on renewable energy consumption in Latin America. The study found a positive and significant impact of globalization on renewable energy demand. Shahbaz et al. (2019) investigated the relationship between globalization and energy consumption. The findings not only confirmed environmental kuznet's postulation but also revealed positive and significant impact of globalization on energy consumption.

Sadorsky (2010) applied generalized method of moments (GMM) technique of estimation to examine the impact of market capitalization, stock value traded to GDP and stock market turnover on energy consumption in 22 emerging countries. The result showed a positive and significant relationship between energy consumption and all the financial development variables. Abosedra et al. (2015) applied ARDL bound testing estimation technique to examine the relationship between energy consumption, financial development and economic growth in Lebanon. The finding indicated positive and significant impact of financial deepening on energy consumption. Soheila & Shakouri (2017) investigated the relationship among globalization, financial development, renewable energy and economic growth in Iran. The result shows that the overall index of globalization has a positive effect on economic growth. Granger causality reports bi-directional causality among renewable energy consumption, globalization, financial deepening and economic growth.

Coban & Topcu (2013) applied GMM to examine the nexus between financial development and energy consumption in European Union countries. The result revealed positive and significant impact of financial development on energy consumption. In Azerbaijan, Mukhtarov et al. (2018) applied Autoregressive Distributed Lags (ARDL), Gregory–Hansen (G-H) test and Johansen test to examine the effect of financial deepening on energy consumption. They found a positive and significant impact of financial development on energy consumption. In Kazakhstan, Mukhtarov

et al. (2020) applied VECM model to investigate the dynamic relationship between energy demand, price of energy, development of financial sector and economic growth. The result showed a positive and statistically significant impact of financial development and economic growth on the energy consumption. It was also revealed that energy price has a negative effect on energy consumption. Bekun et al. (2019) utilized the panel data of sixteen countries from Europe to examine the causal relationship between natural resources and energy consumption. The results showed that the causality run from natural resources abundance to renewable and non-renewable energy consumption. Kwakwa et al. (2019) examined the relationship between natural resources extraction and energy consumption and carbon emission in Ghana. The coefficient of natural resources revealed positive and significant effect on carbon emission.

The existing studies on the impact of globalization, financial development on energy consumption reveal mixed result. Also, few scholars investigated this relationship for Nigeria. Loto (2011) applied Mundell and Fleming model to investigate the effect of globalization on economic growth in Nigeria. The study revealed that globalization has insignificant impact on economic growth in Nigeria. Modolaji & Ndako (2008) examined the effect of globalization on financial development in Nigeria. The study revealed positive and significant impact of globalization on financial development in Nigeria. Omojolaibi et al. (2016) applied Error Correction Model (ECM) technique to examine the effect of globalization on financial development in Nigeria. The result showed that globalization has negative and statistically significant impact on financial development in Nigeria.

The uniqueness of the present study stands out on a number of fronts. First, in terms of contribution to existing studies, it examines the relationship among energy demand, globalization and financial deepening in Nigeria where energy demand is a serious issue due to domestic pricing energy pricing policy. Domestic energy pricing policy encourage inefficient in energy consumption which lead to fuel importation and huge fuel subsidies payment. High fuel subsidy crowds' other sector of economy including financial sector. Second, the existing study of Mobolaji &

Ndako (2008), Omojolaibi et al. (2016), Ajide et al. (2019) on globalization in Nigeria ignores interactive effect of globalization and financial deepening on energy demand. Despite her financial inclusiveness, domestic energy demand in Nigeria is perennially susceptible to shocks impetuous by global issues such as explosive world oil price volatility, trade liberalization and internet penetration.

Methodology

This section provides causal relationship between globalization, financial deepening and energy consumption and interactive effect of globalization and financial deepening on energy consumption. The theoretical precept is uncomplicated and logical as the world becomes more globalized, total energy consumption will change. However, this change in energy consumption can be increased or decreased depending on the net impact of several factors among them is globalization. The increase in the total level of the world's economic output and the income associated with globalization and the removal of trade barriers have been perceived to be pushing energy consumption to higher levels in Nigeria. Therefore, the expansion of globalization is usually associated with an increase in energy usage.

Financial development provokes financial effectiveness in Nigeria by encouraging foreign portfolio and foreign direct investment flows which increase banking activities. This in turn reduces financial risk and costs of loans which have effect on energy demand through investment and consumption demand. The financial development influences energy consumption by providing facilities for household and firm to access energy commodities which in turn increases energy consumption.

Model Specification

The study adopted Toda-Yamamoto approach to determine causal linkages amongst globalization (GLS), financial deepening proxies with broad money supply (BMS), credit to private sector (CPS) market capitalization (MCP), foreign direct investment (FDV) and energy consumption (ENE). The technique produces robust results through augmented VAR estimation that ensures the asymptotic distribution of the Wald statistic. The compact form of the equations can be expressed as

$$y_t = \mu_0 + \sum_{i=1}^k \alpha_{1t} y_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{dmax} \alpha_{2t} y_{t-i} + \sum_{i=1}^k \beta_{1t} x_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{dmax} \beta_{2t} x_{t-i} + e_{1t} \quad (1)$$

$$x_t = \rho_0 + \sum_{i=1}^k \sigma_{1t} y_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{dmax} \sigma_{2t} y_{t-i} + \sum_{i=1}^k \varphi_{1t} x_{t-i} + \sum_{i=k+1}^{dmax} \varphi_{2t} x_{t-i} + e_{2t} \quad (2)$$

The optimal lag is represented by k and maximum order of integration is denoted by the symbol dmax. Furthermore, the ARDL is employed to estimate equation 2, 3 and 4 which showed that energy consumption as function of globalization, financial deepening such as broad money supply (BMS), credit to private sector (CPS), market capitalization (MCP) and foreign direct investment (FDV). Other intervening variables like economic growth, energy price, urbanization and carbon emission are included in the model. Evidence from

literature reveal that the autoregressive distributed lag model (ARDL) is one of the major workhorses in dynamic single-equation regression. The ARDL approach yields consistent estimates of the long-run coefficients that are asymptotically normal, irrespective of whether the underlying are I(1) or I(0), (Pesaran and Shin, 2001). One particularly attractive advantage to researchers is the error-correction model; which uses have increased over time (Engle and Granger, 1987). This can be expressed as:

$$\begin{aligned} ENEC_t = & \alpha_0 + \alpha_1 GLS_t + \alpha_2 BMS_t + \alpha_3 CPS_t + \alpha_4 MCP_t + \\ & + \alpha_5 FDV + \alpha_6 ORT_t + \alpha_7 GDP_t + \alpha_8 EPR + \alpha_9 URB + e_{it} \end{aligned} \quad (2)$$

$$\begin{aligned} \Delta ENEC_t = & \alpha_0 + \sum_{i=1}^n \alpha_1 \Delta GLS_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_2 \Delta BMS_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_3 \Delta CPS_{t-i} + \\ & + \sum_{i=1}^n \alpha_4 \Delta MCP_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_5 \Delta FDV_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_6 \Delta ORT_{t-i} + \\ & + \sum_{i=1}^n \alpha_7 \Delta GDP_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_8 \Delta EPR_{t-i} + \sum_{i=1}^n \alpha_9 \Delta URB_{t-i} + \beta_1 GLS_{t-1} + \\ & + \beta_2 BMS_{t-1} + \beta_3 CPS_{t-1} + \beta_4 MCP_{t-1} + \beta_5 FDV_{t-1} + \\ & + \beta_6 ORT_{t-1} + \beta_7 GDP_{t-1} + \beta_8 EPR_{t-1} + \beta_9 URB_{t-1} + \varepsilon_t \end{aligned} \quad (3)$$

The interactive effect of globalization and financial deepening on energy consumption can be expressed as:

$$\begin{aligned} ENEC_t = & \alpha_0 + \alpha_1 GLS_t + \alpha_2 BMS_t + \alpha_3 CPS_t + \alpha_4 MCP_t + \\ & + \alpha_5 (GLS_t * BMS) + \alpha_6 (GLS_t * CPS) + \alpha_7 (GLS_t * MCP) + \alpha_8 EPR + \\ & + \alpha_9 ORT_t + \alpha_{10} GDP_t + \alpha_{11} EPR + \alpha_{12} URB + e_{it} \end{aligned} \quad (4)$$

ENEC_t = α_0 + The Measurements of Variables and Sources of Data

Quarterly data over the period of 1990_{Q1}–2018_{Q4} on energy consumption, globalization, financial development, economic growth and energy prices were used. The key independent variables are globalization and financial development. Globalization is measured by globalization index.

Financial development is measured by domestic credit (CPS) as percentage of GDP, broad money supply (BMS), market capitalization (MCP) and foreign direct investment (FDI) as articulated in the literature (Chang, 2015; Polat et al., 2015; Shahbaz et al., 2017). Energy price is proxied by consumer price as applied in the previous studies (Sadorsky, 2010; Komal et al., 2015; Chang, 2015; Mukhtarov et al., 2020).

Table 1 – The measurements of variables and sources of data

Variables (Symbol)	Measurements	Sources
Energy Consumption (ECN)	Per capital oil consumption measured in million tons of oil equivalent. Energy used in millions of KWH as proxy energy consumption	BP statistical Review of World Energy
Globalization (GLS)	Globalization index includes cross border investments, capital and labour flows, and low trade restrictions. It is an index which ranges from 0 to 100	KOF index of globalization approach
Carbon Emission (CEM)	Per capita carbon emission measured in millions of metrics tons CO ₂	WDI
Economic Growth (GDP)	GDP per capita growth, (constant 2010 international \$)	WDI
Financial development (BMS)	Broad money supply to GDP (m_2),	WDI
Financial development (CPS)	Ratio of private sector credit to gross domestic products	WDI
Financial development (MCP)	Ratio of market capitalisation to gross domestic products	WDI
Energy price (EPR)	Energy price is measured by consumer price index	WDI
Urbanization (URB)	Percent of population living in urban areas of the country.	WDI
Oil Resource (ONR)	Oil Production	BP Statistical Review of World Energy
Foreign Direct Investment (FDI)	Foreign Direct Investment (Net inflow as % of GDP)	World Development Indicator (WDI)
Note – compiled by authors		

Results and Discussion

In an empirical study, this study employed four estimations procedures in analyzing this data; (i) descriptive statistics (ii) unit roots tests (iii) cointegration tests (iv) estimation of short run and long run results. In testing for the stationarity properties of the series, this study employed improved and efficient tests with much better statistical properties are now Dickey-Fuller test statistic using a generalized least square (DF GLS). This modified test not only has the best overall performance in terms of small-sample size and

power, but also has substantially improved power when an unknown mean or trend is present (Stock, 1994; Elliott et al., 1996). The test unit root result in Table 1 shows that the null hypothesis of a unit root cannot be rejected for the level series of some variables using Kwiatkowski-Phillips-Schmidt-Shin (KPSS) and DF GLS techniques. However, the null hypothesis of a unit root can be rejected for the first difference of all the series at a 5 per cent level of significance. The stationarity property of variables under consideration are mixture of I(1) and I(0), hence the ARDL technique is appropriate for estimation.

Table 2 – Unit Root Result

	KPSS			DF GLS		
	Levels	First Difference	Remark	Levels	First Difference	Remark
GLS	-2.971*		I(0)	-1.692	-5.117*	I(1)
BMS	-0.398	-3.519*	I(1)		-3.991*	I(1)
CPS	-1.771	-3.418*	I(1)	-4.321*		I(0)
MCP	-3.421*		I(0)	-3.731*		I(0)
ENE	-1.131	-5.172*	I(1)	-3.661*		I(0)
CEM	-1.211	-3.428*	I(1)	-1.74	-5.273*	I(1)
EPR	-1.821	-3.937*	I(1)	-3.191*		I(0)
FDV	-1.116	-4.821*	I(1)	-1.681	-3.811*	I(1)
ONR	-1.532	-3.811*	I(1)	-1.142	-3.911*	I(1)
URB	-3.870*		I(0)	-1.331	-4.318*	I(1)
GDP	-1.431	-3.988(1)*	I(1)	-1.221	-4.697*	I(1)

Notes: 1) * – 5% significant level;
2) compiled by authors

Furthermore, Toda & Yamamoto (1995) test under VAR assumptions was performed to see whether there is a causality relationship between these variables. The results of this test are given in Table 3. The results showed while unidirectional causality run from globalization to credit to private sector and market capitalization, credit to private sector

and energy consumption, no causal relationship was observed between broad money supply and globalization, between broad money supply and energy consumption. Also, bi-directional causal relationship was observed between globalization and energy consumption, market capitalization and energy consumption.

Table 3 – Toda-Yamamoto Causality Results

Null hypothesis	Chi-square test (Prob)	Conclusion
GLS does not Granger cause BMS	3.19621 (0.7191)	Accept
BMS does not Granger cause GLS	2.01737 (0.1803)	Accept
GLS does not Granger cause CPS	28.01711 (0.0041)	Reject
CPS does not Granger cause GLS	3.00192 (0.8110)	Accept
GLS does not Granger cause MCP	79.01131 (0.0000)	Reject
MCP does not Granger cause GLS	2.91822 (0.4912)	Accept
GLS does not Granger cause ENEC	103.11831 (0.0000)	Reject
ENEC does not Granger cause GLS	87.08173 (0.0000)	Reject
BMS does not Granger cause ENEC	4.01721 (0.4198)	Accept
ENEC does not Granger cause BMS	2.07788 (0.1190)	Accept
CPS does not Granger cause ENEC	123.01761 (0.0000)	Reject
ENEC does not Granger cause CPS	3.01301 (0.2822)	Accept
MCP does not Granger cause ENEC	91.02191 (0.0000)	Reject
ENEC does not Granger cause MCP	56.11814 (0.0000)	Reject
FDV does not Granger cause ENEC	19.319704 (0.0000)	Reject
ENEC does not Granger cause FDV	25.038417 (0.0000)	Reject
Note – compiled by authors		

The results of the co-integration test based on the ARDL-bounds testing method are presented in upper part of Table 4. The results indicate that the F-statistic is greater than the upper critical bound from Pesaran et al. (2001) at 5% significance level using restricted intercept and no trend. This study therefore rejects the null hypothesis of no cointegration among the variables. This shows that there is a long-run causal relationship between energy consumption, globalization and financial deepening variables. F-test results indicate that we reject the null hypothesis of no cointegration between variables, since computed value of F-statistics, 7.801, is greater than I(1) bound value at 5% level of significance. Thus, we concluded that variables are cointegrated which implies that there is a long-run relationship among the variables.

Table 3 also presents the long-run coefficients and short-run coefficients of the model estimated

using ARDL approach. The coefficient of globalization has a positive and statistically significant effect on energy consumption for both short and long-run. These findings support that of Koengkan (2017) and Shahbaz et al. (2019), however, it is disagree with what was obtained by Murshed et al. (2018) that found insignificant relationship between globalization and energy consumption. This finding is consistent with theoretical postulation that globalization increases income which enhances purchase of durables goods by consumers which in turn increase energy consumption. The coefficient of broad money supply (BMS) has positive and significant effect on energy consumption in the short run but negative statistically insignificant impact in the long run.

The long run result can be attributed to the fact that an increase in investment in energy savings equipment through financial deepening reduces energy consumption. The short run result agrees with

the findings of Shahbaz et al. (2017), Mahalik et al. (2017) but contrary to that of Farhani & Solarin (2017) and Kahouli (2017). The coefficient of credit to private sector (CPS) is positive and significant on energy consumption in both short run and long run. This finding is in line with the results of many previous studies like, Sadorsky (2010), in the case of de-

veloping countries, Sadorsky (2011) for Central and Eastern Europe, Shahbaz & Lean (2012) in Tunisian case, Coban & Topcu (2013) in case of European countries, Tang & Tan (2014) and Islam et al. (2013) in Malaysian, Mahalik et al. (2017) for the Kingdom of Saudi Arabia, Mukhtarov et al. (2018) for Azerbaijan and Mukhtarov et al. (2020) for Kazakhstan.

Table 4 – Dynamics of globalization, financial deepening and energy consumption

Bound Cointegration Result Dependent Variable (Energy Consumption)				
Bound F-Statistics	7.8015			
Critical Value Bound		5%		
I(0)		2.45		
I(1)		3.61		
Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistics	P Value
GLS	0.2019	0.0901	2.2408	0.030
BMS	-0.2241	0.2971	-0.7542	0.821
CPS	0.2911	0.1381	2.1078	0.027
MCP	-0.8181	0.3913	-2.0907	0.011
GLS*BMS	-0.7321	0.5251	-1.3942	0.133
GLS*CPS	-0.5022	0.2288	-2.1949	0.011
GLS*MCP	-0.6214	0.2411	-2.5773	0.000
CEM	-0.3881	0.2691	-1.4422	0.137
EPR	-0.6697	0.2821	-2.3739	0.001
FDV	0.9282	0.3771	2.4614	0.004
ONR	0.5911	0.2180	2.7114	0.001
URB	0.3399	0.1971	1.7245	0.711
GDP	0.5732	0.2362	2.4267	0.003
Constant	0.6621	0.2901	3.1664	0.001
Short Run				
D(GLS)	0.1939	0.0941	2.0605	0.021
D(BMS)	0.5990	0.2211	2.7091	0.007
D(CPS)	0.1299	0.0371	3.5013	0.000
D(MCP)	-0.5082	0.2922	-2.3670	0.003
D(GLS*BMS)	0.1922	0.1181	1.6274	0.581
D(GLS*CPS)	0.1101	0.0515	2.1378	0.008
D(GLS*MCP)	0.0191	0.0087	2.1954	0.043
D(CEM)	-0.1721	0.0959	-1.7945	0.000
D(EPR)	-0.4291	0.1771	-2.4229	0.001
D(EPR(-1))	-0.2911	0.1421	2.0485	0.000
D(FDV)	0.6921	0.3221	2.1487	0.030
D(FDV)(-1)	0.1689	0.0716	2.3589	0.038
D(ONR)	0.0817	0.0314	2.6019	0.002
D(URB)	0.0192	0.0111	0.1729	0.219
D(GDP)	0.4901	0.2107	2.3260	0.038

Table continuation

D(GDP(-1))	0.2101	0.1011	-2.444	0.035
ECT _{t-1}	-0.6141	0.2911	2.1095	0.010
R-squared	0.691			
		F-statistics	3.182	0.000
Diagnostic Tests				
F -Statistics		Prob.		
Serial Correlation	1.421	0.198		
Functional form	0.811	0.203		
Normality	0.791	0.133		
Heteroscedasticity	0.722	0.921		
Note – compiled by authors				

The coefficient of market capitalization (MCP) is negative and significant on energy consumption in both the short run and long run. This is consistence with the findings of Ali et al. (2015). An increase in capitalization enables households and business to invest in energy saving equipment which will reduce energy consumption. The coefficients on the interaction between the globalization (GLS), broad money supply (BDS), credit to private sector (CPS), market capitalization (MCP) are statistically significant at 5% level and with the positive sign in the short-run and negative sign in the long –run. This finding indicates that economic globalization not only directly influence energy demand but also indirectly does through complementary reforms in financial sector. On the other hand, the effect of economic globalization can be significantly enhanced if some complementary reforms in financial development are undertaken. The obtained results supported by previous studies in relative to globalization, financial deepening and energy consumption such as Ali et al. (2015), Khan et al. (2017), Saud & Baloch (2018).

Foreign Direct Investment (FDI) has positive and significant impact on energy consumption in both short-run and long-run. This shows that rising FDI inflows lead to rising imports of capital goods which increase energy consumption. The coefficient of energy price (EPR) proxies by consumer price is negative and statistically significant on energy consumption. This is in line with a priori expectation that there is inverse relationship between energy price and energy consumption. This result is in conformity with the findings of Sadorsky (2010), Komal et al. (2015), Chang (2015) and Mukhtarov et al. (2020). Also, the impact of economic growth on energy consumption is positive and statistically

significant at the 5% level. It means that an increase in economic growth raises energy consumption. An oil resource extraction has positive and significant impact on energy consumption in both short and long run. This finding is consistence with that of Bekun et al. (2019) for European countries and Kwakwa et al. (2019) for Ghana.

The rate of adjustment to the long-run position is high, as evidenced by the size of the error correction coefficient (ECM) of 0.641. The Jarque-Bera test suggests that the residuals are normally distributed since the probability value is greater than the 5% significance level. Hence, the hypothesis of normal distribution for the residuals cannot be rejected. Confirming the absence of serial correlation among the residuals, the Breusch-Pagan serial correlation (LM) test result suggests the non-rejection of the null hypothesis at the 5% level of significance. Also, The ARCH and Ramsey-Reset results whose probability values are greater than 5% indicate that there is neither heteroscedasticity nor functional misspecification in the estimated model. Thus, the hypotheses of constant variance and linear relationship cannot be rejected. Since these assumptions have not been violated, it therefore follows that the results of the model presented in Table 3 are consistent, efficient and feasible for forecast and policy making.

Conclusion

Globalization has always remained a topical issue among academia and researchers due to lack of consensus on this subject. A potential unresolved issue is not only the causal relationship among these variables but also the effect of globalization

and financial deepening interactions on energy consumption. The present study has been an attempt to explore interlinks between these variables using Toda-Yamamoto causal approach and ARDL bound cointegration approach on quarterly time series data spanning from 1980 to 2018. The results showed unidirectional causality run from globalization to financial deepening variables such as credit to private sector and market capitalization. It is also observed that unidirectional causality runs from credit to private sector to energy consumption. No causal relationship runs from broad money supply to globalization and energy consumption. Also, there is feedback relationship between globalization and energy consumption, market capitalization

and energy consumption. ARDL Result showed that globalization has positive and statistically significant effect on financial deepening and energy consumption. This has been found consistent with the finding of Shahbaz et al. (2019). The result also revealed that the interactive term of globalization and financial development has negative and significant impact on energy consumption. This implied that economic globalization not only directly influenced energy consumption but also impacted through complementary reforms in financial sector. On the other hand, this study concludes that the globalization can be meaningful in Nigeria if there are complementary positive reforms in the financial sector.

References

- Abosedra, S., Shahbaz, M., & Sbia, R. (2015). The Links between energy Consumption, Financial Development, and Economic Growth in Lebanon: Evidence from cointegration and Unknown Structural Breaks. *Journal of Energy*, 13(1), 1-15
- Ajide, K.B., Raheem I, D., & Asogwu, S.A. (2019). Dollarisation and unbundling of globalization in sub-Saharan Africa. *Res international Business and Finance*, 47, 398- 409
- Ali, H. S., Yusop, Z. B., & Hook, L. S. (2015). Financial development and energy consumption nexus in Nigeria: An application of autoregressive distributed lag bound testing approach. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 5(3), 816-821.
- Alam, A., Malik, I. A., Abdullah, A. B., Hassan, A., Faridullah, A. U., Ali, G., & Naseem, I. (2015). Does financial development contribute to SAARC'S energy demand? From energy crisis to energy reforms. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 41, 818- 829.
- Antweiler, W. Copeland, B.R. & Taylor, M.S. (2001). Is free trade good for the environment? *Econ. Rev.* 91, 877-908
- Arvanitidis, P., Kollias, C., & Messis, P. (2016). Asymmetric Convergence in Globalization? Findings from a Disaggregate d Analysis. *Managing Global Transitions*, 14(2), 117-135.
- Azam, M., Khan, A.Q., Zaman, K. & Ahmad, M. (2015). Factors determining energy consumption: Evidence from Indonesia, Malaysia and Thailand. *Renew. Sustain. Energy* 42, 1123-1131.
- Bekun, F.V., Alola, A.A., & Sarkodie, S.A. (2019). Toward a sustainable environment: Nexus between CO2 emissions, resource rent, renewable and nonrenewable energy in 16-EU countries. *Sci. Total Environ.* 2019, 657, 1023-1029.
- Chang, S.C. (2015). Effects of financial developments and income on energy consumption. *International Review of Economics & Finance*, 35, 28-44
- Coban, S., & Topcu, M. (2013). The nexus between financial development and energy consumption in the EU: A dynamic panel data analysis. *Energy Economic*, 39, 81-88
- Cole, M.A. (2006) Does trade liberalization increase national energy use? *Econ.Lett.* 92, 108-112.
- Dogan, B. & Deger, O. (2016) How Globalization and Economic Growth Affect Energy Consumption: Panel Data Analysis in the Sample of Brazil, Russia, India China Countries. *International Journal of Energy Economics and Policy*, 6 (4), 806-813.
- Dreher, A. (2006) Does globalization affect growth? Evidence from a new index of globalization. *Appl. Econ.* 38, 1091-1110.
- Edame, G.E. (2012) Global Financial Crisis and Financial Sector Development in Nigeria *American International Journal of Contemporary Research* 2(8), 264-272
- Omojolaibi, J.A, Mesagan, E.P., & Stanley, N.C. (2016) Globalization and financial development in Nigeria. *Iranian Economic Review* 20(4), 461-478.
- Elliot, G, Rotherbery, T.J., & Stock, J.H (1996) Efficient Tests for an Autoregressive Unit Root, *Econometrica*, 64(4) 813-836
- Farhani, S., & Solarin, S. A. (2017) Financial development and energy demand in the United States: New evidence from combined cointegration and asymmetric causality tests. *Energy*, 134, 1029-1037.
- Furuoka, F. (2015) Financial development and energy consumption: Evidence from a heterogeneous panel of Asian countries. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 52, 430-444
- Gómez, M., & Rodriguez, J. C. (2018) Energy consumption and financial development in NAFTA countries, 1971–2015. *Applied Sciences*, 9(2), 1-11.
- Hassan,S.T, Xia,E., Khan, N.H., & Shah, S.M.A. (2019) Economic growth, natural resources, and ecological footprints: Evidence from Pakistan. *Environ. Sci. Pollut. Res.*, 26, 2929-2938.

- Hussain, H.I., Haseeb, M., Tvaronavicien, Leonardus W. W. M., & Jermsittiparsert, K (2020). The Causal Connection of Natural Resources and Globalization with Energy Consumption in Top Asian Countries: Evidence from a Nonparametric Causality-in-Quantile Approach. *Energies*, 141, 1-18
- Islam, F., Shahbaz, M., Ahmed, A.U., & Alam, M.M (2013). Financial development and energy consumption nexus in Malaysia: A multivariate time series analysis. *Economic Modelling* 30(1), 435-441
- Kahouli, B. (2017). The short and long run causality relationship among economic growth, energy consumption and financial development: Evidence from South Mediterranean Countries (SMCs). *Energy Economics*, 68, 19 –30.
- Khan, M. T. I., Yaseen, M. R., & Ali, Q. (2017). Dynamic relationship between financial development, energy consumption, trade and greenhouse gas: Comparison of upper middle-income countries from Asia, Europe, Africa and America. *Journal of Cleaner Production*, 161, 567–580.
- Keho, Y. (2016) What drives energy consumption in developing countries? The experience of selected African countries. *Energy Policy* 2016, 91, 233–246.
- Kilic, C. (2015). Effects of Globalization on Economic Growth: Panel Data Analysis for Developing Countries. *Economic Insights – Trends and Challenges*, IV(1), 1–11.
- Koengkan, M. (2017). Is globalization influencing primary energy consumption? The case of Latin American and Caribbean countries. *Cadernos UniFOA, Volta Redonda*, 33, 59-69.
- Koengkan, M., Poveda, Y. E., Fuinhas, J.A. (2019). Globalization as a motor of renewable energy development in Latin America countries. *Geo Journal* 8, 1–12.
- Komal, R., & Abbas, F. (2015) Linking financial development, economic growth and energy consumption in Pakistan. *Renewable and Sustainable Energy Reviews*, 44, 211–220.
- Kwakwa, P.A.; Alhassan, H. & Adu, G. (2019) Effect of natural resources extraction on energy consumption and carbon dioxide emission in Ghana. *Int. J. Energy Sect.Manag.* 14, 20–39.
- Love, I & Zicchino, I (2006), Financial Development and Dynamic of Investment Behaviour: evidence from Panel VAR. *Quarterly Review of Economics and Finance*, 46(2), 190-210
- Mahalik, M. K., Babub, M. S., Loganathan, N., & Shahbaz, M. (2017). Does financial development intensify energy consumption in Saudi Arabia? *Renewable & Sustainable Energy Reviews*, 75, 1022–1034
- Mobolaji, H. I., & Ndako, U. B. (2008). Financial Development and Globalization in Nigeria. *The IUP Journal of Financial Economics*, 6(1), 29-45.
- McAusland,C. (2010). Globalization's direct and indirect effects on the environment. *Glob.Transp. Environ*, 31, 31–53.
- Mukherjee, N., & Kriechhaus, J. (2012) Globalization and Human Well-Being. *International Political Science Review*, 332, 150–170.
- Mukhtarov, S., Humbatova,S., Seyfullayev, I., & Kalbiyev, Y. (2020) The effect of financial development on energy consumption in the case of Kazakhstan, *Journal of Applied Economics*, 1, 75-88
- Mukhtarov, S., Mikayilov, J. I., Mammadov, J., & Mammadov, E. (2018). The impact of financial development on energy consumption: Evidence from an Oil-Rich economy. *Energies*, 11, 15-36
- Murshed, M.; TulJannat, F.; Amin, S. (2018), An Empirical Investigation of globalization and energy consumption: Evidence from Bangladesh. *World J. Soc. Sci.* 8, 54–68.
- Nwani1 and Kelikume (2019), Causal Linkage amongst Public Expenditure on Health, Health Status and Growth: New Empirical Evidence from Toda-Yamamoto Approach for Nigeria. *Journal of Scientific Research & Reports*, 24(3): 1-13, 2019
- Pesaran, M.H., Shin,Y., & Smith, R.J. (2001). Bound Testing Approaches to the Analysis of level Relationship. *Journal of Applied Econometrics* 16, 289-326
- Polat, A., Shahbaz, M., Rehman, I., & Satti, S. L. (2015). Revisiting linkages between financial development. Trade Openness and Economic Growth in South Africa: Fresh Evidence from Combined Cointegration Test. *Quality Quantity*, 49(2), 785–803.
- Ray, S (2012), Globalization and Economic Growth in India: A Granger Causality Approach. *Journal of Law, Policy and Globalization*, 2, 18-32
- Sadorsky, P (2010), The Impact of financial development on energy consumption in emerging economies. *Energy Policy* 38(5): 2528-2535
- Samimi P, Jenatabadi, H. S (2014), Globalization and Economic Growth: Empirical Evidence on the Role of Complementarities. *PLoS ONE* 9(4),21-32.
- Samimi P, Lim GC, Buang AA (2011), Globalization Measurement: Notes on Common Globalization Indexes. *Knowledge Management, Economics and Information Technology* 1(7).
- Saud, D. S., & Baloch, A. V. (2018). The nexus between energy consumption and financial development: estimating the role of globalization in next-11 countries. *Environmental Science and Pollution Research*, 25(19), 18651–18661.
- Shahbaz, M., & Lean H.H(2012), Does Financial development increase energy consumption? The role of industrialisation and urbanization in Tunisia, *Energy Policy* 40(1), 473-479
- Shahbaz, M., Mallick, H., Mahalik, M.K., Sadorsky, P. (2016) The role of globalization on the recent evolution of energy demand in India: Implications for sustainable development. *Energy Econ*, 55, 52–68.
- Shahbaz, M.; Mahalik, M.K.; Shahzad, S.J.H.; Hammoudeh, S (2019). Does the environmental Kuznets curve exist between globalization and energy consumption? *Global evidence from the cross-correlation method*. *Int. J. Financ. Econ.* 2019, 24, 540–557.

- Shahbaz, M., Loganathan,M., Sbia,N., & Afza. T. (2015). The effect of urbanization, affluence and trade openness on energy consumption: *A time series analysis in Malaysia. Renewable and Sustainable Energy Review, Elsevier, 47, 683-693*
- Shahbaz, M., Thi, H. V. H., Mantu, K. M., & David, R. (2017). Energy consumption, financial development and economic growth in India: New evidence from a nonlinear and asymmetric analysis. *Energy Economics, 63, 199–212*
- Shahbaz, M., Solarin, S.A., Sbia, R., & Bibi, S. (2015) Does energy intensity contribute to CO₂ emissions? A trivariate analysis in selected African countries. *Ecol. Indic 50, 215–224.*
- Soheila K. Y & Bahram. S. (2017). The globalization, financial development, renewable energy and economic growth. *Energy Sources Part B, Economic Planning and Policy 12(1): 1-8*
- Stock, J. H. (1994). *Unit Roots, Structural Breaks and Trends*. Chapter 46 in Handbook of Econometrics, Vol IV, Engle, Rand MCfaddaeds 1994, Elsevier , Amsterdam
- Tang, C.Fand Tan, B.W.(2014). The Linkages among energy consumption, economic growth, relative price, foreign direct investment and financial development in Malaysia. *Quality and Quantity 48(2), 781- 797.*
- Toda, H. Y., & Yamamoto, T. (1995). Statistical inference in vector autoregressive with possibly integrated processes. *Journal of Econometrics, 66(1), 225–250.*
- Vujakovic, P. (2010). *How to Measure Globalization? A New Globalization Index (NGI)* (FIW Working Paper series 046, FIW).
- Zaidi, S.A.H., Zafar, M.W., Shahbaz, M., & Hou, F. (2019). Dynamic linkages between globalization, financial development and carbon emissions: Evidence from Asia Pacific Economic Cooperation countries. *J. Clean. Prod. 2019, 228, 533–543.*

A.A. Khitakhunov 

Al-Farabi Kazakh National University,
Eurasian Research Institute, Kazakhstan, Almaty
e-mail: azimkhun@gmail.com

AGRICULTURE IN CENTRAL ASIA: CURRENT STATE AND DEVELOPMENT PERSPECTIVES

This paper aims to analyze the current state and development perspectives of the agricultural sector of the Central Asian countries. It shows that the sector, despite the decreasing trends in many indicators, plays an important role in terms of production, employment, and trade. The paper also considers trade indicators of the region with a focus on the pandemic period. It finds that the countries of Central Asia depend on agricultural imports. However, the Central Asian countries play an important role in the global agricultural market in terms of wheat and cotton production. The paper identifies major disadvantages and challenges for regional agriculture, including rising food prices, climate change, quality of institutions, and productivity. It provides recommendations for the regional policymakers, including escaping trade wars, export bans and other restrictions, and liberalization of trade in agricultural products. In terms of improving the competitiveness of the regional agriculture, the policymakers should focus on climate change adaptation strategies, stimulate capital investment, and improve institutional quality. These policies will require both individual and regional efforts of the governments, businesses, and universities of Central Asia. The findings and recommendations of the paper can be beneficial for policymakers and scholars of Central Asia.

Key words: Central Asia, agriculture, trade, Kazakhstan.

A.A. Хитахунов

Әл-Фараби атындағы Қазак ұлттық университеті,
Еуразия ғылыми-зерттеу институты, Қазақстан, Алматы к.
e-mail: azimkhun@gmail.com

Орталық Азиядағы ауыл шаруашылығы: қазіргі жағдайы және даму перспективалары

Мақаланың мақсаты – Орталық Азия елдерінің аграрлық секторының ағымдағы жағдайы мен даму перспективаларын талдау. Мақалада көптеген көрсеткіштердің төмендеу үрдісіне қарамастан, сектор өндіріс, жұмыспен қамту және сауда түрфысынан маңызды рөл атқаратындығы көрсетілген. Зерттеуде пандемия кезеңіне баса назар аудара отырып, аймақтың сауда көрсеткіштері қарастырылған. Орталық Азия елдері ауыл шаруашылығы өнімдерінің импортына тәуелді екені анықталды. Алайда, Орталық Азия елдері бидай мен мақта өндірісі түрфысынан әлемдік ауылшаруашылық нарығында маңызды рөл атқарады. Жұмыста азық-түлік бағасының өсіүін, климаттың өзгеруін, институттардың сапасы мен өнімділігін қоса алғанда, өнірлік ауыл шаруашылығы үшін негізгі кемшіліктер мен сын-қатерлер айқындалған. Мақалада аймақтық саясаткерлерге арналған ұсыныстар көлтірілген, оның ішінде сауда соғыстарының, экспортқа тыйым салулардың және басқа да шектеулердің, сондай-ақ ауылшаруашылық саудасын ырықтандыру. Өнірлік ауыл шаруашылығының бәсекеге қабілеттілігін арттыру түрфысынан саясаткерлер климаттың өзгеруіне бейімделу стратегиясына назар аударуы, инвестицияларды ынталандыруы және институттардың сапасын жақсартуы керек. Бұл саясат Орталық Азия үкіметтерінің, бизнесі мен университеттерінің жеке де, өнірлік те күш-жігерін талап етеді. Мақаланың тұжырымдары мен ұсыныстары Орталық Азияның саясаткерлері мен ғалымдары үшін пайдалы болуы мүмкін.

Түйін сөздер: Орталық Азия, ауыл шаруашылығы, сауда, Қазақстан.

А.А. Хитахунов

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Евразийский научно-исследовательский институт, Казахстан, г. Алматы
e-mail: azimkhun@gmail.com

**Сельское хозяйство в Центральной Азии:
текущее положение и перспективы развития**

Целью данной статьи является анализ текущего состояния и перспектив развития аграрного сектора стран Центральной Азии. Статья показывает, что сектор, несмотря на тенденцию к снижению многих показателей, играет важную роль с точки зрения производства, занятости и торговли. В статье также рассматриваются торговые показатели региона с акцентом на период пандемии. Установлено, что страны Центральной Азии зависят от импорта сельскохозяйственной продукции. Однако страны Центральной Азии играют важную роль на мировом сельскохозяйственном рынке с точки зрения производства пшеницы и хлопка. В работе определены основные недостатки и вызовы для регионального сельского хозяйства, включая рост цен на продукты питания, изменение климата, качество институтов и производительность. В статье содержатся рекомендации для региональных политиков, включая нежелательность торговых войн, запретов на экспорт и других ограничений, а также либерализации торговли сельскохозяйственной продукцией. С точки зрения повышения конкурентоспособности регионального сельского хозяйства, политикам следует сосредоточить внимание на стратегиях адаптации к изменению климата, стимулировать инвестиции и улучшить качество институтов. Эта политика потребует как индивидуальных, так и региональных усилий правительств, бизнеса и университетов Центральной Азии. Выводы и рекомендации статьи могут быть полезны для политиков и ученых Центральной Азии.

Ключевые слова: Центральная Азия, сельское хозяйство, торговля, Казахстан.

Introduction

Agriculture plays an important role in the global economy. Its functions are broad and include the provision of food security, triggering of economic and industrial growth, poverty reduction, narrowing of income disparities, delivery of environmental services, and structural transformations (Byerlee et al., 2009). In the period of economic and political shocks, food security remains a major goal of any government. The recent pandemic shows the importance of trade in agricultural products for global food security, which increases the role and responsibility of food-exporting countries.

Agriculture in Central Asia plays a crucial role in regional development. The region historically specializes in agricultural production and has high shares of the rural population. During the Soviet Union, the agricultural south, where Central Asia belonged, provided the center with the bulk of agricultural raw materials. Uzbekistan is still one of the world leaders in terms of cotton production while Kazakhstan is one of the largest wheat producers. Central Asia is a resource-abundant region, which significantly affects its production and trade specialization. The countries of the region specialize in exports of oil, natural gas, and metals. The end of the energy super-cycle in 2014 and a substantial drop in oil prices showed the vulnerability of

such kind of a development model. The regional governments make the case for industrialization and support of the agricultural sector by implementing various programs for producers and exporters. Therefore, the paper aims to analyze the current state and development perspectives of the agricultural sector of the Central Asian countries. By doing so, it identifies a list of challenges, which should be addressed by regional governments.

Literature review

The post-Soviet transition of Central Asian agriculture was difficult. Before the transition, the agricultural sector of many planned economies had similar characteristics. In particular, they had large inefficient farms with high costs of production, high levels of food consumption, subsidized food prices, macroeconomic imbalance, including budget deficit and foreign debt, and pervasive monopoly in food processing and distribution (Brooks et al., 1991). According to Lerman et al. (2003), the Soviet Union was spending 10% of its national income (20% of the government budget) on food subsidies. For Baltic Republics and Russia, the producer subsidy equivalent in the late 1980s was between 70% and 80%. However, in 1992 this indicator for those countries became negative and increased in 1998 (10%-19%). The average share of unprofitable

farms in Kazakhstan increased from less than 5% in 1990–93 to more than 60% in 1998. Moreover, Kazakhstan reduced input use by more than 40%. The Organization of Economic Cooperation and Development (OECD, 2013) distinguishes three phases of agricultural development in Kazakhstan. The first one (1992–1997) is characterized by neglected agricultural policy, during the second one (1998–2002) the government started a stabilization policy. The third phase started in 2003 is associated with the oil boom and the increasing support from the state level. Favorable resource prices led to the rise of services and affected output and employment in agriculture. Indeed, there is plenty of evidence, showing that the booming sector can lead to de-industrialization, which is widely known as Dutch disease (Corden, 1984). Dutch disease is associated with production and export boom, capital inflows and as a result, exchange rate appreciation, which hits non-booming sectors, in particular, manufacturing and agriculture. Apergis et al. (2014), based on the analysis of the Middle East and North African countries, found that a boom in oil rents is associated with a contraction of the agriculture sector, which serves as evidence of a Dutch disease effect. Moreover, the authors also found that agriculture adjusts slowly back to equilibrium after a boom in oil rents. This means that the restoration of agriculture will require more resources in terms of physical and human capital and technology.

Mogilevskii and Akramov (2014) show that imports of agricultural and food products increased its importance for all economies of Central Asia. According to the findings of the authors, trade policies with regards to agricultural products vary greatly in the region from liberal to protectionist, but no correlation was observed between the type of trade regime and performance of agricultural production and trade. Pomfret (2016) shows that in the Soviet era emphasis on achieving output growth by increasing inputs was reflected in the focus on labor, capital, water, and fertilizers in Central Asian agriculture and in the poor record on productivity. The author recommends overcoming these problems by transferring technical knowledge and technology. A list of his recommendations includes shifting from controlling agriculture to an environment that facilitates farmers' access to knowledge, funding agricultural research, and provision of information to farmers. Lerman and Sedik (2018) show that one of the features of the agricultural transition in Central Asia is the dramatic shift, since 1992, from the predominance of large corporate farms to small farms. The authors add that small family

farms outperform large enterprises. According to Khitakhunov (2020), members of the Eurasian Economic Union consider their agricultural sectors as the source of economic diversification. However, due to different factors, including difficult transition, reduction of state support, development of other sectors, the role of the agricultural sector decreased substantially. Many countries even did not achieve their pre-independence level of production. The EAEU countries pursue different strategies. All of them prefer supporting large agricultural enterprises, ignoring smallholders.

Methodology

Key agricultural indicators in Central Asia

Central Asia's agriculture follows global trends. It also has a decreasing share in the economies of the region. According to the World Bank (2021a) data, in 1992, Kyrgyzstan had the highest (37.3%) and Turkmenistan had the lowest (10.9%) shares of agriculture in gross domestic products (GDP). The sector's shares in the GDPs of Kazakhstan, Tajikistan, and Uzbekistan equaled 23.3%, 29.5%, and 35.1%, respectively. In 2020, the share of agriculture in the GDP of Kazakhstan dropped to 5.3%. Tajikistan and Uzbekistan still have higher shares, which equaled 23.8% and 26.1%, respectively. Kyrgyzstan and Turkmenistan witness a declining trend. In 2020, the indicator of Kyrgyzstan amounted to 13.5%, while the value for Turkmenistan equaled 10.8% in 2019.

Due to different external and internal factors including a boom in the resource sector, the rise of the services sector (in particular wholesale and retail trade, construction, finance, etc.), the breakdown of regional production chains, border and water disputes, the agricultural sector transformed substantially in terms of production and employment. For instance, between 2003 and 2013, Kazakhstan added about 1.5 million jobs as employment grew by about 22% but agriculture was the only sector where employment declined by 14% in absolute terms (World Bank, 2015). It should be noted that an accelerated reduction of employment in agriculture has started since 2003 following the resource boom that caused the rise of service-related industries. Despite these changes, Kazakhstan still has a high share of the rural population, which equaled 42.3% in 2020. At the same time, the share of agricultural employment achieved almost 15% in 2019 (37% in 1991) which is the lowest level in Central Asia.

The shares of the rural population in Tajikistan and Kyrgyzstan are the highest in the region. In

2020, this indicator for the two countries equaled 72.5% and 63.1%, respectively. At the same time, shares of Turkmenistan and Uzbekistan vary between 47-50%. As of 2019, employment in agriculture achieved the level of 45% in Tajikistan, 26% in Uzbekistan, 19% in Kyrgyzstan, and 21% in Turkmenistan.

Countries of Central Asia, in particular Kazakhstan, play an important role in the global wheat market. In 1961 production and export of wheat amounted to 222 and 40 million tons, respectively. In 2019, production reached 766 million tons, increasing by 3.5 times. In the same year, the export of wheat equaled 180 million tons growing by 4.5 times. Global trade in wheat increased substantially in value terms. While in 1961 global exports amounted to \$2.5 billion, in 2019 it increased to \$39.6 billion.

Wheat prices experienced significant changes. In December 1990, prices for a metric ton of wheat were \$113.2. In December 2000, they increased to

\$128. Since the early 2000-s, the prices started to rise and peaked in March 2008, reaching almost \$440. The global financial crisis and significant reduction of oil prices negatively affected wheat prices. In September 2020, they equaled \$198.4 (IndexMundi, 2021).

Figure 1 shows major exporters of wheat. Russia ranks first in the list of main wheat exporting countries. In 2019, its export equaled 32 million tons. The wheat supply of the United States amounted to 27 million tons, while Canada's export reached 23 million tons. Ukraine ranked fifth and in 2019 and exported 13 million tons. Kazakhstan, in turn, supplied 5 million tons of wheat. In 2019, the revenues of Russia from wheat export amounted to \$6.4 billion. The United States and Canada exported wheat worth \$6.3 and \$5.4 billion, respectively. Ukraine and Kazakhstan, in turn, correspondingly earned \$3.1 and \$1 billion. This means that wheat export accounts for a significant share of Kazakhstan's non-mineral exports.

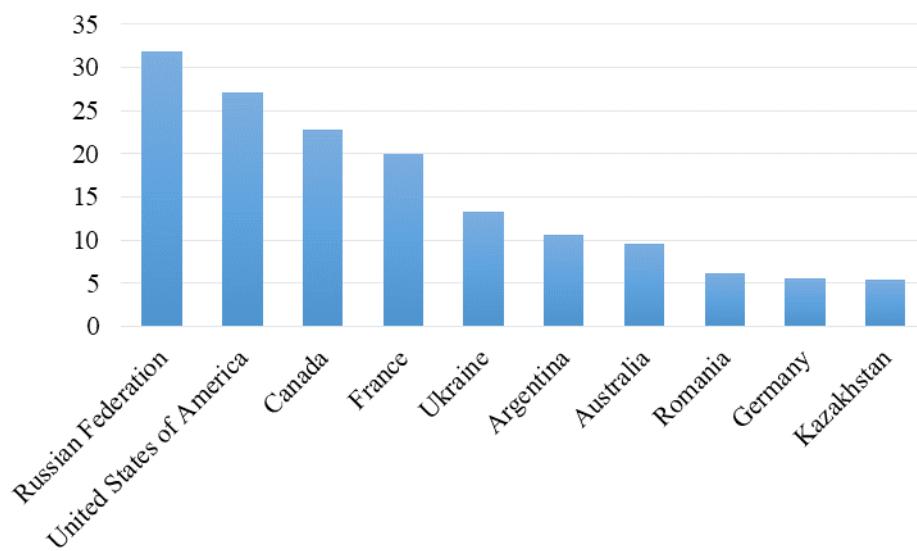


Figure 1 – Major exporters of wheat, million tons

Note – compiled by the author based on the FAOSTAT (2021)

Following Figure 2 shows wheat production in Central Asia. In the early 1990s, Central Asia produced 20.5 million tons of wheat of which the share of Kazakhstan was 89%. Then production in Kazakhstan decreased. At the same time, Uzbekistan increased both wheat production and the area harvested. In 2017, the share of Kazakhstan in Central Asian wheat production decreased to 63%,

while the share of Uzbekistan increased to 26% from the low 5.1% in 1992.

Various studies show the importance of Russia, Ukraine, and Kazakhstan for the international grain markets and global food security. In particular, harvest in these countries or their policy towards the regulation of grain markets has a significant impact on global markets. For instance, lower harvest or

export restrictions or bans cause higher world prices. Higher prices are harmful for consumers but at the same time can be beneficial for producers. Increasing prices generally do not affect food security in high-

income countries. However, economic costs for net grain importing lower-income countries are high despite their farmers may benefit from higher prices (Fellmann et al., 2014).

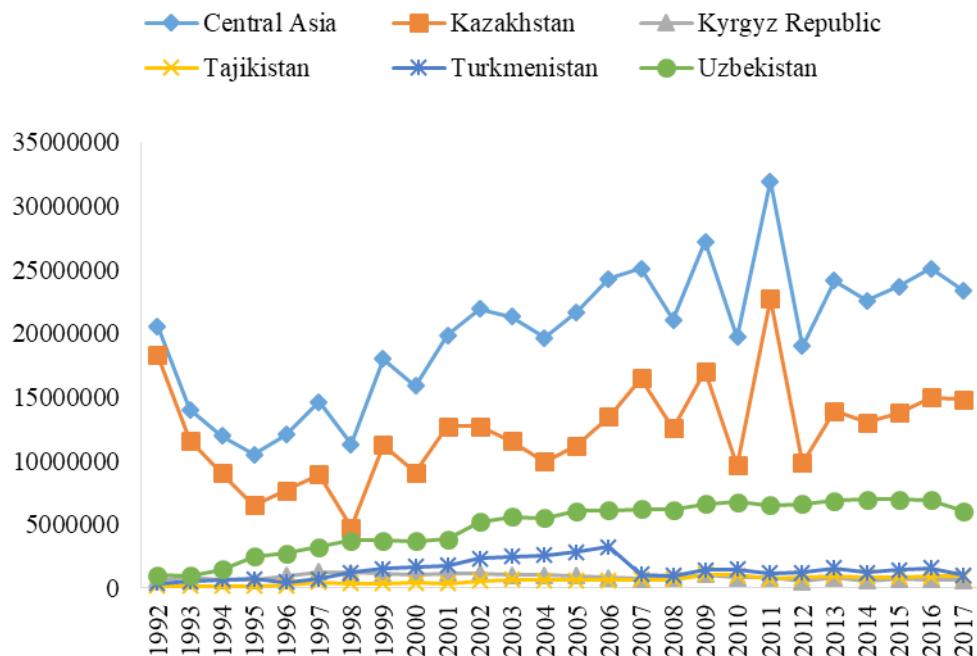


Figure 2 – Wheat production in Central Asia, tons

Note – compiled by the author based on the FAOSTAT (2019)

At the same time, wheat dependence may well be a significant source of food insecurity, when combined with other variables, in particular income levels. Therefore, high wheat import dependency may be considered as a matter of food security in low-income countries, as wheat-based products account for a relatively high percentage of their total cereal consumption (González-Esteban, 2018). For instance, countries of Central Asia spend high shares of their income on food consumption. In Tajikistan, this portion amounts to 63%, and wheat, mainly in the form of bread, accounts for 40% to 60% of total daily food calories. As a result, growth in food prices leads to social and political unrest. For example, higher prices caused public protests in Uzbekistan in September 2007, in Tajikistan in February 2008, and in Kyrgyzstan in April 2010. Therefore, wheat self-sufficiency is crucial for the local governments. Local production in the majority of countries does not satisfy their internal demand. Consequently, on average, imports account for 41% of wheat consumption in Central Asia and

Kazakhstan remains an exclusive supplier. Costs of wheat trade in the region are high due to high transportation costs and unofficial payments (Svanidze et al., 2019).

It is important to note that Uzbekistan remains one of the largest cotton producers and ranks seventh in the world production (IndexMundi, 2019). It is noteworthy that cotton production and favorable cotton prices allowed Uzbekistan to keep Central Asian economic leadership up to 1996, without reverting to large-scale reforms. Nowadays, Uzbekistan plans to reduce cotton exports and focus on cotton processing and textile exports. Cotton production is also important for Turkmenistan (ranks 14th) and Tajikistan (ranks 21st) (IndexMundi, 2019).

However, besides their traditional specialization, the Central Asian countries were able to develop new products. This is a case of kidney beans production in Kyrgyzstan. Bean as an export crop was initiated in northern Kyrgyzstan (Talas region) in 1995 on an area of 230 hectares. Currently, the bean is

cultivated on an area of 53000 hectares. In 2009, beans accounted for 16% of agricultural exports. By 2015, the share of beans increased to 26% against the general decline in exports of agricultural products (Tilekeyev et al., 2018).

Trade in agricultural products in Central Asia

In terms of trade, the agricultural sector is an important source of export revenues. At the same time, the import of agricultural products provides regional food security. The provided below calculations are based on data from the International Trade Centre (ITC, 2021). Agricultural products include goods from the 1-24 chapters of the Harmonized System.

The pandemic led to significant changes in the agricultural sector of the region. The Central Asian countries closed the borders and imposed export restrictions. Moreover, the regional countries had to address regional issues such as disruption of internal value chains and migration. The negative shocks led to a surge in prices. All these factors affected the pattern of trade in food products.

Total exports of the region decreased from \$86.1 billion in 2019 to \$71.1 billion in 2020. Agricultural exports, in turn, experienced an insignificant reduction. During the reported period, the region's indicator declined from \$5.2 to \$5.1 billion. At the same time, the share of agricultural exports in total exports increased from 6% in 2019 to 7.2% in 2020. Total imports of the region decreased from \$71.5 billion in 2019 to \$67.9 billion in 2020. Despite the reduction in total imports, agricultural and food products imports in the region increased from \$7.8 billion in 2019 to \$8.1 billion in 2020. As a result, the share of imports of agricultural products in total imports of the region increased from 10.9% to almost 12%. Therefore, trade in agricultural products in the region changed from \$13 billion in 2019 to \$13.2 billion in 2020. Moreover, the share of trade in agricultural exports experienced growth. These changes show a critical role of agricultural products in regional trade.

Kazakhstan remains a key supplier of agricultural products for the rest of the Central Asian countries. The country's agricultural exports during the reported period experienced almost no changes. In 2019, its exports amounted to \$3.28 billion, while in 2020 it equaled \$3.27 billion. For the reported period, the share of agricultural exports in total exports increased from 5.7% to 7%. The country's total agricultural imports increased from \$3.9 billion in 2019 to more than \$4 billion in 2020. Consequently, the share of agricultural imports increased from 10.2% to 10.7%. It is important to

note that the trade balance in agricultural products for Kazakhstan widened. While in 2019 its trade deficit was equal to \$620 million, in 2020 it increased to \$730 million.

Kyrgyzstan's exports of agricultural and food products experienced almost no changes. It changed from \$251.1 million in 2019 to \$250.5 million in 2020. During the reported period, the share of agricultural exports in total exports remained the same and amounted to 12.8%. At the same time, agricultural imports of the country decreased from \$655 million in 2019 to \$594 million in 2020. Despite this reduction, the share of agricultural imports in total imports increased from 13.4% to 16.1%. Moreover, the trade deficit narrowed from \$403.9 million to \$343.5.

Agricultural exports of Tajikistan remain the lowest in the Central Asian region. In 2019, the country exported products worth \$33 million. In 2020, its exports of agricultural products exceeded \$35 million. However, despite this insignificant growth in the volume of exports, the share of agricultural exports in total exports decreased from 3% in 2019 to 2.7% in 2020. Tajikistan's imports of agricultural products remain substantial. In 2019, the country's agricultural imports amounted to \$757 million, while in 2020 it exceeded \$818 million. The share of agricultural and food imports in the country's total imports is significant. The indicator was equal to 22.7% in 2019 and increased to 26.1% in 2020. The trade deficit in agricultural products in Tajikistan remains substantial. In 2019, it amounted to \$724 million, while in 2020 it increased to \$783 million.

Data unavailability complicates the analysis of Turkmenistan's trade flows. For instance, the ITC data do not include information on live animals, meat, or dairy product exports. Therefore, the presented calculations on Turkmenistan's indicators may be biased due to a lack of reliable data. However, the existing data shows that in 2019 Turkmenistan exported agricultural and food products worth \$59.5 million. In 2020, the country's exports decreased to \$53.5 million. The share of agricultural exports in total exports was insignificant and correspondingly equaled 0.5% and 0.7% in 2019 and 2020. Turkmenistan's agricultural import in 2019 was equal to \$386.3 million, while in 2020 it decreased to \$356.4 million. It is important to note that while agricultural exports in Turkmenistan's total exports remained negligible, the share of imports in the country's total imports is significant. For instance, in 2019 the indicator amounted to 12.5%, while in 2020 it decreased to 11.7%. The country's trade

deficit in agricultural products is also substantial. In 2019, the indicator amounted to \$326.8 million, while in 2020 it decreased to \$302.9 million.

Agricultural exports are one of the key sources of export revenues for Uzbekistan. In 2019, the country exported agricultural products worth \$1.6 billion, while in 2020 the indicator decreased to \$1.5 billion. The share of agricultural exports in the country's total exports amounted to 11% in 2019 and increased to 11.6% in 2020. At the same time, agricultural imports increased for the reported period. While in 2019 the country imported products worth \$2.1 billion, in 2020 its purchases increased to \$2.3 billion. The share of agricultural imports in total imports of the country increased from 9.5% in 2019 to 11.5% in 2020. The trade deficit of the country widened from \$500 million to \$800 million.

Interdependence in trade in agricultural products is high in the region. For instance, Uzbekistan is one of the main consumers of Kazakhstan's wheat and flour. According to data from the ITC (2020), in 2001, the shares of cereals and products of the milling industry in agricultural exports of Kazakhstan equaled 83.5% and 15.2%, respectively. In 2003, this trend changed substantially. The share of cereals decreased to 3.4% and the share of the milling industry products increased to 87.3%. This meant that Uzbekistan decided to rely on Kazakhstan's flour supply instead of developing its own milling industry. However, it revised its policy in 2011, when it started to increase the import of cereals to produce its own flour. As a result, Kazakhstan's export of wheat flour decreased from \$311 million in 2011 to \$77 million in 2019. For the same period, the export of wheat increased from \$80 million to \$373 million. However, there are some contradictions. Uzbekistan not only started to satisfy its internal flour needs but also became one of the competitors of Kazakhstan's flour producers on the market of Afghanistan. Higher competition led to significant losses for Kazakhstan's producers, and the number of mills in the country significantly declined. For instance, about 70% of flour mills were idle in South Kazakhstan in 2019. Experts note, however, that the problem stems not from flour producers, but from the shortages of Kazakhstan's trade policy (Kopzhasarova, 2019). According to Kazakhstan's flour producers, grain can be imported to Uzbekistan without value-added taxes, while imported flour is taxed at a rate of 20%. Moreover, the transit of a ton of flour through Uzbekistan to Afghanistan costs \$47 for producers from Kazakhstan, and the transport costs for local producers in the same direction amount to \$22. It is important to note that the government of Uzbekistan

exempted flour-milling enterprises from many types of taxes for 5 years. The producers also claim that differences in loan rates, electricity, and labor costs make producers of Uzbekistan more competitive. As a result, several large flour milling companies from the Turkistan region and two companies from the Karaganda region constructed flour mills in Uzbekistan and shifted their production due to a better business environment and a higher level of state support in Uzbekistan (Buyanov, 2019). In recent years, Kazakhstan significantly increased the export of live animals to Uzbekistan. In 2017, it equaled \$619000, and then the number increased to \$23 million and \$93 million in 2018 and 2019, respectively. Responding to this situation, the government of Kazakhstan banned the export of live animals explaining its decisions by the need to diversify the livestock breeding industry to meet the demand at the internal market.

It is important to note that all Central Asian economies have a negative trade balance in agricultural products. During the pandemic, food demand increased substantially and the countries of the region experienced growth in agricultural trade flows while export of other products such as fuels dropped. This fact shows the importance of the development of the agricultural sector. Moreover, higher trade flows show high interdependence of the regional economies in terms of food trade. Therefore, the regional policymakers should consider the following recommendations. Firstly, the trade policy of individual countries should consider the interests of neighboring states to escape trade wars. Export restrictions or bans can cause a similar reaction and decrease total supply, which will cause an increase in prices. The surge in prices will hurt the well-being of all countries of the region. Secondly, regional policymakers should liberalize trade in agricultural products. This policy change may result in higher supply and lower prices. Therefore, trade in agricultural products remains an important source of export revenues. Moreover, it stabilizes regional prices and significantly contributes to the improvement of food security.

Results and Discussion

Challenges and development perspectives for Central Asian agriculture

The countries of Central Asia consider the agricultural sector as one of the promising directions for development. However, to provide the growth of the sector, the governments of Central Asia should address challenges, which include the pandemic,

rising rates of global poverty and inequality, the escalating climate and biodiversity crises, increasing hunger, as well as growing food and nutrition insecurity (Dixson-Declève et. al., 2021).

Increasing food prices remain an important challenge for global food security. Food prices are one of the most important indicators, which play an important role in economic and political stability. Food prices depend on a variety of factors, including growth in demand, financial market speculations, export restrictions, weather shocks, productivity slowdown, currency depreciation, rising oil prices, biofuels demand, and decline of stocks (Headey and Fan, 2008). The recent pandemic became one of the most challenging factors for the global food market and substantially affected food prices. The Food and Agriculture Organization (FAO) of the United Nations indicated that the food prices reached the highest level in the last decade. According to data from the FAO (2021a), the Food Price Index averaged 127.4 points in August 2021, up 3.9 points (3.1%) from July and 31.5 points (32.9%) from the same period last year. Local supply chain breaks, lockdowns, and quarantine measures affected the informal sector, including sellers, traders, and shop owners. According to estimates, the prices of food increased by more than 10% in 15 developing countries in the first quarter of 2020. At the same time, due to climate shocks, many countries expect a significant reduction in output and crop yields, which will result in a decrease in supply pushing food prices up (Sova and Man, 2021).

Central Asian agriculture has several important features. Countries of the region significantly depend on food imports. This situation is associated with higher macroeconomic risks. For instance, following the depreciation of national currencies the prices of imported agricultural and food products can increase. The situation in Kazakhstan creates challenges and risks for the remaining Central Asian countries, as it remains a key supplier of wheat products. For instance, changes in Kazakhstan's trade policy, in particular, export duties or restrictions can lead to food shortage and higher inflation in other Central Asian countries. Central Asian countries may respond with their restrictive measures. For instance, Kyrgyzstan imposed livestock export restrictions. These counterproductive policies may further accelerate an increase in prices. It is important to note that the economies of Central Asian countries are experiencing one of the downturns, which

have social implications. According to the recent data, around 1.7 million people (25.3% of the total population) in Kyrgyzstan lived below the poverty line in 2020, having increased by 5.2 percentage points compared to the previous year (Kabar, 2021). Higher food prices may worsen the existing situation and cause social instability.

Climate change and agriculture have bi-directional effects. Agriculture remains one of the most affected sectors, which will be significantly changed due to higher emissions and temperature. At the same time, agricultural development also contributes to greenhouse gas (GHG) emissions. According to estimates, global warming of 2°C, as in the most optimistic forecast, could reduce agricultural output by up to 25%. Results of many country-based studies demonstrate that climate change may lead to considerable losses in the agricultural sector (Aragon et al., 2019). Thus, direct consequences of climate change on the agricultural sector include increasing temperatures, weather variability, shifting agroecosystem boundaries, invasive crops and pests, and more frequent extreme weather events. It reduces crop yields, the nutritional quality of major cereals, and livestock productivity (World Bank, 2021b). Climate change contributes to an increase in food prices, which is of great concern for low-income and food import-dependent countries.

At the same time, agricultural activities, in particular crop and livestock production for food, remain important contributors to climate change. Various management practices on agricultural soils, including the application of synthetic and organic fertilizers, the growth of nitrogen-fixing crops, the drainage of organic soils, and irrigation increase the availability of nitrogen in the soil and result in emissions of nitrous oxide (N₂O). Livestock, in particular cattle, produce methane (CH₄) as part of their normal digestive processes. Moreover, livestock manure management practices also contribute to CH₄ and N₂O emissions. Various sources show different contributions of agriculture to global greenhouse gas emissions. According to the United States Environmental Protection Agency (2021) data, the share of the agricultural sector in the global GHG emissions was equal to 24% in 2010. This share was a direct effect of the cultivation of crops and livestock and deforestation. The OECD (2016) mentions that agriculture contributes a significant share of the GHG emissions that are causing climate change – 17% directly through agricultural activities and an additional

7-14% through changes in land use. The World Bank (2021b) indicates that agriculture currently generates 19–29% of total GHG emissions. It notes that without action, that percentage could rise substantially as other sectors reduce their emissions. Therefore, the share of agriculture in global GHG emissions equals around 30%. To mitigate the negative consequences of climate change, the Food and Agriculture Organization of the United Nations proposes to implement the climate-smart agriculture approach. The approach has three main objectives. Firstly, it aims to increase agricultural productivity and income. Secondly, it intends to adapt and build resilience to climate change. Finally, it aims to reduce and/or remove GHG emissions (FAO, 2021b).

Despite the climate risks remain one of the most important threats, the reaction from the regional governments is insufficient. Central Asia lacks climate adaptation and management strategies even ignoring ongoing climate-related changes in regional agriculture. For instance, in 2021, almost all regions of Kazakhstan experienced drought. This weather shock led to a decrease in the yield of major crops in both food and forage segments. Instead of the projected 15 centners per hectare, agrarians collect 5-7 centners per hectare (Qazaq Zerno, 2021). Higher input prices also contributed to the growth in food prices. In Kazakhstan, fuel, lubricants, fertilizers, plant protection products, spare parts, agricultural machinery, and other necessary materials have risen by 20-30% compared to the last year. The current situation, as well as similar dry conditions in the Central Asian countries – the main consumers of Kazakh wheat and flour – have led to an increased demand for grain products. By the end of July 2021, the price of importers for wheat of the 3rd class increased by \$15-20 per 1 ton and now stands at \$260-265 per ton. Similarly, the domestic price of wheat increased – from 93-95 thousand tenge/ton (219-223\$) to 103-105 thousand tenge/ton (242-247\$) (APK Inform, 2021).

Thus, climate change and the agricultural sector have bi-directional impacts. To mitigate mutual negative consequences, there is a high need for a multilateral cooperation, as individual countries cannot solve these problems. Central Asian countries in turn need to work on raising the awareness of the problem, which will allow the responsible private sector to change their management practices. Agricultural companies together with governments should invest in new climate-friendly agricultural

technologies and change food management systems. These policies can contribute to the sustainable development of the agricultural sector of Central Asia under climate change.

The low level of capital investment and quality of institutions also affect the agricultural development of Central Asia. President of Kazakhstan Kassym-Jomart Tokayev in his September 2021 Address devoted a significant part of his speech to agricultural and food issues. The President proposed special measures to develop the country's agriculture and stabilize the food market. In particular, the Head of State mentioned the importance of creating a network of wholesale distribution centers and unified control over prices along the chain from producer to consumer. According to the President, it is necessary to expand the area of cultivation of fodder crops and to strengthen control over the observance of crop rotation, and improve the sphere of veterinary medicine. He noted that about 90% of the technologies used in the agro-industrial complex are completely outdated and in need of modernization. The President instructed the government to revise and stabilize the mechanism of subsidies. The President mentioned that more than 2 trillion tenge (\$4.71 billion) had been allocated for subsidies. At the same time, more than half of the criminal cases in the agro-industrial complex are related to the theft of subsidies (Akorda, 2021).

One of the main disadvantages of the Central Asian agricultural sector is its low productivity. According to the World Bank (2019) data, Kazakhstan's output per worker in 2018 equaled \$6900 (constant 2010 US\$). Kyrgyzstan and Tajikistan have approximately the same levels of productivity (\$1500). Uzbekistan has a comparatively higher level of output per worker (\$2130). The dynamics and level of this indicator show that agriculture in Central Asia is labor-intensive. This makes regional production less competitive with high-income economies and rising economies of Asia. For instance, output per agricultural worker in Australia in 2018 equaled \$80408 which is 11.7 times higher than in Kazakhstan and 37.7 times higher than in Uzbekistan. Capital intensive agriculture provides more opportunities for growth, development of new products and markets, productivity, and competitiveness.

To achieve higher productivity and competitiveness, the countries of the region should take into consideration trends and challenges for the future of food and agriculture, in particular, population

growth (up to 10 billion by 2050), urbanization and aging population, structural transformation of the global economy, climate change, political conflicts and wars (including for natural resources) and degradation of land and biodiversity (FAO, 2017). It is important to use the geographical proximity of large markets such as China and Russia. The reduction of global poverty with a simultaneous increase of incomes of rising Asian countries, in particular China and India, will boost demand for agricultural products. It should be noted that higher incomes and rising wages affect the diets of people and will require diversity of their nutrition. High-income countries are a good destination for Central Asian agricultural exports, so production standards should be improved significantly.

There are large cross-country productivity differences in agriculture due to farmland misallocation, insufficient fertilizer use, and labor intensiveness of agriculture in poor countries (Gollin et al., 2014). Thus, for the regional governments, it is necessary to stimulate the private sector to be involved in the agricultural development process. By doing so, the governments can increase labor productivity by attracting capital investment. The roles of agricultural universities and research institutes should be strengthened. Moreover, research in agriculture should become a priority, and fundamental and applied research should be financed by the governments.

Economic and political factors which affect the agricultural development of the region should be taken into consideration. In particular, there is a need for coordination while implementing regional infrastructural projects and collective action towards water issues. Governments should also support the infrastructural connection of urban-rural areas which will stimulate bilateral trade flows and reduce trade costs. These measures can lead to substantial positive changes.

Conclusion

Agriculture historically plays an important role in Central Asian economies. Despite decreasing trends, the share of rural population and employment in agriculture in Central Asia remain high. The countries of the region produce a significant share of the global wheat and cotton. Moreover, besides their traditional specialization, they were able to develop new products.

Trade in agricultural products remains an important source of revenues for the regional countries. Kazakhstan plays a key role in Central Asia as it provides the region with wheat and flour. At the same time, other Central Asian countries export fruits and vegetables to Kazakhstan. Trade in agricultural products improves the food security of the region and directly impacts food prices. Therefore, for Central Asian countries it is important to coordinate their trade and agricultural policies to escape counterproductive trade wars. Other policies, including export bans and restrictions, should also take into consideration interests of the all countries of the region. Trade liberalization for agricultural products may bring substantial gains for the region.

To successfully diversify Central Asian economies through agriculture, the regional governments need to address a list of important issues, including increasing food prices, climate change, low levels of capital investment and productivity, and corruption. Addressing these issues will require a climate change strategy, cooperation of governments, businesses, and universities, and institutional improvements. Moreover, there is a need for policy coordination in Central Asia, as many issues including borders and water remain unresolved. Regional policy coordination and individual efforts of the countries can transform agricultural sectors of the region, improve its food security and provide higher competitiveness.

References

- Akorda (2021) State of the Nation Address by President of the Republic of Kazakhstan Kassym-Jomart Tokayev. Unity of the people and systemic reforms are a solid foundation for the nation's prosperity. Retrieved from <https://www.akorda.kz/ru/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-183048>. Accessed on 07.09.2021.
- Apergis N., El-Montasser G., Sekyere E., Ajmi A.N., Gupta R. (2014) Dutch disease effect of oil rents on agriculture value added in the Middle East and North African (MENA) countries. *Energy Economics*, vol. 45, pp. 485-490.
- APK Inform (2021) On the introduction of customs duties on the export of wheat – KGU. Retrieved from <https://www.apk-inform.com/ru/exclusive/topic/1521343>. Accessed on 05.09.2021.
- Aragon F., Oteiza F., Rud J.P. (2019) How do farmers cope with extreme heat? Retrieved from <https://voxdev.org/topic/agriculture/how-do-farmers-cope-extreme-heat>. Accessed on 20.04.2021.

- Brooks K., Guasch J. L., Braverman A., Csaki C. (1991) Agriculture and the transition to the market. *Journal of Economic Perspectives*, vol. 5, no 4, pp. 149–161.
- Buyanov S. (2019) Flour millers of Kazakhstan shift business to Uzbekistan. Retrieved from https://forbes.kz//finances/markets/mukomolyi_kazakhstan_perenosyat_biznes_v_uzbekistan/. Accessed on 24.07.2020.
- Byerlee D., de Janvry A., Sadoulet E. (2009) Agriculture for Development: Toward a New Paradigm. *Annual Review of Resource Economics*, vol. 1, pp. 15–31.
- Corden M. W. (1984) Booming sector and Dutch Disease Economics: Survey and Consolidation. *Oxford Economic Papers*, New Series, vol. 36, no. 3, pp. 359–380.
- Dixson-Declève S., Ocampo J. A., Salim F. (2021) The Case for a Food Systems Stability Board. Retrieved from <https://www.project-syndicate.org/commentary/the-world-needs-a-food-systems-stability-board-by-sandrine-dixson-decleve-et-al-2021-08>. Accessed on 28.08.2021.
- Environmental Protection Agency (2021) Global Greenhouse gas emissions data. Retrieved from <https://www.epa.gov/ghgemissions/global-greenhouse-gas-emissions-data#Sector>. Accessed on 18.04.2021.
- FAO (2017) The future of food and agriculture – trends and challenges. Retrieved from <http://www.fao.org/3/a-i6583e.pdf>. Accessed on 12.09.2019.
- FAO (2021a) World Food Situation. The FAO Food Price Index rebounded rapidly in August. Retrieved from <http://www.fao.org/worldfoodsituation/foodpricesindex/en/>. Accessed on 04.09.2021.
- FAO (2021b) Climate-Smart Agriculture. Retrieved from <http://www.fao.org/climate-smart-agriculture/en/>. Accessed on 17.04.2021.
- FAOSTAT (2019) *A database of the Food and Agriculture Organization of the United Nations*. Retrieved from <http://www.fao.org/faostat/en/#data/QC>. Accessed on 16.09.2019.
- FAOSTAT (2021) Production and Trade. Crops. Retrieved from <http://www.fao.org/faostat/en/#data>. Accessed on 20.01.2021.
- Fellmann T., Hélaine S., Nekhay O. (2014) Harvest failures, temporary export restrictions and global food security: the example of limited grain exports from Russia, Ukraine and Kazakhstan. *Food Security*, vol. 6, pp. 727–742.
- Gollin D., Lagakos D., Waugh M. (2014) Agricultural Productivity Differences across Countries. *American Economic Review: Papers & Proceedings* vol. 104, no 5, pp. 165–170.
- González-Esteban Á.L. (2018) Patterns of World Wheat Trade, 1945–2010: The Long Hangover from the Second Food Regime. *Journal of Agrarian Change*, vol. 18, no 1, pp. 87–111.
- Headey D., Fan S. (2008) Anatomy of a crisis: the causes and consequences of surging food prices. *Agricultural Economics*, vol. 39, issue s1, pp. 375–391.
- IndexMundi (2019) Cotton Production by Country. Retrieved from <https://www.indexmundi.com/agriculture/?commodity=cotton&graph=production>. Accessed on 19.09.2019.
- IndexMundi (2021) Wheat Monthly Price – US Dollars per Metric Ton. Retrieved from <https://www.indexmundi.com/commodities/?commodity=wheat&months=360>. Accessed on 20.01.2021.
- International Trade Centre (2020) Bilateral trade between Kazakhstan and Uzbekistan. Retrieved from https://www.trademap.org/tradestat/Bilateral_TS.aspx?nvpm=1%7c398%7c%7c860%7c%7cTOTAL%7c%7c%7c2%7c1%7c1%7c2%7c2%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1%7c1. Accessed on 24.07.2020.
- International Trade Centre (2021) International trade statistics 2001-2020. Retrieved from <https://www.intracen.org/ite/market-info-tools/trade-statistics/>. Accessed on 07.11.2021.
- Kabar (2021) More than 1.6 mln people in Kyrgyzstan lived below the poverty line in 2020. Retrieved from <http://en.kabar.kg/news/more-than-1.6-mln-people-in-kyrgyzstan-lived-below-poverty-line-in-2020/>. Accessed on 07.09.2021.
- Khitakhunov A. (2020) Agriculture in the Eurasian Economic Union: analysis of trends and challenges. *Eurasian Research Journal*, vol. 2, no. 2, pp. 37–53.
- Kopzhasarova L. (2019) Flour millers of Kazakhstan are losing the Central Asian market. Retrieved from <https://kursiv.kz/news/vlast-i-biznes/2019-09/mukomoly-kazakhstana-teriyayut-sredneaziatskiy-rynek>. Accessed on 25.07.2020.
- Lerman Z., Sedik D. (2018) Transition to smallholder agriculture in Central Asia. *Journal of Agrarian Change*, vol. 18, no 4, pp. 904–912.
- Lerman Z., Kislev Y., Biton D., Kriss A. (2003) Agricultural Output and Productivity in the Former Soviet Republics. *Economic Development and Cultural Change*, vol. 51, no. 4, pp. 999–1018.
- Mogilevskii R., Akramov K. (2014) Trade in Agricultural and Food Products in Central Asia. The Institute of Public Policy and Administration, University of Central Asia. Working Paper no 27.
- OECD (2013) *OECD Review of Agricultural Policies: Kazakhstan 2013*, OECD Publishing.
- OECD (2016) Agriculture and Climate Change: Towards Sustainable, Productive and Climate-Friendly Agricultural Systems. Retrieved from https://www.oecd.org/agriculture/ministerial/background/notes/4_background_note.pdf. Accessed on 18.04.2021.
- Pomfret R. (2016) Modernizing Agriculture in Central Asia. *Global Journal of Emerging Market Economies*, vol. 8, no 2, pp. 104–125.
- Qazaq Zerno (2021) Kazakhstan is on the verge of a grain shortage. Retrieved from <https://kazakh-zerno.net/185670-kazakhstan-na-poroge-deficita-zerna/>. Accessed on 05.09.2021.

Sova C., Man C. (2021) What Is Behind the Recent Rise in Global Food Prices? Retrieved from <https://www.csis.org/analysis/what-behind-recent-rise-global-food-prices>. Accessed on 05.09.2021.

Svanidze M., Götz L., Djuric I., Glauben T. (2019) Food security and the functioning of wheat markets in Eurasia: a comparative price transmission analysis for the countries of Central Asia and the South Caucasus. *Food Security*, vol. 11, pp. 733–752.

Tilekeyev K., Mogilevskii R., Abdrazakova N., Dzhumaeva S. (2018) Production and Exports of Kidney Beans in the Kyrgyz Republic: Value Chain Analysis. The Institute of Public Policy and Administration, University of Central Asia. Working Paper no 43, 2018.

World Bank (2015) Kazakhstan: Low Oil Prices; an Opportunity to Reform. Retrieved from <http://documents.worldbank.org/curated/en/766781468182065283/pdf/96195-WP-PUBLIC-Box391443B-KAZ-Kazakhstan-economic-update-series-Bi-annual-Economic-Update-Spring-2015-Low-Oil-Prices-an-Opportunity-to-Reform-eng.pdf>. Accessed on 17.09.2019.

World Bank (2019) World Development Indicators. Agriculture, forestry, and fishing, value added per worker (constant 2010 US\$). Available at <http://api.worldbank.org/v2/en/indicator/NV.AGR.EMPL.KD?downloadformat=excel>. Accessed 17.09.2019.

World Bank (2021a) Agriculture & rural development. Retrieved from <https://data.worldbank.org/topic/agriculture-and-rural-development>. Accessed on 07.11.2021.

World Bank (2021b) Climate-smart agriculture. Retrieved from <https://www.worldbank.org/en/topic/climate-smart-agriculture>. Accessed on 17.04.2021.

A. Orazayeva*  , **M. Arslan** 

KIMEP University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: assem.orazayeva@kimep.kz

NEXUS BETWEEN CORPORATE SOCIAL RESPONSIBILITY DISCLOSURE AND STOCK RETURNS OF RUSSIAN FIRMS

Purpose: The objective of this study is to assess whether the quality of sustainability disclosure has any effect on the stock returns of Russian firms.

Methodology: This study collects data from the 140 annual and sustainability reports of 23 Russian firms for the period 2013-2019. The study estimates corporate social responsibility (CSR) score based on the content analysis of the reports on the following dimensions: community contribution, environmental impact, employee relations, and provision of social products and services. Descriptive statistics, correlation analysis, and ordinary least squared regression were used to examine the nexus between CSR score and stock returns.

Findings: No statically significant relationship was observed between CSR disclosure and stock returns of Russian firms. Though, the study documented a tremendous increase in the volume, as well as the quality of CSR disclosures over the sample period. This finding suggests that Russian firms are driven by other reasons for improving disclosure of sustainability practices other than variation in stock prices. The study also reports a statistically significant relationship of CSR disclosure with other variables utilized in the model, particularly total assets, return on assets (ROA), and leverage.

Practical Implications: The study has several practical and theoretical implications. The findings of the study motivate the managers to improve the content of disclosed information, and for policymakers by providing criteria to assess the completeness and quality of disclosures, thereby indirectly enlisting more CSR initiatives and bringing social good.

Originality/value: The study pictures the evolution of CSR disclosures over the most recent seven-year period, including the years of the increased popularity of sustainability practices. Russian market presents an interesting case for the research of CSR due to its post-communist background which shaped a unique set of societal values. The study extends and contributes to prior literature in understanding the evolution of the role of CSR for Russian firms.

Key words: CSR, environment, society, community, contribution, stock returns.

А. Оразаева*, М. Арслан

КИМЭП Университеті, Қазақстан, Алматы қ.

*e-mail: assem.orazayeva@kimep.kz

Корпоративті әлеуметтік жауапкершілікті ашу арасындағы байланыс және ресейлік компаниялардың акцияларының кірістілігі

Мақсаты: Тұрақтылық туралы ақпараттың сапасы ресейлік фирмалардың қорқыншылығына қаңдай да бір әсер ететіндігін бағалау.

Әдістеме: Бұл зерттеу 2013-2019 жылдар кезеңінде 23 ресейлік фирмалардың 140 жылдық және тұрақтылық туралы есептерінен мәліметтер жинаиды. Зерттеу есептердің мазмұндық талдауы негізінде корпоративті әлеуметтік жауапкершіліктің (КЭЖ) үпайын келесі өлшемдер бойынша бағалайды: қоғамдастықтың үлесі, қоршаған ортаға әсері, қызметкерлермен қарым-қатынас және әлеуметтік өнімдер мен қызметтерді ұсыну. Статистикалық статистика, корреляциялық талдау және қарапайым квадраттық регрессия КЭЖ үпайы мен қорқыншылығы арасындағы байланысты зерттеу үшін пайдаланылады.

Нәтижелер: КЭЖ-ны ашу мен ресейлік фирмалардың акцияларының кірістілігі арасында статистикалық маңызды байланыс байқалмады. Зерттеу көлемінің үлғаюын, сондай-ақ таңдалған кезеңдегі КЭЖ ашылуының сапасын құжаттады. Бұл тұжырым ресейлік фирмалардың акциялар бағасының өзгеруінен басқа, тұрақтылық тәжірибесін ашуды жақсартудың басқа себептері қоздырыады деп болжайды. Зерттеу сонымен қатар КЭЖ ашудың модельде қолданылатын басқа айнымалылармен, атап айтқанда жынытық активтермен, активтердің кірістілігімен (ROA) және левереджмен статистикалық маңызды байланысы туралы хабарлайды.

Практикалық нәтижелері: Зерттеудің бірнеше практикалық және теориялық мәні бар. Зерттеудің нәтижелері менеджерлерді ашылған ақпараттың мазмұнын жақсартуға, ал саясат жасаушылар үшін ашықтықтың толықтығы мен сапасын бағалау критерийлерін ұсыну арқылы ынталандырады, осылайша жанама түрде КӘЖ бастамаларын көбірек қызықтырады және әлеуметтік жақсылық әкеледі.

Тұпнұсқалық / құндылық: Зерттеу соңғы жеті жылдық кезеңдегі, соның ішінде тұрақтылық тәжірибесінің танымалдылығы артқан жылдардағы КӘЖ ашылуларының дамуын бейнелейді. Ресей нарығы әлеуметтік құндылықтардың ерекше жиынтығын қалыптастырған посткоммунистік негізге байланысты КӘЖ зерттеуі үшін қызықты жағдай ұсынады. Зерттеу ресейлік фирмалар үшін КӘЖ рөлінің дамуын түсінуге алдыңғы әдебиеттерге үлес қосады.

Түйін сөздер: КӘЖ, қоршаган орта, қоғам, қоғамдастық, жарна, қор қайтарымы.

А. Оразаева, М. Арслан

Университет КИМЭП, Казахстан, г. Алматы

*e-mail: assem.orazayeva@kimep.kz

Взаимосвязь между раскрытием корпоративной социальной ответственности и доходностью акций российских компаний

Цель данного исследования – оценить, влияет ли качество раскрытия информации об устойчивом развитии на доходность акций российских компаний.

Методология: в данном исследовании собраны данные из 140 годовых отчетов и отчетов об устойчивом развитии 23 российских компаний за период 2013-2019 гг. В исследовании дается оценка корпоративной социальной ответственности (КСО) на основе контент-анализа отчетов по следующим параметрам: вклад общества, воздействие на окружающую среду, отношения сотрудников и предоставление социальных продуктов и услуг. Описательная статистика, корреляционный анализ и обычная регрессия методом наименьших квадратов использовались для изучения связи между оценкой КСО и доходностью акций.

Результаты. Статистически значимой связи между раскрытием КСО и доходностью акций российских компаний не наблюдается. Тем не менее, исследование зафиксировало значительное увеличение объема, а также качества раскрытия информации о КСО за период выборки. Это наблюдение свидетельствует о том, что российские фирмы руководствуются другими причинами в улучшении раскрытия информации о методах устойчивого развития, помимо колебаний цен на акции. В исследовании также сообщается о статистически значимой взаимосвязи раскрытия информации о КСО с другими переменными, используемыми в модели, в частности, совокупными активами, рентабельностью активов (ROA) и кредитным плечом.

Практическое значение: исследование имеет несколько практических и теоретических значений. Результаты исследования побуждают руководство компании улучшать содержание раскрываемой информации, а законодательство – предоставлять критерии для оценки полноты и качества раскрываемой информации, тем самым косвенно поддерживая больше инициатив КСО и принося общественное благо.

Оригинальность / ценность: исследование описывает эволюцию раскрытия информации о КСО за последний семилетний период, включая годы роста популярности методов устойчивого развития. Российский рынок представляет собой интересный случай для исследования КСО в связи с его посткоммунистическим прошлым, сформировавшим уникальный набор социальных ценностей. Исследование дополняет предшествующую литературу и способствует пониманию развития роли КСО для российских компаний.

Ключевые слова: КСО, окружающая среда, общество, сообщество, вклад, доходность акций.

Introduction

Corporate Social Responsibility (CSR) is an important topic in today's global business agenda. With emergence of CSR, rules of business environment are changing by expanding firm's focus from merely shareholder value maximization to bringing social good. CSR encourages firms to go beyond legal and economic requirements and engage in the activities which are beneficial to the

environment and society, while avoiding operations with harmful consequences to external stakeholders (Miska et al., 2013). Growing number of firms globally are now approaching sustainability in the framework of 17 Sustainable Development Goals (SDGs) set by United Nations (UN) in 2015 as part of its 2030 agenda for sustainable development for both developed and developing countries, aimed at decreasing poverty, improving health and education, as well as promoting equality, and economic

growth. Though strengths of CSR initiatives are not uniform around the world, there has been a dramatic shift towards sustainability reporting globally in recent years, with 80% of companies worldwide reporting sustainability according to KPMG Survey of Sustainability Reporting (2020). Increased regulations and laws were named among the drivers of such growth, accompanied by improved understanding of the importance of the power of CSR on corporate performance and value.

This study is aimed to address the call for CSR research on markets beyond Anglo-Saxon economies (e.g. El Ghoul et al., 2011). Developing countries and transitional economies present a compelling case to study CSR due to different perception of the role of the businesses in the society, weaker power of citizens and shorter history of financial markets. As argued by Salaber (2007), country's culture and religion also shape perceptions of CSR. Furthermore, importance of the relationship between businesses and local communities intensifies in poor institutional environment characterized by low social security (Kelchevskaya et al., 2017). Global trends show that CSR is on its way, with increasing number of firms admitting the importance of CSR to business development and survival. In particular, the focus of this study is Russia, world's important economic and political player, a country with unique set of cultural values influenced by unique historical background.

Along with other post-communist countries who experienced transition to market economies, Russian firms faced conflicting pressure regarding their role in the society (Iankova, 2009). While carrying extensive welfare functions during socialism, transition to market economy dictated reduction in social programs. The country entered difficult time of economic transition, where reforming social policies, except for unemployment, was at the bottom of the agenda. However, two decades later, global trend towards increasing sustainable practices makes Russian firms to reconsider delivering social good. As noted by Glebova et al. (2013), the understanding of the importance of CSR practices by Russian firms is growing. This is mainly driven by increased desire by national firms to get foreign investment, regional operations expansion, and the development of powerful corporate entities. Furthermore, the perception of CSR by Russian firms is gradually changing, extending beyond merely satisfying minimum federal requirements.

This study particularly focuses on the quality of the disclosed information in CSR reports. CSR disclosures present an important tool to

communicate firm's CSR initiatives and their impact on stakeholders. Various studies applied different metrics to assess quality of CSR disclosures, though main dimensions such as environment, human resources and social community appear more frequently in the literature (e.g. Jizi et al., 2016; Handiyono et al., 2017). The objective of this study is to assess whether quality of sustainability disclosure has any effect on the stock return of Russian firms. The initial expectation is finding positive relationship between these variables based on the view that increased disclosure contributes to reduced information asymmetry, lower risk and, thereby, higher market valuation.

Contrary to the initial expectation of this study, no statically significant relationship was observed between CSR disclosure and stock returns of Russian firms. Though, this study documented tremendous increase in the volume, as well as the quality of CSR disclosures over sample period. This finding suggests that Russian firms are driven by other reasons for improving disclosure of sustainability practices other than variation in stock prices. The study also reports statistically significant relation of CSR disclosure between other variables under examination, particularly total assets, ROA and leverage.

The study extends and contributes to prior literature by documenting the relationship between CSR disclosure and stock returns through investigating the unique context of Russian market. Most of existing studies have investigated the effect of CSR on other variables such as cost of equity (e.g. Kelchevskaya et al., 2017). In addition, the study explores the evolvement of CSR disclosures over most recent seven-year period, including the years of increased popularity of sustainability practices.

Literature review

CSR presents an exciting field for modern research, however defining CSR construct is an obstacle, as no uniform definition exists (Barnett, 2007). CSR is a comprehensive concept, taking knowledge from different areas, including sociology and economics (Cini & Ricci, 2018). Furthermore, due to its relative novelty, CSR concept has been evolving during the last decades from its first discussion in Harvard Law Review paper published in 1930s (Malik, 2015). CSR could be defined from the perspective of firm's behavior towards different stakeholders (Cooper, 2004), or from the view of firm's social, environmental, political, economic and ethical actions (Devinney, 2009). CSR has grown on

the foundation that businesses are part of a larger society, thereby having responsibilities extending beyond profit maximization. Furthermore, belief that firms should compensate for causing negative environmental and social impact has fueled growth of CSR popularity (Kolk, 2003).

There is no consensus on the effect of CSR on financial performance as demonstrated by mixed results of previous studies, though positive relationship is found more frequently in the literature. For example, Waddock and Graves (1997) observed “virtuous circle” between corporate social and financial performance, arguing that causation occurs in both ways. In particular, authors suggested that better social performance can improve financial performance, as well as better financial performance can result in higher social performance, or in other words, a firm can do well by doing good and do good by doing well.

Jiao (2010) also supported positive impact of CSR on financial performance. By constructing stakeholder welfare score which quantifies level of meeting expectations of external stakeholders, positive impact was observed on the market value indicators of firm performance. The authors concluded that stakeholder welfare could be viewed as an intangible asset of the firm such as reputation and human capital, thereby contributing to shareholder wealth. This finding is consistent with the results of literature analysis by Beurden and Gössling (2008) and meta-analysis Orlitzky et al. (2003) who documented overall positive relationship.

Jizi et al. (2016) examined the effect of CSR disclosure on stock prices of financial institutions following the years of 2007 financial crisis. The time period of eroded investor trust was selected to assess CSR importance. Interestingly, they found that high quality content of CSR disclosure is appreciated by investors, as demonstrated by improvement of banks’ market prices. This is consistent with the argument of Richardson et al. (1999) that CSR disclosure decreases future cash flow uncertainties and improves market value.

On the contrary, negative link between social performance and UK stock returns was reported by Brammer et al. (2006), supporting the argument that expenditures on CSR activities divert shareholder value. Lower returns were also suggested to be a result of investor altruism, characterized by willingness to forgo returns on morally fulfilling stocks. Another explanation of lower returns was suggested to be a result of penalizing for excessive engagement in some CSR activities. The study

emphasized the importance of examining different dimensions of CSR separately due to their varying impact on corporate performance.

There is a growing number of studies which examined the impact of CSR initiatives on different variables with focus on Russian market. For example, Kelchevskaya et al. (2017) on the basis of 18 Russian firms for the period from 2004-2014 observed that increased CSR disclosures has a positive impact on investment attractiveness through reduction of the cost of equity, with varying degree of this effect from the type of disclosed information. Glebova et al. (2013) analyzed content quality of 7 strategically important Russian companies and determined several attributes inherent to Russian non-financial reporting, including sectorial differences, free-form presentation, lack of supporting figures to evaluate commitments, and gradual expansion of disclosed indicators.

This study contributes to prior literature by evaluating the impact of the quality of CRS disclosure on the stock returns of Russian firms. To our knowledge, existing studies are limited in examining such relationship, especially in Russian context. In addition, they relied on a time horizon which did not capture recent trends of international growth in CSR disclosures. Prior research on other markets showed no conclusive evidence on the link between CSR and firm performance, thereby evoking interest to examine the relationship in case of Russian market. This study takes the view that CSR initiatives enhance shareholder value, which received wide acknowledgment in prior literature, with main hypothesis stated as follows:

H1: CSR disclosure has a significant effect on the stock returns of Russian firms.

Methodology

Data

The study examined the contents of 140 annual and sustainability reports which were published by 23 Russian firms for the period 2013-2019. The sampled firms represent constituents of the Moscow Exchange Russia Index that is composed from the most liquid stocks of the largest issuers from different sectors of Russian economy. Initial sample of the examination included 40 firms, components of the index, however, due to the unavailability of historical data on financials and lack of disclosure of sustainable practices required for the purpose of this study, the final sample was decreased. It is also believed that selected seven-year period highlights the trend of the development of CSR disclosure

in Russian economy, including capturing modern global shift towards increased CSR reporting and accountability, thereby enhancing understanding of the importance of sustainability practices for firms operating in this country. Financial data of the firms was obtained from Eikon-Refinitiv database, while CSR disclosures were searched for in annual reports or, if available, standalone sustainability reports which were publicly available on the firms' corporate websites.

Model Specification

This study applied ordinary least squared (OLS) regression model to test the impact on CSR disclosure content on stock returns. This is a common method used in prior studies which investigated impact of non-financial information on different dependent variables such as stock price crash risk, returns and other (see Handiyono *et al.*, 2017; Jizi *et al.*, 2016). To run the regression, EViews statistical software was employed. The equation testing the relationship is specified as follows:

$$\begin{aligned} CRSD_{it} = & a + b_1 R_{it} + b_2 \ln TA + \\ & + b_3 Lew + b_4 ROA + \varepsilon_{it} \end{aligned} \quad (1)$$

where R_{it} stands for period return of i firm in a t period, $CRSD$ is a CRS disclosure score, $\ln TA$ is a natural logarithm of total assets denoting firm's size, Lew is a ratio of total debt over total assets, ROA is calculated as net income over total assets, ε_{it} presents an error term.

CSR Score

The CSR score was estimated by assessing content of CSR reports in the following steps. Firstly, categories and sub-categories for assessment of CSR disclosures were identified. In particular, the following four categories were adopted from Jizi *et al.* (2016): Community contribution, Environment, Employees, Social products and Services. *Community contribution* category includes evaluation of the disclosure of charity activities of the firm as well as firm's contribution to the achievement of sustainable agenda set by UN; *Environment category* refers to the disclosure of the environmental policies in place, pollution from operations and mitigation of hazardous environmental impact; *Employees* category refers to the disclosure of equality in the workplace, professional training, social benefits, health and safety; *Social products and services* refers the disclosure of social investment activities, such as regional infrastructure development and minority support, as well as client service experience. Secondly, key words for each sub-category were defined. Thirdly, the disclosure of sustainability

practices was searched for on the corporate websites. Then, table content of the document containing CSR information was analyzed to identify the placement of CSR categories. Key words were utilized in order to find the mentioning of CSR sub-category, with following careful reading and assessment of the disclosed content on the grading scale described in the following paragraph.

The study applied the following grading scale for estimating CSR score. A maximum of 5 points was given for each of the four categories, giving a total of 20. Three points was granted for presence of detailed discussions, though not supported by real figures. Poor disclosure which included just mentioning the issue in a few sentences was given a half point. In case of quantitative disclosure provided, additional point was awarded, with one additional point given for the period-to-period comparison. Each sub-category was given an equal weight within a category. Total disclosure score was calculated as the sum of the points given for each of the four categories divided by the maximum achievable score.

Stock returns

This study is concerned whether quality of CRS disclosures has an effect on stock returns. The underlying assumption is that CRS disclosure contributes to reduction of information asymmetry and uncertainty of future cash flows, causing lower risk and improved stock performance (Pava & Krausz, 1996). To calculate stock price change, simple return formula was applied which presents the difference between two consecutive prices divided over initial price (Zhang *et al.*, 2010). Average annual returns are used in the model.

Control Variables

Fundamental firm characteristics such as firm size, leverage and profitability were applied as control variables to test the hypothesis of this study. In particular, firm size is proxied by natural logarithm of total assets, leverage is measured as a ratio of total debt to book value of assets, and return on assets (ROA) stands for profitability.

Results and Discussion

Content-Analysis and Descriptive statistics

CRS disclosure was evaluated for the firms which represent different sectors of Russian economy, including: Metals & Mining (7), Oil & Gas (6), Telecommunications (2), Retailing (2), Banking services (2), Chemicals (1), Utilities (1), Machinery (1) and Passenger Transportation (1). Firms have different approaches towards the

disclosure of their sustainability practices. While some firms presented stand-alone CSR reports, others included sustainability disclosure as part of the annual report. In addition, few firms which chose reporting sustainability in the annual report, provided additional documents with disclosure of environmental or social practices, covering environmental or human resource aspects of CSR, respectively. There were also cases when the firm switched from disclosing of CSR activity in the annual report to producing stand-alone sustainability report. Most firms followed global recognized practices in disclosure presentation, with most recent UN agenda of 17 SDGs gradually incorporated by some of them.

Coverage in CSR reports was generally higher compared to sustainability section in annual reports, as could be demonstrated by the average number of pages devoted to CSR. In particular, average CSR report for 2013-2019 period was 134 pages in length, while sustainability section in annual report took on average only 25 pages. However, interesting observation is that in both cases number of pages devoted to CSR experienced tremendous increase over time as shown in Figure 1. In 2019, average number of pages in CSR reports increased from 100 to 162 pages, or by 61% compared to 2013. Sustainability section in annual reports increased from 17 to an average of 40 pages in 2019, which represent an increase of 137% compared to the base year of the examination.

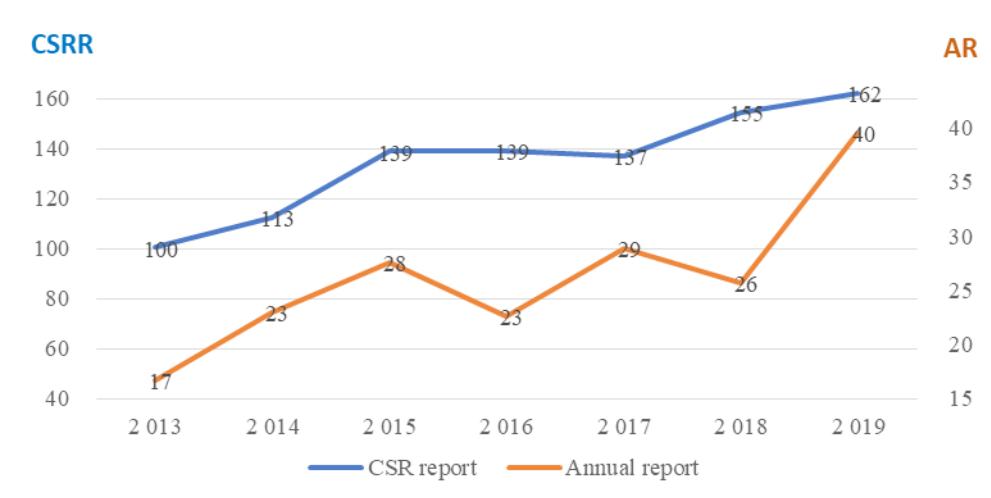


Figure 1 – Average number of pages of CSR disclosure

Note – compiled by authors

Descriptive statistics for the sample under examination is presented in Table 1. The average CSR score for the period of this study is 0.78 points, with the lowest and highest average scores observed in 2013 and 2019, respectively. This observation implies that recent global trend towards growth in sustainability practices, as well as increased CSR reporting, is also seen in Russian market.

In respect of the other variables, average total assets experienced gradual increase from 2013, reaching 4.5bln in 2019. Average stock return has positive value of 14%, with the highest return observed in 2016, and the lowest one in 2017. Firms also delivered positive average return on assets

during all the years under examination. Leverage measured as a ratio of Debt to Total Assets stayed almost at the same level of 35 through 2013-2019 period.

Correlation matrix and regression results

Table 2 presents correlation matrix for the variables under examination, with no significant correlation documented, suggesting that multicollinearity of variables is not an issue for the sample of this study. Low collinearity was supported by Variance Inflation Factor (VIF) test, showing coefficients close to 1 (Gujarati, 2003). Heteroskedasticity test was also performed, observing Durban-Watson statistics of 1.012.

Table 1 – Descriptive Statistics

Description	CSR Category				Total CSR Score	Total Assets, in mln RUB	Stock return, %	ROA	D/A
	CC	E	HR	SI					
Mean									
2013	0,73	0,91	0,63	0,62	0,72	3 055 775	4%	6,6	39,8
2014	0,81	0,91	0,68	0,63	0,76	3 821 398	4%	1,4	37,7
2015	0,77	0,93	0,71	0,69	0,78	4 266 499	39%	6,6	39,7
2016	0,77	0,94	0,75	0,68	0,79	4 020 605	41%	12,0	35,7
2017	0,80	0,96	0,79	0,62	0,79	4 385 832	-3%	8,4	33,0
2018	0,79	0,93	0,78	0,67	0,79	4 336 369	1%	8,6	34,5
2019	0,84	0,95	0,79	0,72	0,83	4 507 085	12%	10,8	32,5
Mean 2013-2019	0,79	0,93	0,74	0,67	0,78	4 086 531	14%	8,0	35,9
Max 2013-2019	1	1	1	1	0,96	31 197 500	188%	55	89
Min 2013-2019	0	0	0	0	0,43	126 252	-93%	-9	3
Std. Dev. 2013-2019	0,18	0,15	0,15	0,23	0,12	7 024 586	0,40	9	21

Note – compiled by authors

Table 2 – Correlation matrix

Variables	VIF	CSR score	D/A	Ln TA	ROA	Stock Return
CSR score	1.021	1				
D/A	1.554	-0,038	1			
t-statistics		-0,444				
Ln TA	1.564	0,329	-0,552	1		
t-statistics		3,094	-7,779			
ROA	1.127	0,250	-0,137	-0,158	1	
t-statistics		3,033	-1,626	1,874		
Stock Return	1.021	0,041	-0,009	-0,043	0,143	1
t-statistics		0,482	-6,115	-0,513	1,691	

Note – compiled by authors

The regression results are presented in Table 3. Contrary to the initial expectation of the study, the statistical significance of the relationship between stock returns and CSR is not observed. This suggests that there is no award of higher stock prices for the disclosure of sustainability practices in case of Russian market. Though content-analysis presented in previous section showed a substantial growth in CSR disclosure over time, stock prices

cannot be named among the purposes of this trend. This finding is contrary to the base study by Jizi et al. (2016) who observed positive statistically significant relationship of CSR disclosures and stock returns of U.S. based commercial banks. However, prior studies by Alexander and Buchholz (1978) and Murray et al. (2009) failed to observe statistical significance between CSR and stock returns similar to this study.

Interestingly, statistical significance between CSR disclosure was observed between other variables under examination. In particular, CSR exhibits positive statistically significant coefficient with ROA, in line with Simpson and Kohers (2002) who observed positive relationship between CSR and Financial Performance. In addition, statistically significant relationship was observed between CSR and total assets, implying that firms' eagerness to devote efforts

and resources to sustainability practices increases with size. Finally, positive relationship between CSR disclosure and the level of debt was observed. This observation could be explained by the results of the prior study by Kelchevskaya et al. (2017), who reported lower cost of equity for firms with higher quality of CSR disclosure on the basis of Russian market. Our result implies that firms utilize opportunity of lower cost of funds, increasing the level of debt.

Table 3 – Regression results

Variables	Coefficient	Std. error	t-statistics
C	0,054	0,114	0,474
Stock Return	0,005	0,023	0,197
Ln TA	0,444*	0,007	6,246
ROA	0,005*	0,001	4,924
D/A	0,002*	0,001	3,623
R-squared	0,273		
Adjusted R-squared	0,251		
Sum squared resid.	1,522		
F-statistics	12,656		

Notes: 1) * indicates significance at 1% level
2) compiled by authors

Conclusion

This study aims to examine whether CSR disclosure contributes to the variation in stock returns. Contrary to initial assumption of the study, no statistically significant relationship was observed on the basis of Russian market. This result is in line with prior studies by Alexander and Buchholz (1978), Murray et al. (2009), however, contrary to the one obtained by Jizi et al. (2016), whose research model was adopted for the purposes of this study. This study suggests that Russian firms are driven by other purposes other than stock prices, for the disclosure of CSR practices. Positive statistically significant coefficients were found between CSR disclosure and financial variables.

In addition to the main objective of this study, several other observations regarding the evolution of the content of CSR reports of Russian firms were made. Firstly, disclosure of CSR activities increased significantly over 7 years periods of examination, as demonstrated by the growth in the number of pages and CSR scores. Environmental aspect is the one which receives the highest coverage in firms' reports, followed by community contribution, human

resources and social investment. Improvement of CSR disclosure of stand-alone firms is vividly seen from the expansion of the aspects disclosed, as well as more detailed disclosures supported by figures and year-to-year comparisons. Firms switching from merely reporting sustainability practices as part of a small section in annual report to producing CSR report wholly devoted to sustainability activities was also documented. Russian firms also construct the reports following the global recognized practices, with most recent UN agenda of 17 SDGs gradually incorporated.

The study is limited to the number of firms available for examination due to unavailability of historical financial data as well as disclosure data. In addition, further research can extend the number of variables used in model specification. Still, the study could present an interest to policymakers and firms' management of Russian firms by bringing additional evidence on the effect of CSR on valuation and firms' financials. In addition, presented content-analysis of the reports opens a curtain for further research to suggest underlying reasons of improved CSR disclosure other than for the purposes of increased stock returns.

References

- Alexander, G., Buchholz, R. (1978), "Research notes. Corporate social responsibility and stock market performance", *Academy of Management Journal*, Vol. 21 No. 3, pp.479-486.
- Barnett, M. L. (2007), "Stakeholder influence capacity and the variability of financial returns to corporate social responsibility", *Academy of Management Review*, Vol. 32, pp.794-81.
- Berk, J.B., (1995), "A Critique of size-related anomalies", *The Review of Financial Studies*, Vol. 8 No. 2, pp.275–286.
- Beurden, P. V., Gossling, T. (2008), "The worth of values: a literature review on the relation between corporate social and financial performance", *Journal of Business Ethics*, Vol. 52 No. 2, pp. 407-424.
- Brammer S, Brooks C, Pavelin S. (2006), "Corporate social performance and stock returns: UK evidence from disaggregate measures", *Financial Management*, Vol. 35, pp. 97-116.
- Camilleri, M. (2017), "Socially responsible and sustainable investing: a review and appraisal", *Corporate Sustainability, Social Responsibility and Environmental Management*, Springer International Publishing AG, pp.61-77.
- Campbell, D., Slack, R. (2008), "Corporate "philanthropy strategy" and "strategic philanthropy": some insights from voluntary disclosures in annual Reports", *Business and Society*, Vol. 47 No. 2, pp. 187-212.
- Capelle-Blancard G., Petit, A. (2017), "The weighting of CSR dimensions: one size does not fit all", *Business and Society*, Vol. 56 No. 6, pp. 919-943.
- Chava, S. (2014), "Environmental externalities and cost of capital", *Management Science*, Vol. 60. No. 9, pp. 2223-2247.
- Cini A. C., Ricci C. (2018), "CSR as a driver where ESG performance will ultimately matter", *Symphonya. Emerging Issues in Management*, Vol. 1, pp.68-75.
- Cogan, D. G. (2008), "Corporate governance and climate change: the banking sector", Ceres report, available at https://www.finextra.com/finextra-downloads/newsdocs/climate_change2008.pdf (accessed 16.04.2021)
- Cooper, S. (2004), "Corporate social performance a stakeholder approach", Routledge, United Kingdom, UK.
- Dhaliwal, D.S., Li, O.Z., Tsang, A., and Yang, Y.G. (2011), "Voluntary nonfinancial disclosure and the cost of equity capital: the initiation of corporate social responsibility reporting", *The Accounting Review*, Vol. 86 No. 1, pp. 59-100.
- Devinney, T. (2009), "Is the socially responsible corporation a myth? The good, bad and ugly of corporate social responsibility", *Academy of Management Perspectives*, Vol. 23 No. 2, pp.44-56.
- El Ghoul, S., Guedhami, O., Kwok C. C., Mishra D. R. (2011), "Does corporate social responsibility affect the cost of capital?" *Journal of Banking & Finance*, Vol. 35 No. 9, pp. 2388-2406.
- Glebova I., Rodnyansky, D., and Sadyrtdinov, R. (2013), "Evaluation of corporate social responsibility of Russian companies based on nonfinancial reporting", *Middle East Journal of Scientific Research*, Vol.13, pp. 143-148.
- Gujarati, D. (2003), *Basic Econometrics*, McGraw Hill Irwin, New York, NY.
- Handiyono, M.Y., Sukoharsono, E.G., and Saraswati, E. (2017), "The role of corporate social responsibility disclosure toward company stock price crash risk", *Russian Journal of Agricultural and Socio-Economic Sciences*, Vol. 68 No. 8, pp. 197-208.
- Holder-Webb, L., Cohen, J., Nath, L. and Wood, D. (2009), "The supply of corporate social responsibility disclosures among U.S. firms", *Journal of Business Ethics*, Vol. 84 No. 4, pp.497-527.
- Iankova, E. (2008), "From corporate paternalism to corporate social responsibility in post-communist Europe", *The Journal of Corporate Citizenship*, Vol. 29, pp. 75-89.
- Jiao, Y. (2010), "Stakeholder welfare and firm value", *Journal of Banking and Finance*, Vol. 34, pp.2549– 2561.
- Jizi, M., Nehme, R., and Salama, A. (2016), "Do social responsibility disclosures show improvements on stock price? *The Journal of Developing Areas*, Vol. 50 No. 2, pp. 77-95.
- Kabajeh, M., Nu'aimat, S., Dahmash F. (2012), "The Relationship between the ROA, ROE and ROI ratios with Jordanian insurance public companies market share prices", *International Journal of Humanities and Social Science*, Vol. 2 No. 11, pp. 115-120.
- Kelchevskaya, N. R., Chernenko I. M., and Popova, E. V. (2017), "The impact of corporate social responsibility on the investment attractiveness of the Russian companies", *Regional Economy*, Vol. 13 No. 1, pp.157-169.
- Kolk, A. (2003). "Trends in sustainability reporting by the Fortune Global 250", *Business Strategy and the Environment*, Vol. 12, pp. 279-29.
- KPMG, (2020), "KPMG survey of sustainability reporting", available at <https://home.kpmg/xx/en/home/insights/2020/11/the-time-has-come-survey-of-sustainability-reporting.html> (accessed 29 March 2021)
- Leledakis, G.N., Davidson, I., Smith, J. (2004), "Does firm size predict stock returns? evidence from the London stock exchange", working paper, available at https://www.researchgate.net/publication/228118922_Does_Firm_Size_Predict_Stock>Returns_Evidence_from_the_London_Stock_Exchange (accessed on 31.03.2021)
- Malik, M. (2015), "Value-enhancing capabilities of CSR: a brief review of contemporary literature", *Journal of Business Ethics*, Vol. 127 No. 2, pp. 419- 438.
- McWilliams, A., Siegel, D. (2001), "Corporate social responsibility: a theory of the firm perspective", *Academy of management review*, Vol. 26 No. 1, pp. 117-127.
- Miska, C., Stahl, G.K. and Mendenhall, M.E. (2013), "Intercultural competencies as antecedents of responsible global leadership", *European Journal of International Management*, Vol. 7 No. 5, pp. 550–569.
- Modigliani, F., Miller, M.H. (1958), "The cost of capital, corporation finance and the theory of investment", *The American Economic Review*, Vol.48 No. 3, pp.261-297.

- Mohammadi, M.A.D., Mardani, A., Khan M.N.A.A., Streimikiene, D. (2018), "Corporate sustainability disclosure and market valuation in a Middle Eastern nation: evidence from listed firms on the Tehran stock exchange: sensitive industries versus non-sensitive industries", *Economic Research-Ekonomska Istraživanja*, Vol. 31 No. 1, pp. 1488-1511.
- Murray, A., Gray, R. (2006), "Do financial markets care about social and environmental disclosure?", *Accounting, Auditing & Accountability Journal*, Vol. 19 No. 2, pp. 228-255.
- Nelling, E., Cooper, E.W. (2008), "Corporate social responsibility and financial performance: the "virtuous circle" revisited", *Review of Quantitative Finance and Accounting*, Vol. 32 No. 2, pp.197-209.
- Orlitzky, M., Schmidt, F.M., Reynes, S.L. (2003), "Corporate social and financial performance: a meta-analysis", *Organization Studies*, Vol. 24, pp.403–441.
- Pava, M. L., Krausz, J. (1996), "The association between corporate social responsibility and financial performance: the paradox of social cost", *Journal of Business Ethics*, Vol.15 No. 3, pp. 321-357.
- Salaber, J. (2007), "The determinants of sin stock returns: Evidence on the European market, paper presented at the Finance International Meeting, December 2007, Paris, France, available at https://papers.ssrn.com/sol3/papers.cfm?abstract_id=1071746 (accessed on 30.03.2021)
- Schueth, S. (2003), "Socially responsible investing in the United States", *Journal of Business Ethics*, Vol. 43 No. 3, pp. 89-194.
- Simpson, W., Kohers, T. (2002), "The link between corporate social and financial performance: Evidence from the banking industry", *Journal of Business Ethics*, Vol. 35 No. 2, pp.97-109.
- Soh, C., Kim, H.J., and Whang, T. (2014), "Corporate social responsibility (CSR) implementation in South Korea: lessons from American and British CSR policies", *Journal of International and Area Studies*, Vol. 21 No. 2, pp. 99-118.
- Sparkes, R and Cowton, C.J. (2004), "The maturing of socially responsible investment: a review of the developing link with corporate social responsibility", *Journal of Business Ethics*, Vol.52 No. 1, pp. 45-57.
- The Global Sustainable Investment Alliance (GSIA), "2018 Sustainable investment review", available at <http://www.gsi-alliance.org/trends-report-2018/> (accessed 29 March 2021)
- UN General Assembly, "Transforming our world: the 2030 agenda for sustainable development", available at: <https://www.refworld.org/docid/57b6e3e44.html> (accessed 29 March 2021).
- Viviers, S. and Eccles, N.S. (2012), "35 years of socially responsible investing (SRI) research – general trends over time", *South African Journal of Business Management*, Vol.43 No. 4, pp 1-16.
- Waddock, S., Graves, S. (1997), "The corporate social performance-financial performance link", *Strategic Management Journal*, Vol. 18, pp. 303-319.
- Zhang, R., Zhi, J., Yue, H., Zhi, C. (2010), "Corporate philanthropic giving, advertising intensity and industry competition level", *Journal of Business Ethics*, Vol. 94, pp. 39-52.

E.T. Olatunji¹ , A.A. Olaoye^{2*}

¹Ladoke Akintola University of Technology, Nigeria, Ogbomoso

²Ekiti State University, Nigeria, Ekiti

*e-mail: olaoyeazeez@gmail.com

IMPACT OF TRIPLE BOTTOM LINE REPORTING ON ACCOUNTING INFORMATION DISCLOSURE OF SOME SELECTED MONEY DEPOSIT BANKS IN NIGERIA

The practice of only financial accounting-based reporting in the past is regarded as socially and environmentally unfriendly. This study, therefore, examines the impact of triple bottom line-based reporting on the accounting information disclosure of some selected money deposit banks in Nigeria. This study employed a survey research design. A sample of 300 staff of the selected banks were purposively selected from study population of eight selected banks in Nigeria. Primary data was collected through the questionnaire to elicit data from the respondents. The data collected was analyzed using correlation analysis, analysis of variances (ANOVA) and multiple regression models using SPSS version 20. The study found that the P-value of $0.00 < 0.01$. Thus, TBL reporting has a positive effect on accounting information disclosure of banks in Nigeria. This study concluded that the activities of banks have moved beyond reporting only financial accounting information at the expense of accounting for social and environmental effects of these banks on the communities where they operate in Nigeria. This study recommends that the accountants should be financially motivated to acquire adequate knowledge on how to account for social and environmental activates of their companies.

Key words: accounting information disclosure, banks, triple bottom-line.

Э.Т. Олатунджи¹, А.А. Олаойе^{2*}

¹Ладок Акинтола технологиялық университеті, Нигерия, Огбомосо қ.

²Экити мемлекеттік университеті, Нигерия, Экити қ.

*e-mail: olaoyeazeez@gmail.com

Нигериядағы кейбір депозиттік банктердің есептік ақпаратын ашуға үш негізгі есептіліктің әсері

Бұрын қаржылық есеп негізінде есеп беру тәжірибесі өлеуметтік және экологиялық түрғыдан қолайсыз болып саналды. Бұл зерттеу Нигериядағы ақша депозиттерімен айналысатын кейбір таңдалған банктердің бухгалтерлік ақпаратты ашуына үштік таза пайдаға негізделген есептіліктің әсерін зерттеуге бағытталған. Бұл зерттеу сауалнама-жиналған, зерттеу әдісі арқылы жүргізілді. 300 банк қызметкерінің үлгісі Нигериядағы сегіз сайланған банктердің зерттелген жиынтығынан арнайы таңдалды. Респонденттерден деректерді алу үшін бастапқы деректер сауалнама арқылы жиналған болатын. Жиналған деректер корреляциялық, талдау, дисперсиялық, талдау (ANOVA) және бірнеше регрессиялық модельдер негізінде SPSS 20 нұсқасын қолдана отырып талданды. Зерттеу көрсеткендегі, Р мәні $0,00 < 0,01$. Осылайша, таза пайдаға негізделген есептілік Нигериядағы банктердің есептік ақпаратын ашуға оң әсер етеді. Бұл зерттеуде авторлар таңдалған банктердің қызметі Нигерияда жұмыс істейтін қауымдастықтар үшін осы банктердің өлеуметтік және экологиялық салдарын ескеру отырып, тек қаржылық есеп туралы ақпаратты ұсынудан тыс болды деген қорытындыға келді. Бұл зерттеуде бухгалтерлерге өз компанияларының өлеуметтік және экологиялық аспектілерін қалай ескеру керектігі туралы жеткілікті білім алуға қаржылық ынталандыру ұсынылады.

Түйін сөздер: бухгалтерлік ақпаратты ашу, банктер, таза пайдаға негізделген есептілік.

Э.Т. Олатундже¹, А.А. Олаойе^{2*}

¹Технологический университет Ладока Акинтола, Нигерия, г. Огбомосо

²Государственный университет Экити, Нигерия, г. Экити

*e-mail: olaoyeazeez@gmail.com

Влияние тройной основной отчетности на раскрытие учетной информации некоторых отдельных депозитных банков в Нигерии

В прошлом практика составления отчетности только на основе финансового учета считалась неблагоприятной с социальной и экологической точек зрения. В данном исследовании изучается влияние отчетности, основанной на тройной чистой прибыли, на раскрытие бухгалтерской информации некоторыми избранными банками, занимающимися денежными депозитами, в Нигерии. В этом исследовании использовался опросный метод исследования. Выборка из 300 сотрудников банков была специально отобрана из исследуемой совокупности восьми избранных банков в Нигерии. Первичные данные были собраны от респондентов с помощью анкеты. Собранные данные были проанализированы с использованием корреляционного анализа, дисперсионного анализа (ANOVA) и моделей множественной регрессии с использованием SPSS версии 20. Исследование показало, что Р-значение $0,00 < 0,01$. Таким образом, TBL-отчетность положительно влияет на раскрытие учетной информации банков в Нигерии. В этом исследовании сделан вывод о том, что деятельность банков вышла за рамки представления только информации финансового учета за счет учета социальных и экологических последствий этих банков для сообществ, в которых они работают в Нигерии. В этом исследовании рекомендуется, чтобы бухгалтеры имели финансовую мотивацию для приобретения адекватных знаний о том, как учитывать социальные и экологические аспекты деятельности своих компаний.

Ключевые слова: раскрытие бухгалтерской информации, банки, тройная чистая прибыль.

Introduction

Globally, it is highly imperative to have an improvement on the ways the banks and other corporate organizations have been disclosing social-economic information in their annual accounts and reports. The failures to close these gaps and address the issues relating to social and environmental impact of the organizations on the communities where they operate have been a serious concern to researchers in literature. Accounting for social and environmental responsibilities of business organization have become important issues of concern on the part of consumers as they will prefer to invest their resources in only those companies that are ready to give back in term of social and environmental contributions to their communities or individuals where such companies operate their activities. However, considering TBL reporting, it is worthwhile for organizations to note that the importance of society and environment expectations cannot be ignored when building brands, focusing on customer relationships and implementing business strategies. Thus, any organization in respect of their size or legal forms, small or big, profit or non-profit making are expected to build-up cordial relationships and good loyalty with their customers. It is a known fact that costumers will prefer to utilize their financial resources on only those products and services that will meet their needs by making

their purchases to be a difference, hence they need to be socially and adequately informed through harmonious relationship with them. In response to this urgent need, many business entities all over the world especially in developed economies have for the past many years, been reporting greater amounts of non-financial information about their operations which give birth to the triple bottom line (TBL) reporting. Consumers are becoming more aware of environmental issues and will want to spend their money on more eco-friendly products and services (Okafor et al., 2013). This trend makes triple bottom line reporting to become an important issue to be addressed by every business organization (Okafor et al., 2013). For a business to build its competitive advantage requires a rethink on its business strategies by including social and environmental issues in their annual reports (Okafor et al., 2013). Meeting stakeholder expectations as a condition for sustainability is as necessary as the need to achieve overall strategic business objectives (Ballou et al., 2006).

A review of related literature such as Crowther (2000); Deegan (2001); Faux (2004); Wang & Lin (2007); Michael et al. (2008); Suttipun (2012); Onyali et al. (2015) and a host of others confirmed that over the years, increasing number of organizations in both the private and public sectors have been developing TBL reporting to account for their performance as a concerted effort to incorporate

economic, environmental and social considerations into a company's performance evaluation and decision making processes. But this reporting mechanism is still in its infancy and yet to gain expected popularity as far as developing countries are concerned especially Nigeria. TBL was coined by John Elkington in 1997 as a new term to advance his sustainability agenda. TBL is a clear concept that based on the combination of social, environmental, and economic lines (bottoms) of reporting the activities of a business (Onyali et al., 2015). The TBL reporting practice establishes the principles by which a company should operate in order to concentrate on the total effect of their actions either positive or negative on the environment (Faux, 2004). As the human society progresses leading to a more obvious interrelationship and interdependence between business and society, different interest groups have begun mounting pressure on business organizations to assume more responsibilities for the society in which they operate, beyond their economic function (Suttipun, 2012).

Today accountability requires the corporate world to extend their information beyond financial data by enhancing TBL practice to connect the financial reporting with the business's daily activities in a way that will provide a broader awareness of the impact of the firms upon society (Jesh & Stasikens, 2005). If maximizing shareholder value continues to be an overriding concern, companies will not be able to meet other key stakeholder interests of environmental and social sustainability of a business (Crowther, 2000). The trend towards greater transparency and accountability in public reporting and communication has a reflection in the efforts of organizations towards achieving more comprehensive disclosure of corporate financial and non-financial performances which include the social, environmental and economic dimensions of the activities of the business entities (Group 100, 2003). This trend is a shift from the traditional objective of maximizing only shareholders' wealth to the broad maximization of the entire stakeholders' wealth in order to ensure that these stakeholders are adequately catered for in the corporate planning scheme, execution and evaluation (Group 100, 2003). Good relationships among the stakeholders will influence the way a company is governed and, in turn, will be influenced by the company's behavior (Deegan, 2001).

From the perspective views of the researchers above, there is need of growing demands from stakeholders for more detailed information about the business activities and economic standing

of their businesses through the incorporation of TBL reporting in the annual accounts and reports. Embracing TBL practice will enable business organizations to understand that they are being held for specific responsibilities developed by internal and external forces in the organizations. For this reason, firms would need to focus on the contributions their operations on the progress of the community in which they operate. Furthermore, the financial reporting practice of the entities in Nigeria is considered socially and environmentally unfriendly because the economic accounting in the country was accused of contributing to the escalation of environmental damages, ecological and social crisis because the financial statements that are the product of the accounting information and the basis of reporting performances and making of decision can only provide financial accounting information, while social and environmental accounting information tends to be ignored leading to the conclusion that the social and environmental aspects of entities' reports have been erroneously misinformed. It is cleared that TBL reporting is not an easy task for incorporate into the existing economic based reporting of business entities and as a result requires continuous campaign through regular research as a way reminding those concerned. As the era of reporting business activities solemnly on financial performance has almost become a past and because the studies on the impact of TBL reporting on accounting information disclosure of business organizations are woefully thin and rare in literature especially in Nigeria, this study therefore, set to examine the impact of TBL reporting on the accounting information disclosure of deposit money banks in Nigeria. Specifically, this study will evaluate the impact of economic reporting, social responsibility accounting, and environmental accounting on the accounting information disclosure of the selected deposit money banks in Nigeria.

Literature Review

Triple Bottom Line Reporting

TBL is a clear concept that based on the combination of social, environmental, and economic lines (bottoms) of reporting the activities of a business for sustainability (Perrius & Tencat, 2006). TBL stresses that the pursuit of sustainable development is not just only in reconciling potential conflicts between economic growth and ecological sustainability but also a social dimension for sustainability (Ballou et al., 2006). The TBL is a simple and increasingly popular way to organize firms' action for sustainability (Michael et al., 2008).

John Elkington's TBL created a new framework to measure both financial and non-financial performance during the mid-1990s (Suttipun, 2012). The term "Triple bottom line" of Elkington emphasizes that sustainability has three dimensions: Economic prosperity, environmental quality and the social justice (Michael et al., 2008). The key to corporate sustainability is the concept of the triple bottom line which means that business success is no longer defined only by monetary gains but also by the impact of an organization's activities on society as a whole. In recent years, an attention has been directed to triple-bottom-line reporting defined by Elkington (1997) as reporting line that provides information about the economic, environmental and social performance of an entity (Ballou et al., 2006; Amos & Atu, 2016). There are three main focuses of TBL: People, planet, and profit (Global Reporting Initiative, 2000; Osioma, 2010).

Triple Bottom Line reporting (TBLR) according to Amos et al. (2016) refers to a method of measuring the economic, environmental, and community service impacts of an organization rather than the traditional practice of measuring just only the financial bottom line. Ballou et al. (2006) further explain that TBLR or sustainability accounting focuses on the value to society that is created or destroyed by an organization's activities or business. TBLR is a method used in business accounting to further expand stakeholders' knowledge of the company. It goes beyond the traditional financial aspects but reveals the company's impact on the world around it (Ballou et al., 2006). TBLR is a concerted effort to incorporate economic, environmental and social considerations into a company's evaluation and decision-making processes (Ballou et al., 2006). TBLR, if properly implemented, will provide information to enable others to assess the sustainability of organizations' operations (Okafor et al., 2013). The perspective taken is that for an organization to sustain, it must be financially secured, as evidenced through such measures as profitability; it must minimize, or ideally eliminate its negative environmental impacts and it must act in conformity with societal expectations.

Economic Bottom Line

Economic bottom line is the process of reporting financial performance of a business in the annual accounts and reports. It pertains to the capability of the economy as one of the subsystems of sustainability to survive and evolve into the future in order to support future generations (Spangenberg, 2005). The economic line ties the growth of the organization to the growth of the economy and how

well it contributes to support it. In other words, it focuses on the economic value provided by the organization to the surrounding system in a way that prospers it and promotes for its capability to support future generations (Onyali et al., 2015). The economic bottom line of TBL framework refers to the impact of the organization's TBL practices on the economic system (Elkington, 1997).

Social Bottom Line

Social bottom line accounts for the social responsibilities of a firm during the reporting period. The social bottom line of TBL refers to conducting beneficial and fair business practices to the labour, human capital, and the community (Elkington, 1997). The idea is that these practices provide value to the society and give back to the community. Examples of these practices may include fair wages and providing health care coverage. Aside from the moral aspect of being good to the society, disregarding social responsibility can affect the performance and sustainability of the business. Recent examples in the industries have revealed that there are economic costs associated with ignoring social responsibility. Simply put, the social performance focuses on the interaction between the community and the organization and addresses issues related to community involvement, employee relations, and fair wages (Onyali et al., 2015).

Environmental Bottom Line

Environmental bottom line is also called an environmental accounting. Sustainable development is considered as the development that meets the needs of the present without compromising the ability of the future generations to meet their own needs (Onyali et al., 2015). It pertains to the efficient use of energy resources, reducing greenhouse gas emissions, and minimizing the ecological footprint, etc. (Goel, 2010). The environmental bottom line of TBL refers to engaging in practices that do not compromise the environmental resources for future generations.

Benefits of TBL Reporting

TBLR incorporates presenting what the business is doing well, along with areas that need improvement. Reporting in this way demonstrates a drive towards increased transparency, which can mitigate concerns by stakeholders on hidden information (Michael et al., 2008). TBLR is a societal and ecological agreement between the community and businesses. TBL reporting demonstrates to stakeholders that the business is taking accountability to a higher level. This reporting maintains and raises expectations of companies and improves global clout (Michael et al., 2008). The process of building a sustainable

environment can lead to other revelations on how the business world can lend a helping hand in protecting the natural resources that are quickly evaporating (Ballou et al., 2006). Finally, one can argue that companies have a social responsibility to be accountable for the resources that they use and waste. Reporting on a company's sustainability gives a benchmark for the future (Ballou et al., 2006). Despite all the criticisms against TBL, Elkington's original definition of TBL concept and its application will continue to be having positive effects on firms' sustainability and growth.

Challenges Facing TBL Reporting

In terms of TBL implementation, there are not generally or widely accepted accounting standards or metrics to measure environmental or social performance (Adams et al., 2004). Another hindrance of the triple bottom line accounting is that it is difficult to compare the people and planet accounts in terms of cash and the way the profit is measured. The three separate accounts cannot be added or combined, and must be considered separately (Jasch et al., 2005). Mintz (2011); Rogers and Hudson (2011) observe that as the managers' attention to the social and environmental impacts of their organizations has increased, it is difficult to develop accounting standard similar to those in financial accounting. Mintz (2011) recommends that organizations should develop key performance indicators (KPI) or quantifiable measures linked to their own missions, goals, and stakeholder expectations. Care should be taken as businesses need to internalize their social and environmental impacts as they also need to instill the realities of the economic environment into their environmental and social policies.

Criticisms against TBL Reporting

Critics are typically slow to praise and quick to criticize (Mish & Scammon, 2010). The Critics of TBL reporting, Norman and MacDonald (2004), question whether the paradigm of TBL is anything but a marketing strategy. Norman et al. (2004) argue that, prior to the TBL model, the belief in attaining corporate social responsibility (CSR) had already led to a broader movement sometimes referred to as Social and Ethical Accounting, Auditing, and Reporting (SEAAR), producing a variety of competing standards. According to prior studies, one worry is the possibility that a company's actions might not support their intentions (Michael et al., 2008). As the company strives to meet the goals of sustainability, opponents may focus on the ethical problems uncovered through the process. Accusations by critics could lead to poor company

perception while the company undertakes a shift to a new more socially sound environmental focus (Ballou et al., 2006). With this potential initial backlash, companies might be hesitant to embrace a TBL agenda, or become extremely introverted during the shift toward TBL reporting (Ballou et al., 2006).

Accounting Information Disclosure

Accounting information system is a powerful tool that collates data about the different financial transactions of a business to help management keep record of what happens or affects the organization (Oladejo, 2008). Accounting information can be assembled and evaluated in a way that can help the stakeholders to make informed decisions concerning the operation, survival and growth of the firm. Following the trends in other countries in the early 1990s, some companies started offering accounting information about their environmental performance. Initially, the information was provided (voluntarily) in the annual report and tended to be self-mandatory (Michael et al., 2008). From about the mid-1990s, the standard of environmental performance reporting arguably improved as various environmental reporting guidelines were issued internationally (Ballou et al., 2006). The ways accounting information are being disclosed need modification as to cater for environmental and social responsibly accounting and reporting in Nigeria and in other parts of the world. Towards building a successful new model that will enhance performance reports of business organizations and as the users of accounting information are on their increase necessitate TBL reporting system (Simpson et al., 2012).

Theoretical Review - Stakeholder Theory

The stakeholder theory was introduced by Freeman (1984). Stakeholders have been defined to include those whose relationship to the enterprise cannot be completely contracted for, but upon whose cooperation and creativity depends for its survival and prosperity (Cheng & Fan, 2010). The argument of Freeman in the theory was that in order for a firm to survive, a company needs that its stakeholder groups give their support to its corporate objectives; and in order to formulate suitable objectives, executives need to take concerns of these stakeholder groups into account (Freeman et al., 2007). Freeman's stakeholder theory explained the specific corporate actions and activities using a stakeholder-agency approach that concerned with how relationships with stakeholders are managed by companies in terms of the acknowledgement of stakeholder accountability (Freeman et al., 2007).

Freeman in 1984 then proposed a broader, now classic definition of the stakeholder concept as any group or individual who can affect or is affected by the achievement of the organization's objective (Lepineux, 2004). Stakeholders were first defined as those groups without their support the organization would cease to exist (Freeman et al., 2007). The shareowners, employees, customers, suppliers, lenders, and society are included in the list of stakeholders (Lepineux, 2004).

The main societal stakeholders are global society, civil societies of the countries where a company is located and/or operates, local communities surrounding its establishments, international institutions, governments, activist groups, non-governmental organizations, civic associations, and the media. Thus, societal stakeholders comprise three intermediate categories: global society, national societies, and social groups or institutions. Similarly business stakeholders include three kinds of actors: shareholders, internal stakeholders, and external business stakeholders. The last of classification consists of a developed typology of the stakeholder spectrum. The main business stakeholders are shareholders, executives and managers, employees and workers, trade unions, customers, suppliers, subcontractors, banks, investors, competitors, and business organizations (Lepineux, 2004; Ratanajongkol et al., 2006).

From the review above, the theory viewed that the corporate social, economic and ecological sustainability of a business is part of a social system by focusing on the interests of various stakeholder groups within the society where a business operates. The power of stakeholders and their expectations can change over time therefore companies have to continually adapt their operating and reporting behaviors. Above all, stakeholder theory does not give supremacy to one stakeholder group over another, though there will surely be times when one group will benefit at the expense of others. But, stakeholder theory suggests that companies will manage the relationships among the stakeholders based on different factors such as the nature of the task environment, the salience of stakeholder groups and the values of decision makers who determine the shareholder ranking process. However, management will tend to satisfy the information demands of those stakeholders that are important to the firms' ongoing survival so that firms would not respond to all stakeholders equally. In general, management must keep the relationships among stakeholders in balance. When these relationships become imbalanced, the survival of the firm is in jeopardy.

Therefore, the stakeholder theory is relevant to this study.

Empirical Review

A study conducted by Stark and Markey (2008) examine the impacts of entrepreneurship on the triple bottom line in rural communities to analyze the environmental impacts that focus on preservation and restoration of the natural environment and heritage of the region, as well as changing attitudes toward engagement in sustainable development, and to measure economic impacts. The study examined the growth in the number of entrepreneurs, creation of new markets, improved infrastructure and tax revenues. The study discovered that a great diversity of indicators and measures was necessary to evaluate the impacts across the six programs to examine and provide a clear example of how specific indicators can be developed for triple bottom line projects. Also, in a research conducted by Kearney (2009), on 99 sustainability-focused organizations across 18 industries that were part of the Dow Jones Index to examine the impact of environmental activities on the performance of the organization and also to determine whether organizations with sustainable practices are more likely to withstand the economic recession . The research was conducted for a period of six months and the analysis was done in two phases: a three-month phase and a six-month phase. The study revealed that during the current economic recession, organizations with practices are geared towards protecting the environment and improving the social well-being of the stakeholders while adding value to the shareholders have outperformed their industry peers financially. The study concluded that the financial advantage has resulted from reduced operational costs (energy and water usage, etc.) and increased revenues from the development of innovative green products.

Methodology

This study employed a purposive sampling technique and adapted a survey research design to examine the impact of TBL reporting on accounting information disclosure of deposit money banks in Nigeria. The study used primary source of data to obtain relevant information from respondents. The population of this study comprised the staff and customers of seven selected money deposit banks namely: First Bank of Nigeria (FBN), Guarantee Trust Bank (GTB), Polaris Bank (PB) Pls; Union Bank of Nigeria (UBN), Access Bank (AB), United Bank for Africa (UBA) and, Eco Bank (EB) Plc. The banks were selected because they have

embraced TBL reporting practice as observed from the review of their annual accounts and reports. The sample size consist of three hundred copies of the valid questionnaire returned by one hundred and seventy Consumers and one hundred and eighty bank staffs out of total number of five hundred and sixty questionnaire distributed. Both primary and secondary data were collected. A four-point Likert scale questionnaire with a format of Strongly Agree (SA); Agree (A); Disagree (D); Strongly Disagree (SD) with the associated weights of 4, 3,

2, 1 was designed and used to collect the primary data. The validity and reliability of the research instrument were done through the use of expert in the field of accountancy and a Cronbach's Alpha reliability test yielded a stability Co-efficient of 99.1% which was considered well enough for this study. Data collected was analyzed with the aid of Statistical Packages for Social Sciences (SPSS) version 20 using correlation analysis, ANOVA and multiple regression models to confirm the study's hypotheses at 1% significant level.

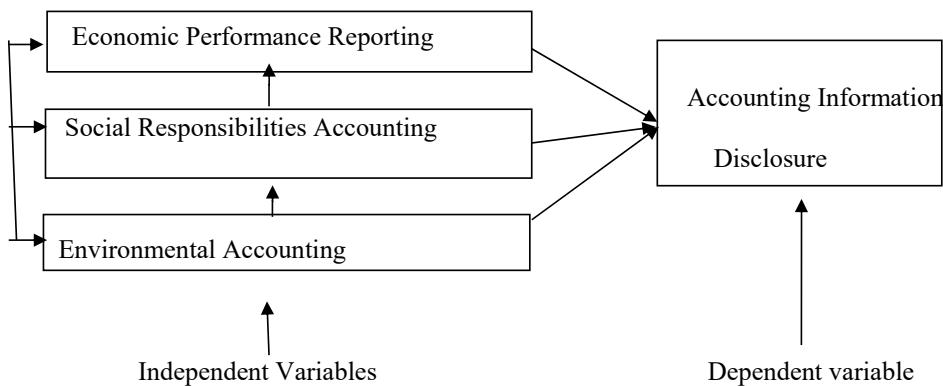


Figure 1 – Conceptual Model of the Study

Note – compiled by authors

The Figure 1 shows the conceptual model of the impact of independent variable (TBLR) on the dependent variable of accounting information disclosure. The independent of triple bottom line reporting (TBLR) is made up of three explanatory variables of economic performance reporting (EPR), social responsibilities accounting (SRA) and environmental accounting (EVA). Thus, the model gives the snapshot of the impact of TBL reporting on accounting information disclosure of deposit money banks in Nigeria.

Results

Table 1 – Reliability Test

Cronbach's Alpha	Cronbach's Alpha Based on Standardized Items	N of Items
0.991	0.991	4

Note – compiled by authors

Table 1 above showed Cronbach's Alpha coefficient of 0.991 which above the value of Cronbach's Alpha coefficient recommended by George and Mallery (2003) that the statistical reliability value is expected be 0.70 or above. This indicates that the questionnaire is reliable.

The selected banks correlation results in Table 2 above shows that there is positive strong relationship between the independent variable and dependent variable given the correlation results of 0.957, 0.963 and 0.979. Therefore null hypotheses are rejected. This means there is impact of triple bottom line reporting on accounting information disclosure of money deposit banks in Nigeria.

From Table 3, the selected banks coefficient of determination (R^2) (0.981) indicates that about 98.1% of variation in the dependent variable (AINFOD) is explained by the independent variables (EPR, SRA and EVA) or the ability of the regression line to predict dependent variable (AINFOD) is about 98.1%. Then, the other 0.19% is explained by other factors outside the model and the error term.

Table 2 – Correlation Analysis

		AINFOD	EAR	SRAR	EVAR
Pearson Correlation	AINFOD	1.000	0.957	0.963	0.979
	EAR	0.957	1.000	0.959	0.961
	SRAR	0.963	0.959	1.000	0.978
	EVAR	0.979	0.961	0.978	1.000
Sig. (1-tailed)	AINFOD	.	0.000	0.000	0.000
	EAR	0.000	.	0.000	0.000
	SRAR	0.000	0.000	.	0.000
	EVAR	0.000	0.000	0.000	.
N	AINFOD	0299	0299	0299	0299
	EAR	0299	0299	0299	0299
	SRAR	0299	0299	0299	0299
	EVAR	0299	0299	0299	0299

Note – compiled by authors

Table 3 – Regression Model Summary

Model	R	R Square	Adjusted R Square	Std. Error of the Estimate
1	0.981 ^a	0.962	0.962	.15556

f. Predictors: (Constant), EPR, SRAR, EVAR
Note – compiled by authors

Table 4 – Analysis of Variances

Model		Sum of Squares	Df	Mean Square	F	Sig.
1	Regression	183.162	3	61.054	2522.991	0.000 ^b
	Residual	7.139	295	0.024		
	Total	190.301	298			

b. Dependent Variable: AINFOD b. Predictors: (Constant), EVAR, EVAR, SRAR
Note – compiled by authors

Table 4 indicates that the regression equation is significant to explore the relationship between the triple bottom line reporting and accounting information disclosure of deposit banks in Nigeria since the p-value ($0.000 < 0.01$) at 99% confidence level.

Discussion

From the findings, the coefficient of relationship (R) of 0.981 of the hypotheses at a significant level of 0.01 showed a strong relationship and the coefficient of determination (R^2) (0.962) also shows

a strong positive correlation of the studies variables, which indicates that the ability of the regression line to predict dependent variable (AINFOD) is about 96.2%. The other 3.8% is explained by other factors outside the model and the error term. The p-value of $0.00 < 0.01$, thus, null hypotheses are rejected and alternative hypotheses accepted. Therefore, there is impact of TBL reporting on accounting information disclosure of deposit banks in Nigeria and this can be explained through the independent explanatory variables of EPR, SRA and EVA. So far, all the results from this study therefore, indicated that disclosure of accounting information based on economic,

social and environmental activities of deposit banks in Nigeria is important for their sustainability and growth.

Conclusion

The period of reporting business performance solemnly from the economic perspective should be a thing of the past in Nigeria and other countries across the globe and accounting information disclosure in form of TBL reporting should become the current practice as to attend to the needs of varying and divergent of stakeholder groups, and satisfy their interest. The sustainability of firms requires that organizations should adapt reporting systems that will provide triple bottom line information to the firms' stakeholders. The results obtained from the analysis of data collected for this study exhibited full support of stakeholders in the use of triple bottom line reporting as a basis for accounting information disclosure of firms and in the assessment of the organizations' impact on the environment.

Recommendation

This study recommended that firms should adopt transparent disclosure of quantifiable TBL

reporting encompassing the reports not only on the economic performance, but also on the social and environmental performance of a business to boost the stakeholder's confidence on the management and improve the overall quality of their corporate reports. Also, the governments of developing countries like Nigeria should emulate the developed countries by encouraging their accounting standard setting bodies to develop standards that would regulate and guide every organization in accounting for social and environmental contribution of their firms. More so, the accountants in Nigeria should be sponsored to undergo further study on how to account for social and environmental activities of their companies.

Contribution of the Study

This study at the end of the day would stimulate the Directors of many companies across the globe to emulate the practices of triple bottom line reporting in order to protect the interest of all stakeholders in a business.

Limitations

The data collection on the study was limited to Nigerian banks, other industries and countries are expected to be covered by future researchers on this study area.

References

- Adams, C., Frost, G., & Webber, W. (2004). Triple bottom line: A review of the literature in "Henriques & J. Richardson (Eds.), *The triple bottomline: Does it all add up?*" (pp. 17-25). London: Earthscan.
- Amos, O.A., Uniamikogbo E. and Atu, O. G. (2016). Sustainability and triple bottom line: An overview of two interrelated concepts, *Igbinedion University Journal of Accounting*, Vol. 2, pp. 45-89.
- Anuolam, O.M., Onyema, T. E. & Ekeke, U. (2016). Forensic accounting and financial crimes: Adopting the inference, relevance and logic solution approach, *West African Journal of Industry and Academic Research*, Vol.17, pp. 126-132.
- Ballou, B., Heitger, D.L. & Landes, C.E. (2006). The future of corporate sustainability reporting. *Journal of Accountancy*, Available at <http://referensi.dosen.narotama.ac.id/files/2012/01/The-Future-of-Corporate-Sustainability.pdf>.
- Cheng, L.H., & Fan, H.K. (2010). Drivers of environmental disclosure and stakeholder expectation: Evidence from Taiwan, *Journal of Business Ethics*, Vol. 96, pp. 435-451.
- Crowther, D. (2000). *Social and environmental accounting*. London: Financial Times Prentice Hall.
- Deegan, C. (2001). *Financial accounting theory*. Roseville", NSW: McGraw-Hill Book Company Australia Pty Limited.
- Elkington, J. (1998). *Cannibals with forks: The triple bottom line o/21" century business*. Gabriela Island, BC: New Society Publishers.
- Faux, J. (2004). A Theoretical Perspective of Triple Bottom Line Reporting and Issues of Performance and Disclosure in the Australian Tourism and Hospitality Industry, Business Enterprises and Sustainable Travel (BEST) Think Tank IV, Sustainability and Mass Destinations: Challenges and Possibilities, Conference Proceedings, Esbjerg, Denmark.
- Freeman, R. E., Harrison, J.E., & Wick, A. C. (2007). Managing for stakeholders: survival, reputation and success. New Heaven, CT: Yale University Press.
- Group 100 (2003). An association of Australian senior fiancé executives from national business enterprise; sustainability guide to triple bottom line reporting Sydney, group of 100 incorporated Australia. [H://www.globalreporting.org](http://www.globalreporting.org)
- Goel, P. (2010). Triple bottom line reporting: An analytical approach for corporate sustainability, *Journal of Finance, Accounting, and Management*, Vol. 1, No1, pp. 27-42.
- Global Reporting Initiative (GRI), (2000). *Sustainability Reporting Guidelines: European Journal of Accounting Auditing and Finance Research*, Vol.3, No.3, pp.45-61.
- Jasch, C. & Stasiskiene, Z. (2005). From Environmental management Accounting to Sustainability management Accounting, *Journal of Environmental research, engineering and management*, Vol. 34, No4, pp. 77-88.

- Kearney, A. (2009). Green" winners: The performance of sustainability-focused organization during the financial crisis. http://www.sustaincommworld.com/pdfs/ATKearney_Green_W_inners.pdf.
- Lepineux, F. (2004). Stakeholder Theory, Society and Social Cohesion. Centre for the Management of Environmental and Social Responsibilities (CMER) – INSEAD, Working Paper Series, pp. 1 – 20.
- Michael, M., Allan, C. & Penny, D. (2008). Evaluating the Process of Triple Bottom Line Reporting: Increasing the Potential for Change, *Institute for Land, Water & Society, Charles Sturt University, Albury NSW, Australia* Author Posting. (c) Taylor & Francis.
- Mintz, S. M. (2011). Triple bottom line reporting for CPAs, *The CPA Journal Vol.81, No 12, pp. 26-33*.
- Mish, J., & Scammon, D. L. (2010). Principle-Based Stakeholder Marketing: Insights from Private Triple-Bottom-Line Firms, *Journal of Public Policy & Marketing*, Vol. 29, No1, pp. 12-26.
- Norman, W., & MacDonal, C. (2004). Getting to the bottom of the triple bottom line, *Business Ethics Quarterly*, Vol.2, No14, pp. 243-262.
- Oladjejo M. (2008). Essentials of management and accounting (2nd Ed.): Johnny Printing Works Ikeja, Peace Concept, pp. 32-93.
- Osioma, B.C. (2010). Global Financial Crisis: Impact on the Changing Face of Accountancy Profession, *Frontier Lecture Series 001*, Department of Accountancy, Nnamdi Azikiwe University, Awka.
- Okafor, G.O., Okaro, S.C., & Egbunike, F.C. (2013). Environmental Cost Accounting and Cost Allocation: A Study of Selected Manufacturing Companies in Nigeria, *European Journal of Business and Management*, Vol.5, No18, pp. 68–75.
- Onyali, C. I., Okafor, T. G. and Onodi B. (2015). Effectiveness of triple bottom line disclosure practice in Nigeria-stakeholders perspective, *European Journal of Accounting Auditing and Finance Research. Published by European Centre for Research Training and Development UK*, Vol. 3, No3, pp. 45-61.
- Perrini, F., & Tencati, A. (2006). Sustainability and stakeholder management: the need for new corporate performance evaluation and reporting systems, *Business Strategy and the Environment*, Vol. 15, No5, pp. 296–308.
- Post, J.E., Preston, L.E., Sachs S. (2002). Managing the extended enterprise: the new stakeholder view, *California Management Review*, Vol. 45, No1, pp. 6–28.
- Ratanajongkol, S., Davey, H., & Low, M. (2006). Corporate social reporting in Thailand, the news is all good and increasing. *Qualitative Research in Accounting & Management*, Vol. 3, No1, pp. 67-83.
- Rogers, K., & Hudson, B. (2011). The triple bottom line: The synergies of transformative perceptions and practices of sustainability, *OD Practitioner*, Vol.4, No43, pp. 3-9.
- Simpson, M., Padmore, J & Newman, N. (2012). Towards a new model of success and performance in SMEs, *International Journal of Entrepreneurial Behaviour and Research*, Vol. 18, No3, pp. 264–285.
- Spangenberg, J. (2005). Economic sustainability of the economy: Constructs and indicators, *International Journal of Sustainable Development*, Vol. 8, No1/2, pp. 47-64.

Y.M. Сермагамбет* , **Г.С. Смагулова**

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

*e-mail: s_umit@mail.ru

ҚАЗАҚСТАН ӨҢІРЛЕРІНІҢ ӘЛЕУМЕТТІК-ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫНЫҢ ТЕҢСІЗДІГІН ЕҢСЕРУ ЖОЛДАРЫ

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасы өнірлері арасында едәүір өнірішілік әлеуметтік-экономикалық дифференциация жағдайы сақталып отыр. Өңірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы теңсіздік, бұл әлеуметтік-экономикалық саясатты жүргізуге, ел экономикасының тиімділігіне, елдің тұрақты дамуына айтарлықтай кедергісін келтіреді. Өңірлердің әлеуметтік-экономикалық асимметриясының қалыптасқан мәселелерін шешу әлеуметтік-экономикалық кеңістікті басқаруда жүйелі тәсілді қалыптастыру мен қолданудан, өнірлік саясаттың заманауи құралдарын қолданудан, жеке инвестициялық ресурстарды шоғырландыру негізінде өнірлік нарықты реттеу жүйесін құрудан тұрады, бұл бүкіл ел бойынша, сол сияқты жекелеген өнірлер ішінде аумақтардың асимметриясын тегістеуге мүмкіндік береді. Осыған байланысты аумақтарды өнірішілік саралу ауқымын қыскартуға қабілетті аумақтық дамудың өнірлік саясатын жетілдіру қажеттілігі туындаиды. Салдары проблемалық аумақтардың пайда болуына әкелетін, өнірлердің теңсіздігінің күшеюінің алдын алу, дифференциациясын бағалау және оны төмендету бағыттарын ұсыну мақаланың мақсаты болып табылады.

Мақалада өнірлердің әлеуметтік-экономикалық теңсіздік мәселелері талданады, өнірлер даму деңгейлері бойынша топтастырылады, мемлекеттің өнірлік саясатын жетілдіру шаралары ұсынылады.

Тенсіздік мәселелерін зерттеу үшін жүйелік талдау әдістемесі, салыстырмалы талдау әдістері, статистикалық әдістер қолданылды. Зерттеудің эмпирикалық базасын Қазақстан Республикасының Ұлттық статистика бюросының деректері құрады.

Түйін сөздер: өнір, әлеуметтік-экономикалық дамудағы теңсіздік, дифференциация, жалпы өнірлік өнім, өнірдің әлеуметтік-экономикалық дамуы.

U.M. Sermagambet*, G.S. Smagulova

Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: s_umit@mail.ru

Ways to overcome the inequality of socio-economic development of the regions of Kazakhstan

Currently, there is a significant intraregional socio-economic differentiation between the regions of the Republic of Kazakhstan. Inequality in the socio-economic development of the regions, which significantly impedes the implementation of socio-economic policy, the efficiency of the country's economy, and the sustainable development of the country. The solution to the existing problems of socio-economic asymmetry of regions consists in the formation and application of a systematic approach to the management of socio-economic space, the use of modern tools of regional policy, the creation of a system of regulation of the regional market based on the concentration of private investment resources, which will smooth out the asymmetry of territories both throughout the country and within individual regions. In this regard, there is a need to improve the regional policy of territorial development, which can reduce the scale of intraregional differentiation of territories. The purpose of the article is to prevent, assess differentiation and suggest ways to reduce it, the consequences of which lead to the emergence of problem areas, increasing regional inequality.

The article analyzes the problems of socio-economic inequality of the regions, the regions are grouped by levels of development, and suggests measures to improve the regional policy of the state.

To study the problems of inequality, the methodology of system analysis, methods of comparative analysis, and statistical methods were used. The empirical base of the study was made up of data from the National Bureau of Statistics of the Republic of Kazakhstan.

Key words: region, inequality in socio-economic development, differentiation, gross regional product, socio-economic development of the region.

Ү.М. Сермағамбет*, Г.С. Смагулова

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

*e-mail: s_umit@mail.ru

Пути преодоления неравенства социально-экономического развития регионов Казахстана

В настоящее время сохраняется состояние значительной внутрирегиональной социально-экономической дифференциации между регионами Республики Казахстан. Имеющее место неравенство в социально-экономическом развитии регионов существенно препятствует проведению социально-экономической политики, эффективности экономики страны, устойчивому развитию страны. Решение сложившихся проблем социально-экономической асимметрии регионов заключается в формировании и применении системного подхода к управлению социально-экономическим пространством, применению современных инструментов региональной политики, созданию системы регулирования регионального рынка на основе концентрации частных инвестиционных ресурсов, позволяющему сгладить асимметрию территорий как по всей стране, так и внутри отдельных регионов. В этой связи возникает необходимость совершенствования региональной политики территориального развития, способной сократить масштабы внутрирегиональной дифференциации территорий. Целью статьи является предупреждение, оценка дифференциации и предложение направлений по ее снижению для предотвращения возникновения проблемных территорий и усиления неравенства регионов.

В статье анализируются проблемы социально-экономического неравенства регионов, регионы группируются по уровням развития, предлагаются меры по совершенствованию региональной политики государства.

Для исследования проблем неравенства использовались методология системного анализа, методы сравнительного анализа, статистические методы. Эмпирическую базу исследования составили данные Национального бюро статистики Республики Казахстан.

Ключевые слова: регион, неравенство в социально-экономическом развитии, дифференциация, валовой региональный продукт, социально-экономическое развитие региона.

Kіріспе

Әлемнің барлық елдерінде – географиялық жағдайының, табиги-климаттық жағдайларының, демографиялық ахуалдың, даму тарихының және басқа да факторлардың айырмашылығына байланысты өнірлер әлеуметтік-экономикалық дамудың әртүрлі деңгейіне ие, соған байланысты салыстырмалы түрде өркендеген және артта қалған өнірлер бар (Voroshilov, 2018). Бұл көптеген маңызды әлеуметтік-экономикалық мәселелерді тудырады. Кез келген мемлекеттің міндегі – жағымсыз жоғары өнірлік диспропорцияның пайда болуына әкелетін жекелеген өнірлердегі ерекше өткір дағдарыстық әлеуметтік, экономикалық, экологиялық және басқа да жағдайларға жол бермеу болып табылады. Соңдықтан әрбір мемлекет артта қалған өнірлерде өмір сұру деңгейін жақсартуға, яғни жағдайларды теңестіруге және олардың даму деңгейін арттыруға бағытталған өнірлік саясатты жүргізуге ұмтылады.

Өнірлік экономикалық жүйеде құрылымдық байланыстардың біркелкі еместігі және әлеуметтік-экономикалық өнірлік және салалық теңсіздіктің күшесінен өнірлерге тән, бұл өз алдына қофамның әлеуметтік-экономикалық

өміріндегі дағдарыстардың нақты қаупін білдіреді (Zakharov, 1999).

Жалпы кең магынасында дифференциация қасиеттердің, жағдаятардың және процестердің айырмашылықтары немесе теңсіздігі деп түсініледі (Kutscherauer, 2008). Зерттеушілер асимметрияның 2 түрін – сапалық және сандық, сонымен қатар өнірлік асимметрияның бірнеше формалары: экономикалық, әлеуметтік және әлеуметтік-экономикалық жағын ажыратады (Lavrovsky, 1999; Masakov, 1998). Өнірлік асимметрияны екі түргыдан қарастыруға болады – саяси-құқықтық және әлеуметтік-экономикалық категория ретінде, өнірлік экономикалық кешендердің қасиеттері мен өлшемдерінің олардың критериялық көрсеткіштерінен тұракты ауытқуын көрсетеді (Kulikov, 2000). Өнірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуын іске асыру жағдайында елеулі теңсіздіктің болуы бар айырмашылықтарды ескере отырып, өнірлік дамуды ежей-тәгжелі талдауды және жоспарлауды талаң етеді.

Сондай-ақ, өсіп келе жатқан дербестікке ие өнірлер өздерінің әлеуметтік-экономикалық жағдайының динамикасының мүмкіндіктерін анықтайды және бұл елдің кеңістіктік дамуының біркелкі емес деңгейіне айтарлықтай әсер

етеді. Әр түрлі бастапқы әлеует, Қазақстан өнірлерінің объективті және субъективті түрде қалыптасқан біркелкі емес даму қарқыны олардың арасындағы әлеуметтік-экономикалық жағдай көрсеткіштеріндегі айырмашылықтар мен асимметрияны көрсететін айтартлықтай сәйкесіздіктердің пайда болуына әкелді, олардың мәні нарықтық реформалар жылдарында күшіне түсті. Мысалы, егер 2000 жылға қарай 1 адамға келетін жалпы өнім көрсеткіштері бойынша ең жоғары және ең төмен мәндері бар өнірлер арасындағы айырмашылық шамамен 9 есе құраса, қазіргі уақытта ол 15 есеге дейін есті (Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі). Бір мемлекетте «көшбасшы» және «артта қалған» өнірлердің пайда болуы көптеген экономикалық және әлеуметтік мәселелерді тудырады, оның жұмыс істеу тұрақтылығын төмендетеді және оларды саяси шешімдердің қажеттілігі деңгейіне шығарады.

Әдебиеттерге шолу

Экономикалық және әлеуметтік дамудың өнірлік аспектілеріне назар аударудың артуы қазіргі уақытта өндірісті орналастыру және өнірлік даму саласындағы теориялық зерттеулердің айтартлықтай кеңеюіне әкелді.

Өнірлік дифференциация мәселесінің тарихы терең. Көптеген тұжырымдамалар өнірлердің біркелкі емес дамуын түсіндіруге тырысты. Бастапқыда неоклассикалық модельдер деп аталатын өнірлік тепе-тендік теориялары базым болды, кейінірек өнірлік теңгерімсіздік теориялары қолданылды. Осы екі топтың басты айырмашылығы – кейбір авторлар даму деңгейіне сәйкес өнірлердің тенестіру қажеттілігін талап етеді, ал басқалары, керісінше, дифференциация процестерінде өркендеген аймақтардың өсу әлеуетін көреді.

Неоклассикалық бағыттың өнірлік экономикалық өсуінің теориясы мен модельдері кеңістіктік факторларды қоса отырып, аймақтың өндірістік әлеуетін анықтайдын факторларға негізделген. Бұл модельдердегі өнірлердің біркелкі дамымауы тепе-тендікten уақытша ауытқулармен немесе экзогендік соққыларға жауап ретінде жетілмеген түзетулермен түсіндірледі, сондықтан ұзақ мерзімді перспективада ол жоғалып кетуі керек және экономикалық дамудың аймақтық деңгейлері жақындастырылады.

Өнірлік өсудің неоклассикалық бағытының ең көрнекті өкілдері – Дж. Борте, Х. Зиберт,

Р. Солоу, Т. Сван, Г. Мэнкью, Д. Ромер, А. Уэйл, Р. Барро, Х. Сала-и-Мартин, Р. Холлжәне Ч. Джонс болып табылады (Гаджиев, 2009).

Ең дамыған тұжырымдаманы Х. Зиберт ұсынды. Ол өндіріс функциясын қолданады, онда өнірдегі ықтимал өндіріс көлемі капитал, еңбек, жер және техникалық білім көлемі сияқты шығындардың қолма-қол түрлеріне байланысты орналастырылады. Өнірдің географиялық ерекшеліктерін ескеру үшін Зиберт өзінің моделіне көлік шығындары мен әлеуметтік жүйенің ерекшеліктерін қосады. Сонымен қатар, көлік шығындары оның еңбек, капитал және жер параметрлеріне байланысты үш компонентке бөлінеді – осылайша аумақтың кеңістіктік біртектілік өсері ескеріледі. Өнірдің әлеуметтік жүйесінің ерекшеліктері экономикалық өсудің ішкі детерминанттары ретінде танылады. Сонымен қатар, жеке факторлардың өзара алмасу мүмкіндігіне жол беріледі. Олардың агрегаттық өсуге қосқан үлесі аймақтар бойынша әр түрлі болуы мүмкін. Оқшауланған аймақты қарастырудан басқа, Зиберт елдің басқа бөліктерімен және шет мемлекеттермен тығыз экономикалық өсуінің сыртқы детерминанттарын зерттейді (Siebert, 1969).

Кумулятивті өсу теориялары базалық моделі Ж. Мюрдалға тиесілі. Ол негізінен мамандандыру мен масштабты үнемдеудің көмегімен бүкіл елдердің мысалында уақыт ете келе аумақтың шамалы артықшылығы өсіп, байытылуы мүмкін екенін көрсетеді. Бұл позицияның өнірлерге таралуы Мюрдалъді белгілі бір елді мекендердің, өсу орталықтары (полюстер) деп аталатын артықшылықтар олардың дамуының артуына әкеледі, ал артта қалған өнір одан сайын артта қалады деген қорытындыға әкелді. Әр түрлі өнірлердің өсуіндегі айырмашылықтарды сактауға ықпал ететін негізгі фактор – ірі қалалық агломерация, ол кәсіпорындар үшін тартымды, себебі өндірістік шығындарды үнемдеуге болады.

Өнірлік өсу экономиканың мамандануының дамуымен, өндірісті масштабтау процестерін қолдана отырып қамтамасыз етіледі және олар жақын мандағы аймақтарға «кумулятивті» түрде таралады («әр түрлі өсерлер» деп аталады) (Мюрдал, 1972).

Қазіргі кезеңде жаһандану және интеграция жағдайында әлеуметтік-экономикалық дамудың шешілмеген мәселелерінің бірі өсіп келе жатқан өніраалық экономикалық дифференциация болып табылады. Экономикалық кеңістіктің біркелкі еместігі ұлттық экономиканың құры-

лымы мен тиімділігіне, институционалды қайта құру тактикасы мен стратегиясына, кез келген мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық саясатына айтарлықтай әсер етеді. Экономикалық кеңістіктің біркелкі емес дамуының тереңдеуінің сөзсіз салдары проблемалық аумақтардың пайда болуы болып табылады.

Әдіснама

Өнірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы тенсіздігін бағалауда ең негізгі қарапайым көрсеткіш – дифференциация коэффицентін есептеу үсінілді, бұл жерде таңдалған көрсеткіштің оның ең жоғарғы мәніне қол жеткізілген өнір бойынша осы көрсеткіштің ең төменгі мәні бар өнір бойынша ұқсас көрсеткішке қатынасы ретінде анықталады.

$$Kd = \max Pr / \min Pr. \quad (1)$$

Кеңістіктік тенсіздік дәрежесін және Қазақстан аумағының экономикалық дамуының

негізгі трендтерін талдау үшін мынадай көрсеткіштерді пайдалану ұсынылады: жалпы өнірлік өнім (ЖӨӨ), жан басына шаққандағы ЖӨӨ, халық саны бойынша экономикада жұмыспен қамтылғандар саны, өнеркәсіп өнімінің көлемі, негізгі капиталға инвестициялар көлемі, бөлшек сауда көлемі, көліктің барлық түрлерімен жұк тасымалдау көлемі (Сатыбалдин, 2017: 164).

Сондай-ақ, мақалада аумақтың экономикалық әлеуетін және оның бәсекелестік артықшылықтарын интегралды бағалау әдістері қолданылады.

Өнірлердің экономикалық әлеуеті және оның бәсекелестік артықшылықтарын бағалаудың жалпы интегралдық индексі келесі формула бойынша есептеледі:

$$I_{оба} = \sum K_{жое} + K_{оок} + K_{нкик} + K_{бск} + \\ + K_{ж} + 1/K_{xy} + 1/K_{жд} + K(ож). \quad (2)$$

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

1-кесте – Аумақтың экономикалық әлеуетін бағалау индикаторлары

№	Индикатор және есептеу формуласы	Шартты белгілері
1	ЖІӨ коэффициенті $K_{жое}$, $K_{жое} = ЖӨӨ / ЖІӨ$	ЖӨӨ – жалпы өнірлік өнім ЖІӨ – жалпы ішкі өнім
2	Өнірдің өнеркәсіптік өндіріс көлемінің коэффициенті $K_{оок}$, $K_{оок} = \Theta\Theta K_e / \Theta\Theta K_c$	$\Theta\Theta K_e$ – өнірдің өнеркәсіптік өндіріс көлемі $\Theta\Theta K_c$ – елдің өнеркәсіптік өндіріс көлемі
3	Өнірдің негізгі капиталына инвестициясының көлемі коэффициенті $K_{нкик}$, $K_{нкик} = НКИК_e / НКИК_c$	НКИК _e – өнірдің негізгі капиталына инвестициясының көлемі НКИК _c – елдің негізгі капиталына инвестиациясының көлемі
4	Өнірдің бөлшек саудасының көлемі коэффициенті $K_{бск}$, $K_{бск} = БСК_e / БСК_c$	БСК _e – өнірдің бөлшек сауда көлемі БСК _c – елдің бөлшек сауда көлемі
5	Өнірдің экспорт көлемі коэффициенті $K_{ж}$, $K_{ж} = Э_e / Э_c$	$Э_e$ – өнірдің экспорт көлемі $Э_c$ – елдің экспорт көлемі
6	Табысы минималды қункөріс деңгейінен төмен өнір халқының пайыздық үлесінің коэффициенті K_{xy} , $K_{xy} = XY_e / XY_c$	XY_e – табысы минималды қункөріс деңгейінен төмен өнір халқының пайыздық үлесінің көрсеткіші XY_c – табысы минималды қункөріс деңгейінен төмен ел халқының пайыздық үлесінің көрсеткіші
7	Өнірдің жұмыссыздық деңгейінің коэффициенті $K_{жд}$, $K_{жд} = ЖД_e / ЖД_c$	$ЖД_e$ – өнірдің жұмыссыздық деңгейі $ЖД_c$ – елдің жұмыссыздық деңгейі
8	Өнірдің орташа жалақысының коэффициенті $K(ож)$, $K(ож) = ОЖ_e / ОЖ_c$	$ОЖ_e$ – өнірдің орташа жалақысы $ОЖ_c$ – елдің орташа жалақысы

Дереккөз: Сатыбалдин, 2017: 164

Нәтижелер мен талқылау

Өңірлік теңсіздіктер әлемнің көптеген елдеріне тән, Қазақстан бұл жерде бірегей емес. Қазақстан Республикасының аумағы 14 облыстар, 3 респубикалық маңызы бар қаладан тұрады. Нақтыланған деректер бойынша халық саны – 18.8 млн адам. Елдің аумақтық және

экономикалық даму ерекшеліктеріне байланысты, аумақ әлеуетінің біркелкі дамымауы бар. Осы құбылыстың негізгі себептерін және бірқатар облыстардың мысалында экономикалық кеңістіктің сапасын бағаласақ.

Қазақстан өнірлерінің экономикасының құрылымына қарай келесідей категорияға бөлуге болады (1-сурет).



1-сурет – Қазақстан өнірлерінің экономикасының құрылымына қарай топтарға бөлінуі
Ескерту – (Мухтарова, 2016) дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Егер мұнай өндіруші және өнеркәсіптік өнірлерде көптеген экономикалық көрсеткіштер бойынша жағдай әл-ауқаты жоғары болса, ал елдің ауыл шаруашылығымен айналысатын өнірлерінде күрделі болып қалуда. Қазақстан өнірлеріндегі жалпы жағдай өнеркәсіптік өсудегі, инвестициялардағы, кірістердегі және бағалардағы елеулі айырмашылықтармен сипатталады.

Елдің экономикалық даму деңгейін, экономиканың жеке секторларының қызмет ету тиімділігін көрсететін маңызды көрсеткіш – жан басына шаққанда есептелеңін ЖӘӨ. Бұл жалпыланған көрсеткіш арқылы аумақтық айырмашылықтардың нақтыланған бейнесін алуға болады (2-кесте).

Осы көрсеткіш бойынша елдің әрбір өнірінің орнын айқындау үшін оларды ранжирлеу жүзеге асырылды, бұл ретте Қазақстан өнірлерінің саны бойынша ең жоғары көрсеткіші бар өнірге 1 дәреже, ал ең төмен көрсеткіші бар өнірге 17 дәреже берілді. Еліміздің басты асыраушыларының мекен-жайын өнірлердің Қазақстанның ЖІӨ-ге қосқан үлесі жөніндегі

статистикаға сүйене отырып байқауға болады. Кестеде өнімнің негізгі өндірушілері Атырау облысы, Алматы және Нұр-Сұлтан қалалары болып табылатындығы көрсетілген. Артта қалған өнірлердің қатарына негізгі мамандануы ауылшаруашылық саласы болып табылатын Жамбыл және Түркістан облыстары кіреді.

Республикада жүзеге асырылып жатырған өнірлерді дамытуға арналған мемлекеттік бағдарламаларда «Өнірлер арасында жан басына шаққандағы ЖӘӨ бойынша дамудың алшақтығы» деп аталатын нысаналы индикатор маңызды болып табылады (Өнірлерді дамытудың 2020 – 2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасы, 2019). Ол өзінің мазмұны бойынша өнірлер арасындағы әлеуметтік-экономикалық дифференциация деңгейінің нақты көрінісін көрсетуі тиіс. 2019 жылғы көрсеткіш бойынша жан басына шаққандағы ЖӘӨ бойынша ең жоғары көрсеткішті Атырау облысы – 14584,4 мың теңге және ең төмен көрсеткішті – 1008,1 мың теңге Түркістан облысы көрсеткен және ондағы айырмашылық 15 есені құрады. Осы көрсеткішке қарай отырып, Қазақстан

өнірлерінің әлеуметтік-экономикалық дамуы жағынан жоғары дифференциация тән екенін байқауға болады. ЖӘӨ тенгерімсіздігінің көрсеткішінен, әлеуметтік-экономикалық тен-

сіздіктің жекелеген көрсеткіштеріне, яғни басқа таңдалған көрсеткіштер бойынша дифференциалдау коэффициенттерін есептесек (3-кесте).

2-кесте – Қазақстан Республикасы өнірлері бойынша жалпы өнірлік өнімнің жан басына шаққандағы үлесі және оның деңгейі бойынша Қазақстан өнірлерін ранжирлеу, мың тг.

Қазақстан өнірлері	2016	Ранг	2017	Ранг	2018	Ранг	2019	Ранг
Ақмола	1 818,2	10	2 107,8	11	2 301,0	13	2621,2	11
Ақтөбе	2 464,9	8	2 749,7	8	3 136,0	8	3396,8	8
Алматы	1 114,2	14	1 235,8	14	1 378,2	15	1585,5	15
Атырау	8 653,1	1	9 685,1	1	12 465,5	1	14584,4	1
Батыс Қазақстан	3 179,8	5	3 628,4	5	4 295,8	5	4501,2	5
Жамбыл	1 062,7	25	1 210,0	15	1 366,3	16	1518,8	16
Карағанды	2 682,6	6	3 100,9	7	3 431,9	6	3911	7
Қостанай	1 727,0	11	2 108,9	10	2 367,0	10	2815,9	10
Қызылорда	1 701,1	12	1 839,0	13	2 088,1	11	2289,1	13
Манғыстау	3 880,6	4	5 058,8	4	5 682,5	4	5352,8	4
Павлодар	2 606,9	7	3 134,3	6	3 641,1	7	4023,3	6
Солтүстік Қазақстан	1 621,0	13	1 985,9	12	2 177,7	12	2505,9	12
Оңтүстік Қазақстан	975,3	16	1 097,7	16	-	-	-	-
Түркістан	-	-	-	-	838,2	17	1008,1	17
Шығыс Қазақстан	2 006,0	9	2 289,5	9	2 598,8	9	2929,2	9
Нұр-Сұлтан қ.	5 273,3	3	5 766,2	3	6 359,5	3	7075,8	3
Алматы қ.	6 138,5	2	6 694,2	2	6 635,9	2	7183,9	2
Шымкент қ.	-	-	-	-	2 217,1	14	2152,1	14
Ескеरту – (Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі) дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған								

3-кесте – Қазақстан өнірлерінің экономикалық дамуын көністіктік саралау коэффициенттерінің динамикасы

Көністіктік дифференциация коэффициенттері	2016	2017	2018	2019
ЖӘӨ бойынша	11,5	10,7	10	9,8
Жан басына шаққандағы ЖӘӨ бойынша	8,9	8,8	14,9	14,5
Экономикада жұмыспен қамтылғандар саны бойынша	3,9	3,6	3,4	3,4
Халық саны бойынша	4,9	3,5	3,6	3,7
Өнеркәсіп өнімінің көлемі бойынша	22,7	22,9	29,1	29,9
Негізгі капиталға инвестициялар көлемі бойынша	12,2	12,9	17,2	18,5
Бөлшек сауда көлемі бойынша	10,4	8,2	10,7	10,1
Көліктің барлық түрлерімен жүк тасымалдау көлемі бойынша	15,1	15,6	16,3	16,5
Ескерту – (Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі) дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған				

Ел өнірлерінің экономикалық дамуындағы диспропорцияның ауқымы мен динамикасын талдау төменде көрсетілген әртүрлі көрсеткіштер бойынша байқалған тенденциялардың анық емestігін көрсетеді:

– өнірлер экономикасының даму деңгейіндегі көліктің барлық түрлерімен жұк тасымалдау көлемі бойынша алшақтық, яғни ел өнірлерінің нақты секторында өндіріс ауқымын сипаттайтын негізгі көрсеткіштер бойынша айқындалады;

– жан басына шаққандағы ЖӘӨ көрсеткіші, өнеркәсіп өнімін өндіру көлемі және көліктің барлық түрлерімен жүктерді қайта тасымалдау көлемі, негізгі капиталға инвестициялар көлемі бойынша экономиканың кеңістіктік дамуындағы сәйкесіздіктер ұлғайды;

– ЖӘӨ көрсеткіші мен экономикада жұмыспен қамтылғандар саны бойынша сәйкесіздіктер төмендеді.

Яғни, бұл кеңістіктік дифференциация деңгейін талдау негізінде Қазақстан өнірлерінің экономикалық даму сипатына қатысты бірқатар тұжырымдар жасауға болады:

– өнеркәсіптік өндіріс және көліктік жұк айналымы саласындағы жоғары өнірараптық экономикалық дифференциация өнірлік экономика құрылымында он ілгерілеудердің жоқтығын көрсетеді;

– экономикалық кеңістіктің біркелкі дамымауының терендеуі депрессиялық өнірлердің сақталуына және жана проблемалы аумақтар мен елді мекендердің пайда болуына әкеледі;

– бөлшек сауда көлемі бойынша диспропорцияның ұлғаюы, сатып алу-сату бойынша құрылымдық ауытқулардың ұлғаюын көрсетеді.

Қазақстанның барлық өнірлерінің экономикалық әлеуеті мен бәсекеге қабілеттілігінің интегралды индексін 2019 жыл бойынша есептесек (4-кесте).

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

Қазақстан өнірлері	Көрсеткіштер								
	K _{жөө}	K _{өөк}	K _{нкк}	K _{вск}	K ₃	K _{xy}	K _{жд}	K _{ок}	Kосындысы
Ақмола	0,028	0,027	0,027	0,029	0,008	0,842	0,88	0,751	2,443
Ақтөбе	0,043	0,063	0,048	0,033	0,036	0,789	0,92	0,838	3,415
Алматы	0,047	0,034	0,051	0,059	0,008	0,947	2,18	0,729	2,443
Атырау	0,134	0,268	0,344	0,026	0,367	0,632	0,72	1,879	5,989
Батыс Қазақстан	0,042	0,081	0,047	0,028	0,092	0,842	0,74	0,984	3,813
Жамбыл	0,023	0,016	0,024	0,040	0,006	0,789	1,14	0,680	2,933
Караганды	0,078	0,089	0,065	0,130	0,073	1,158	1,36	0,922	2,956
Қостанай	0,035	0,041	0,022	0,041	0,021	0,579	1,08	0,781	3,594
Қызылорда	0,026	0,029	0,032	0,043	0,008	0,895	0,74	0,814	3,42
Манғыстау	0,053	0,099	0,044	0,024	0,087	1,158	0,72	1,574	4,134
Павлодар	0,044	0,068	0,039	0,048	0,049	1,184	0,86	0,860	3,116
Солтүстік Қазақстан	0,019	0,009	0,019	0,036	0,004	1,445	0,66	0,697	2,991
Түркістан	0,029	0,017	0,035	0,019	0,012	2,658	1,9	0,663	1,667
Шығыс Қазақстан	0,058	0,073	0,049	0,165	0,051	1,289	1,5	0,868	2,707
Нұр-Сұлтан қ.	0,113	0,030	0,073	0,046	0,108	0,316	1,22	1,428	5.783
Алматы қ.	0,195	0,034	0,065	0,199	0,061	0,368	2,36	1,199	4,894
Шымкент қ.	0,032	0,019	0,015	0,033	0,011	0,658	0,98	0,733	3,383

Ескерту – (Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі) дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Жүргізілген есептеулерге сәйкес, 2019 жылы экономикалық әлеуеттің және оның бәсекелестік артықшылықтарының интегралдық индексі жоғары деңгейдегі көшбасшы өнірлер тобына Атырау (5,989), Нұр-Сұлтан қаласы (5,783), Алматы қаласы (4,894), Маңғыстау облысы (4,134) кірді. Жүргізілген бағалауға сәйкес 2019 жылы өндірістік әлеуеті зор Атырау облысы көшбасшы өнір болды. Екінші орынды ел астанасы – еліміздің экономикалық, қаржылық орталығы Нұр-Сұлтан қаласы иеленді. Ушінші орында еліміздің туристік, инновациялық орталығы Алматы қаласы тұр.

Орташа көрсеткіштері бар өнірлер тобын келесі өнірлер: БҚО, Қостанай, Қызылорда, Ақтөбе, Шымкент қ., Павлодар облыстары күрайды.

Көрсеткіштері тәмен өнірлер тобында СҚО, Қарағанды, Жамбыл, ШҚО, Алматы, Ақмола және өнірлердің осы тобын Түркістан облысы түйіктайды.

Соңғы уақытқа дейін Қазақстанның өнірлік саясаты іс жүзінде үнемі өсіп келе жатқан мемлекеттік бюджеттен берілетін трансфертер арқылы өнірлік тенсіздіктерді тенестіруге байланысты бірнеше рет сынға ұшырады.

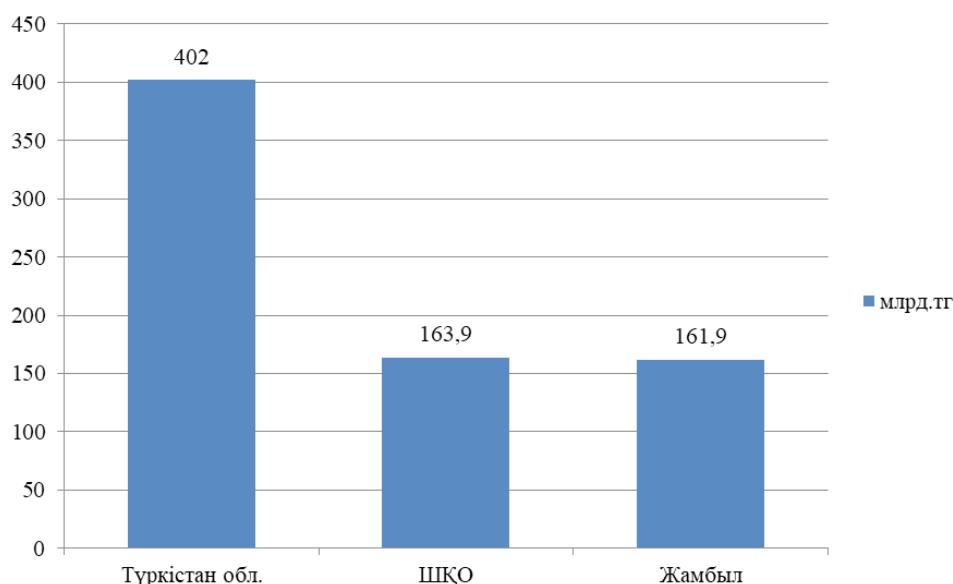
Көптеген елдерде қолданылатын стратегиялардың бірі – ел аумақтары арасындағы тенсіздікті женілдету үшін бюджетарлық трансфертер және халықты әлеуметтік қолдау. Мысалы, Еуропада экономикалық қындықтарға тап болған өнірлер сәтті өнірлерге қарағанда көп ақша алады. Тәмен

сұраныс пен халықтың табыс деңгейі жеке бизнесті жүргізуге және кеңейтуге басты кедергі болып табылады, сондықтан олар мемлекеттік секторда жұмыс орындарын құру арқылы жұмыссыздықпен күресуде (Martin R., 2015).

2019 жылдың қорытындысы бойынша ел өнірлерінің бюджеттік өзін-өзі қамтамасыз етуі тәмен деңгейде қалып отыр. 17 өнір мен Республикалық маңызы бар қалалардың тек төртеуі ғана өзін-өзі асырай алады. Қалған субсидиялатын облыстардың кіріс бөлігі көп жағдайда трансфертерден тұрады. Қазақстанның донор өнірлерінің қатарына Алматы, Нұр-Сұлтан, Атырау және Маңғыстау облыстары кірді. Бұл 2019 жылдың қорытындысы бойынша жергілікті бюджеттің профициті болған жалғыз аумақтық бірліктер (нысаналы трансфертерді есепке алмағанда).

Қаржы министрлігі жариялаган Ұлттық қордың шотындағы қаржаттың қозғалысы туралы деректерге сүйенсек, 2019 жылы тапқан 2,8 трлн теңгенің 99,9%-ы мұнай секторынан түсетін салық түсімдеріне тиесілі. Географиялық тұрғыдан алғанда, бұл елдің батыс өнірлері (Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің интернет-ресурсы).

Қаржылық қамтамасыз етілу деңгейін тенестіру үшін Бюджет кодексі шығындары кірістерден едәуір жоғары жергілікті бюджеттерге қосымша аударымдарды (субвенцияларды) бөлуді көздейді (2-сурет).



2-сурет – Артта қалған өнірлерге бөлінген субвенция көлемі, млрд. теңге
Ескеरту – (Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі)
дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Рэнкингтегі аутсайдерлер тізімін Түркістан облысы бастап тұр. 2019 жылы республикалық бюджеттен субвенция көлемі ол үшін 402 млрд теңгеден асты (нысаналы трансфертерді есепке алмағанда). Бұл экономикалық дамудың төмен деңгейімен (2019 жылы салық түсімдері небары 59 млрд теңгені құрады), сондай-ақ халықтың жоғары тығыздығымен, білім беруге (270 млрд теңгеден астам) және әлеуметтік көмекке (92 млрд теңге) шығындардың айтарлықтай деңгейімен байланысты.

Дотацияланатын өнірлер тізімінде екінші орында өнеркәсіптік дамыған Шығыс Қазақстан. Бұл өнірге 163,9 млрд теңге бөлінді. Өнірдің қара және түсті металлургиясының өнеркәсіптік алыптарының корпоративтік салығы республикалық қазынаға кетегендіктен, жергілікті бюджеттің меншікті кірістері ЖТС, әлеуметтік салық және акциздер есебінен қалыптастырылды. Откен жылы бұл сома 112 млрд теңгені құрады. Бұл ақша ШҚО білім беру, тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық, ауыл шаруашылығына деген өсіп келе жатқан қажеттіліктерін өтеуге жетпейді.

Аутсайдер үштігін Жамбыл облысы аяқтайды, бұл өнір үшін откен жылы 161,9 млрд теңге көлемінде субвенция бөлінді. Бұл өнірдегі жағдай көршілес Түркістан облысына ұқсас. Салықтан түскен жеке табыс (56 млрд теңгеден сәл артық) жергілікті бюджет шығыстарының бастысы – білім берудің (133 млрд теңге) жартысын да өтемейді.

Кеңістіктік теңсіздіктің өлшемі бірнеше айнымалылар болуы мүмкін. Мысалы, кірістен басқа дисперсия, кедейлік деңгейі, орташа табыс немесе жан басына шаққандағы ЖІӨ біркелкі емес экономикалық даму шаралары болады (Schultz, 2017).

Енді ең төменгі күнкөріс деңгейінің шамасынан төмен табысы бар халықтың үлесі (кедейшілік деңгейі) Қазақстан өнірлері бойынша қарастыратын болсақ, халықтың ең көп үлесі ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен өнір – Түркістан облысы – 10,8%. Екінші орында Шығыс Қазақстан облысында пессимистік көрсеткіш 6,2%-ды, және анти-көшбасшылардың үштігіне Солтүстік Қазақстан облысы – 5,6%-ды құрады. Табысы ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен халықтың ең азы елордада – Нұр-Сұлтан (1,1%), Қарағанды (2,5%) және Атырау (2,5%) облыстарында.

Алматы қаласында тұракты жағдай сақталып отыр – откен жылы да, биылғы жылы да кедейшілік деңгейі 2,8%-ды құрайды. Қызыл-

орда облысында да осындай жағдай – табысы ең төменгі күнкөріс деңгейінен төмен халықтың пайызы мұнда екінші жыл 4,9%-ды құрайды.

Осы өнірлер арасындағы әлеуметтік-экономикалық теңсіздік елдің экономикалық қауіпсіздігіне қатер төндіреді. Өнірлер арасында орын алған жағдай, яғни дифференциация мәселесі, ең алдымен мемлекеттік билік органдары тарапынан өнірлік мәселелерді шешу тәсілін қайта қарауды талап етеді.

Өнірлерді дамыту – мемлекеттік саясаттың негізгі мақсаттарының бірі болуы керек. Мемлекеттің міндеті – экономикалық дамуға әкелетін елдің барлық аумағының халқының өмір сұру сапасын арттыру. Аумақтардың мәселесін шешуде ресурстарды дұрыс әрі тиімді пайдалану, елдің тұтастығын және бірлігін сақтауга әкеледі.

Корытынды

Өніраралық экономикалық дифференциацияны төмендету, артта қалған өнірлерді орта деңгейге дейін көтеру өнірлік саясаттың негізгі бағыттарының бірі болып табылады. Өнірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы дифференциациясы деңгейін азайту және өнірлердің экономикалық өзін-өзі қамтамасыз ету деңгейін арттыру үшін келесі шараларды жүзеге асыруымыз қажет.

Өнірлердің әлеуметтік-экономикалық дамуындағы дифференциациясы деңгейін азайту және өнірлердің экономикалық өзін-өзі қамтамасыз ету деңгейін арттыру үшін мемлекет тарапынан келесі шаралар жүзеге асырылуы қажет:

Біріншіден, Қазақстан экономикасын шикізат экспортынан тәуелсіздікке жетелейтін жалғыз жол – бұл адами капиталды дамыту, ҒЗТКЖ арқылы жаңа технологиялар мен тауарларды құру. Бұл экономикалық есу үшін таусылмайтын ресурстар болып табылатын ғылыми-техникалық әзірлемелер, олардың құны мен сұранысы сыртқы экономикалық жағдайларға аз тәуелді.

Екіншіден, өнірлердің экономикалық өзін-өзі қамтамасыз ету деңгейін арттыруды жергілікті халықтың және бизнес-орта өкілдерінің маңызды шешімдер қабылдау үдерістеріне тартаулыын ұлғайтудан бастау қажет. Бұл қазіргі мәселелерге және өнірдің әлеуметтік-экономикалық жағдайларын жақсарту және бизнесті жүргізу мүмкіндіктеріне нақты қарауга мүмкіндік береді. Бұдан басқа, облыстық маңызы бар қалалар мен аудандардың, республикалық

манызы бар қалалардың деңгейлерінен бастап әкімдердің сайланбалылығын енгізу қажет, олар жарыспалылық жағдайында басты өнірлік мәселелердің ең үздік және неғұрлым тиімді шешімдерін ұсына алады.

Үшіншіден, Қазақстан бірнеше жылдар бойы тиімді нарықтық экономика құру бағытын жүргізіп келеді. Сонымен қатар, аумақтарды дамыту жергілікті басқару органдарының өнірлік шаруашылыққа ықпал ету тетіктерінің әлсіздігімен тежеледі. Қоғтаған әлеуметтік-экономикалық мәселелерді жергілікті билік деңгейінде республикалық басқару органдарының арала-

суынсыз шешуге болады. Жергілікті билікке халықтың қолдауына жүгінген жөн, туындаған мәселелерді оң шешу қажет.

КР-дағы қоғтаған өнірлердің дотациялық жағдайы қалыпты емес. Ең дұрысы, өнірлер өзін-өзі азықтандырып қана қоймай, ақша таба алуы керек. Пісіп-жетілген мәселелерді шешу үшін жергілікті атқарушы органдар тарапынан мотивация қажет. Олардың өнірдің орталық-экономикалық дамуы үшін жауапкершілігін арттыру қажет. Бизнесті дамыту үшін жағдайды жақсарту, жаңа өндірушілер мен инвесторларды тарту қажет.

Әдебиеттер

- Voroshilov N.V., Gubanova E.S. (2018) Territorial Differentiation and Mechanism for its Reduction. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, vol. 11(6), pp. 57-72.
- Zakharov A.A. (1999) Asymmetry of Federation. Moscow: TRIO publishing house.
- Kutscherauer A. (2008) Regional disparities in territorial development of the Czech Republic – their origin, identification and elimination. *Disparities and their impact on regional development*, vol. 1-11.
- Lavrovsky B.L. (1999) Measurement of regional asymmetry on the example of Russia. *Statistics Questions*, vol. 3, pp. 45-52.
- Masakov V. (1998) Regional social and economic asymmetry: approaches, estimates and methods of measurement. *Statistics Questions*, vol. 11, pp. 3-12.
- Kulikov V.F., Kitten T.S. (2000) Use of methods of the regressive analysis in statistical practice for expeditious short-term forecasting of some socio-economic indexes of the region. *Statistics Questions*, vol. 2, pp. 30-33.
- Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігі, Ұлттық статистика бюросы <https://stat.gov.kz/>.
- Гаджиев Ю.А. Зарубежные теории регионального экономического роста и развития // Экономика региона. – 2009. – №2.
- Siebert H. (1969) Regional Economic Growth Theory and Policy. Scranton.
- Мюрдаль Г. Современные проблемы «третьего мира». Драма Азии. – М.: Прогресс, 1972. – 767 с.
- 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.
- Мұхтарова Қ.С., Смагулова Г.С. Аймақтық экономиканы басқару. – Алматы, 2016.
- Өнірлерді дамытудың 2020-2025 жылдарға арналған мемлекеттік бағдарламасын бекіту туралы. Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2019 жылғы 27 желтоқсандағы № 990 қаулысы, <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900000990>.
- Martin R. (2015) Rebalancing the spatial economy: the challenge for regional theory.
- Қазақстан Республикасы Қаржы министрлігінің интернет-ресурсы <http://www.minfin.gov.kz/>.
- Schultz D. (2017) Regional disparities in economic development: lessons learned from the United States of America. RUDN Journal of Public Administration, vol. 4(2), pp. 180-201.

References

- Gadzhiev Yu.A. (2009) Zarubezhnyye teorii regional'nogo ekonomicheskogo rosta i razvitiya [Foreign theories of regional economic growth and development]. *Ekonomika regiona*. №2.
- Kulikov V.F., Kitten T.S. (2000) Use of methods of the regressive analysis in statistical practice for expeditious short-term forecasting of some socio-economic indexes of the region. *Statistics Questions*, vol. 2, pp. 30-33.
- Kutscherauer A. (2008) Regional disparities in territorial development of the Czech Republic – their origin, identification and elimination. *Disparities and their impact on regional development*, vol. 1-11.
- Lavrovsky B.L. (1999) Measurement of regional asymmetry on the example of Russia. *Statistics Questions*, vol. 3, pp. 45-52.
- Martin R. (2015) Rebalancing the spatial economy: the challenge for regional theory.
- Masakov V. (1998) Regional social and economic asymmetry: approaches, estimates and methods of measurement. *Statistics Questions*, vol. 11, pp. 3-12.
- Muxtarova Q.S., Smagulova G.S. (2016) Aymaqtiq ékonomikani basqarw [Management of the regional economy]. Almaty.
- Myurdal' G. (1972) Sovremennyye problemy «tret'yego mira». Drama Azii [Modern problems of the “third world”. Drama of Asia]. M.: Progress, 767 p.

Öñirlerdi damıtwdıň 2020-2025 jıldargä arnalǵan memlekettik bağdarlamasın bekitw twralı. Qazaqstan Respwblıkası Ükimetiniň 2019 jılğı 27 jeltoqsandaǵı № 990 qawlısı [On approval of the State Program of Regional Development for 2020-2025. Resolution by Government of the Republic of Kazakhstan No. 990 of December 27, 2019]. <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/P1900000990>.

Qazaqstan Respwblıkası Qarjı münistriginiň internet-reswrsı [Internet resource of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan] <http://www.mfinfin.gov.kz/>.

Qazaqstan Respwblıkası Strategiyalıq josparlaw jäne reformalar agenttigi, Ulttıq statistika byurosı [Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan, National Bureau of Statistics] <https://stat.gov.kz/>.

Satybaldin A.A., Nurlanova N.K. (2017) Politika prostranstvennogo razvitiya ekonomiki Kazakhstana: Novye printsyipy, klyuchevye prioritety 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.

Schultz D. (2017) Regional disparities in economic development: lessons learned from the United States of America. RUDN Journal of Public Administration, vol. 4(2), pp. 180-201.

Siebert H. (1969) Regional Economic Growth Theory and Policy. Scranton.

Voroshilov N.V., Gubanova E.S. (2018) Territorial Differentiation and Mechanism for its Reduction. *Economic and Social Changes: Facts, Trends, Forecast*, vol. 11(6), pp. 57-72.

Zakharov A.A. (1999) Asymmetry of Federation. Moscow: TRIO publishing house.

J.K. Olowookere* , **S.A. Adeagbo**

Osun State University, Nigeria, Osun

*e-mail: johnson.olowookere@uniosun.edu.ng

THE NEXUS BETWEEN STRUCTURAL CAPITAL EFFICIENCY AND AGENCY COSTS: EVIDENCE FROM LISTED NON-FINANCIAL FIRMS IN NIGERIA

The study investigated the nexus between structural capital efficiency and agency conflicts using sample of sixty-six (66) non-financial firms listed on the Nigerian Stock Exchange between 2010 and 2019. These 660 firm-year observations were extracted from the annual reports of the sample firms for various years. Agency costs is proxy with asset turnover rate and operating expense ratio as alternative measure for robustness analysis. Structural capital efficiency was obtained following Plic (2000) estimation of value-added intellectual capital coefficient. Descriptive statistics tools of mean and standard deviation as well as bi variate tool of correlation coefficients were used for preliminary analysis of the study. The hypotheses were tested using panel feasible generalized least square regression. The results of the analysis reveal that structural capital efficiency has significant positive impact on asset turnover rate while it has significant negative impact on operating expense ratio implying that results obtained are robust to alternative proxy for agency costs. It is therefore recommended that the management who wish to satisfy the interest of their principal can leverage on the efficiency of their structural capital to achieve the goal. In addition, the shareholders should monitor the efficiency of structural capital in their subscribed firms since it automatically helps to limit the agency problem. Also, potential investors should consider the efficiency of the structural capital within a firm in making their investment decisions.

Key words: agency costs, agent, non-financial firms, principal, structural capital efficiency.

Дж.К. Оловукере*, С.А. Адеагбо

Осун мемлекеттік университеті, Нигерия, Осун қ.

*e-mail: johnson.olowookere@uniosun.edu.ng

Құрылымдық, капиталдың тиімділігі

мен агенттік шығындары арасындағы байланыс:

Нигерияның қаржылық емес фирмаларының мысалында

Зерттеу Нигерия қор биржасында 2010 жылдан 2019 жылға дейін белгіленген алғыс алты (66) қаржылық емес фирмалардың іріктемесін қолдана отырып, құрылымдық, капиталдың тиімділігі мен агенттік шығындары арасындағы байланысты зерттеді. Бұл 660 жылдық бақылау фирмалардың әр жылдардағы жылдық есептерінен алынған. Агенттік шығындар сенімділікті талдау үшін баламалы шара ретінде активтер айналымы жылдамдығының және операциялық шығындар коэффициентінің жанама көрсеткіштері болып табылады. Құрылымдық, капиталдың тиімділігі зияткерлік капиталдың қосылған құнының Plic (2000) коэффициентін бағалаудан кейін алынды. Зерттеу барысында орташа және стандартты ауытқудың сипаттамалық статистикалық құралдары, сондай-ақ жұптық, корреляция коэффициенттері қолданылды. Гипотезалар ең кіши квадраттардың панельдік жалпыланған регрессиясы арқылы сыналды. Талдау нәтижелері құрылымдық, капиталдың тиімділігі активтердің айналым жылдамдығына айтарлықтай он әсер ететіндігін, сондай-ақ операциялық шығыстар коэффициентіне айтарлықтай теріс әсер ететіндігін көрсетеді, бұл алынған нәтижелер агенттік шығындар үшін баламалы көрсеткіштерге төзімді екендігін білдіреді. Соңдықтан өз қызметкерлерінің мүдделерін қанағаттандырығысы келетін басшылық мақсатқа жету үшін өзінің құрылымдық, капиталының тиімділігін пайдалана алуы ұсынылады. Сонымен қатар, акционерлер өз фирмаларындағы құрылымдық, капиталдың тиімділігін бақылауы керек, өйткені бұл агенттік мәселелерді автоматты турде шектеуге көмектеседі. Сонымен қатар, әлеуетті инвесторлар инвестициялық шешімдер қабылдаған кезде компания ішіндеңі құрылымдық, капиталдың тиімділігін ескеруі керек.

Түйін сөздер: агенттік шығындар, агент, қаржылық емес фирмалар, қызметкерлер, құрылымдық, капиталдың тиімділігі.

Дж.К. Оловукере*, С.А. Адеагбо

Государственный университет Осун, Нигерия, г. Осун
*e-mail: johnson.olowookere@uniosun.edu.ng

Взаимосвязь между эффективностью структурного капитала и расходами агентства: на примере определенных нефинансовых фирм Нигерии

В исследовании изучалась взаимосвязь между эффективностью структурного капитала и расходами агентств с использованием выборки из шестидесяти шести (66) нефинансовых фирм, котирующихся на Нигерийской фондовой бирже в период с 2010 по 2019 год. Эти 660 наблюдений за год взяты из годовых отчетов фирм за разные годы. Агентские расходы являются косвенными показателями скорости оборачиваемости активов и коэффициента операционных расходов в качестве альтернативной меры для анализа надежности. Эффективность структурного капитала была получена после оценки Pulic (2000) коэффициента добавленной стоимости интеллектуального капитала. Для предварительного анализа исследования использовались инструменты описательной статистики среднего и стандартного отклонений, а также парных коэффициентов корреляции. Гипотезы были проверены с помощью панельной обобщенной регрессии наименьших квадратов. Результаты анализа показывают, что эффективность структурного капитала оказывает значительное положительное влияние на скорость оборачиваемости активов, а также оказывает значительное отрицательное влияние на коэффициент операционных расходов, что означает, что полученные результаты устойчивы к альтернативным показателям для агентских затрат. Поэтому рекомендуется, чтобы руководство, желающее удовлетворить интересы своих сотрудников, могло использовать эффективность своего структурного капитала для достижения цели. Кроме того, акционеры должны контролировать эффективность структурного капитала в своих фирмах, поскольку это автоматически помогает ограничить агентские проблемы. Кроме того, потенциальные инвесторы должны учитывать эффективность структурного капитала внутри фирмы при принятии инвестиционных решений.

Ключевые слова: агентские издержки, агент, нефинансовые фирмы, сотрудники, эффективность структурного капитала.

Introduction

The contemporary corporate settings in which the firm shares are held by diverse investors, and the owners are separated from the management make agency conflicts not impossible. The complexity of the corporate business requires that the principal delegates the day to day running of the business to the manager who is expected to maximize the welfare of the shareholders. In the process of discharging this duty, manager could have incentives to pursue self-interest objectives at the expense of shareholder's wealth maximization. Hence, it creates agency conflicts. These agency conflicts may be between the principal and agents which is referred to as principal agent conflict or type I agency costs (Jensen & Meckling, 1976) or between majority shareholders and minority shareholders which is known as principal-principal conflict or type II agency costs. Furthermore, agency conflicts can result from poor management investment and financing decisions and low dividend payout (Wijaya, 2016).

Agency conflicts in corporate organization is accompanied by several intended and unintended consequences which may impede the growth and survival of the firm. One of the consequences of

agency conflicts is the loss to the shareholders' wealth (Jensen & Meckling, 1976) with implications on the demand for the firm share and ability to attract needed capital for the firm expansion.

Theoretical arguments situated within agency theory suggest that agency conflicts in corporate organizations can be mitigated through three ways (Eisenhardt, 1989; Jensen, 1986). The first is the alignment of the interest of the principal and agent which can be achieved through the acquisition of the firm share by the managers so that the agent can also be interested in firm value maximization which is the interest of the other shareholders. Hence, managerial ownership could influence agency conflicts between the principal and the agents. There can also be alignment of interest if the remuneration of the principal is tied to the performance of the firm. The second way involves monitoring and control as posited by efficient monitoring hypothesis under which the principal (shareholders) adopt efficient monitoring mechanism to limit the opportunistic behavior of the agent (management). The variables involved under monitoring approach include board size, board independence, concentrated ownership and institutional ownership.

The resource dependence however argued that the efficiency of structural capital within an organization could help to reduce agency conflicts (Tseng & Goo, 2005). Their argument is premised on the fact that firm characterized with better structural or organization capital have prospects to identify adequate investment and financing opportunities which can result to improved shareholders wealth maximization and reduction in agency conflicts. There is overwhelming empirical evidence that efficiency of corporate structural capital enhances firm performance which in turn improved dividend payout by management to the principal. The global corporate environment is becoming highly competitive almost every day, hence resources that promote value-creation for company in order to compete favourably have been subject of concern.

Substantial empirical literature have studied the factors that have the potential to mitigate agency problems. Some of the studies found results which suggest that that agency conflicts between manager and the shareholders is affected by corporate governance variables such as board size, board independence and CEO duality, results from some others revealed that agency conflicts are mostly influenced by ownership structure such as block ownership, institutional ownership and managerial ownership. In spite of the overwhelming evidence that by creating value addition in a firm through better firm performance, adequate investment and financing decisions, structural capital could mitigate agency conflict, there is no robust empirical evidence on the link between structural capital and agency costs. Only, the study by Wiyaja (2017) and (2016) empirically linked structural capital with agency costs.

Given the relatively very few empirical literature on the nexus between structural capital efficiency and agency costs especially within Nigeria context where no study of such nature could be found, investigating the impact of structural capital efficiency on agency costs would be worthwhile. Hence, the main objective of this study is to examine the impact of structural capital on agency costs using sample of listed non-financial firms in Nigeria. The outcome of this study is expected to contribute to the theoretical and empirical literature on agency problems in corporate organizations.

Literature Review

This section presents the review of various concepts that are essential to the proper understanding and conceptualization of this study. They are presented subsequently.

Agency Cost

This is part of the firm internal costs which arises due to agency problem. This term has been defined in various ways. For instance, it is described as the costs incurred by the owners or even management in order to organize and control the management performance in a way that fits the firm (Jensen, 1986). Agency costs have the potential to retard the corporate performance, destroy the shareholder's wealth in addition to its adverse effect on other corporate shareholders.

Several relative measure of agency costs have been developed in literature. They include the asset utilization ratio, operating expenses ratio, general and administrative expenses ratio, administrative expenses ratio, liquidity ratio and others. They are explained below:

Asset Utilization Ratio is also called asset turnover ratio and it is measured as the ratio of annual sales to the annual total assets based on the assumption that firms that management decisions creates more value for shareholders if the ratio is higher. This proxy measures the management shirking and poor asset management (Ang et al., 2000; Chen & Yur-Austin, 2007). It is also recognized as a measure of management capacity to efficiently utilize the firm's assets and it is inversely related to the agency costs (Ang et al., 2000; Chen & Yur-Austin, 2007; Singh & Davidson, 2003). This measured has attracted wide application in literature (Nguye et al., 2020; Rashid, 2015; Yim, 2020)

The Asset Liquidity Ratio is measured as the sum of cash and marketable securities scaled by the total assets, because management will have relatively lower access to cash that can be used for opportunistic decision, lower asset liquidity ratio is expected to mitigate agency problem. The proxy has been used in previous empirical literature (Garanina & Kaikova, 2016; Siddqisui et al., 2013).

Operating Expenses Ratio: This ratio is one of the widely used financial ratios to proxy agency costs in literature. It reveals the extent to which the firm operate efficiently. Higher operating expenses ratio implies poor management of the firm and agency costs as given sales unit attract relatively higher costs. Also, operating expenses reflect the management discretion in spending the resources of a firm (Alfadhl & Alabdullah, 2013). Thus, the higher this ratio, the higher the agency costs and vice versa. This proxy has been used in previous empirical literature (Chamidah & Asandimita, 2017).

Structural Capital

The term structural capital which is also called organizational capital has been defined variedly

in extant literature by different authors. Structural capital refers to organizational systems, culture, practices, processes and business routines (Marr & Moustaghfir, 2005). Structural capital is an organizational structure value of a company and knowledge that is stored in manuals, products concepts, information systems and organizational value (Chatzkel, 2002). It represents the form of intellectual capital which is an embodiment of the organization corporate culture, technology systems, intellectual property, the management process and learning capacity (Alhassan & Asare, 2016).

Theoretical Framework

This study is underpinned by resource dependence theory. Resource dependence theory as it relates to the agency conflicts between the principal and agent can be traced to Pfeffer and Salancik (1978). Resource based theory provides evidence on how firm resources should be managed to achieve competitive advantage (Priem & Butler, 2001). The resource dependence theory stresses the importance of intellectual capital that resides in a firm such as the expertise, industry experience, and knowledge as well as organizational capital on agency related costs through their impact on firm performance (Finkelstein & Hambrick, 1996; Zahra & Pearce, 1989). The expertise, industry experience and knowledge that reside within an organization constitute the human capital while the organizational structure is the structural capital embedded in an organization. By implication, the theory posits that human capital and structural capital within an organization has the potential to influence firm's financial and non-financial outcomes.

The supporters of this theory argue that the employees of the firm have valuable resources including knowledge and technical expertise gained from different training attended (Ahmed et al., 2006; Kesner, 1988). These knowledge, experience and expertise increase their ability to comprehend different national and international contexts under which the firm can compete favourable while satisfying the interest of different stakeholders of the firm. By implication, human capital and structural capital which are both components of intellectual capital may add value to the firm in the form of agency costs reduction by attracting internal resources that are essential to the success of the firms (Maasen, 2002).

Review of Empirical Literature

Several studies have been conducted to examine the factors that can mitigate agency conflicts in corporate organizations. Majority of the studies focus on the role of corporate governance and

ownership structure while very few of the literature considered the role of structural capital efficiency in reducing agency costs.

Djamil et al. (2013) found in a study of listed 25 banks in Indonesian that structural efficiency has positive but insignificant impact on stock market return implying that structural capital efficiency does not significantly affect agency conflicts in the study area. Appuhami (2007) studied the impact of intellectual capital efficiency using sample of listed firms on Thai Stock Exchange. The results of the study show that structural capital efficiency has positive albeit insignificant impact on investors capital gain on shares.

Gao et al. (2020) examined if organization or structural capital has significant substitution effect on executive pay-for-performance sensitivity (PPS) using a sample of 30678 US firms between 1992 and 2015. The study was based on principal-agent model and it measured PPS with delta and the data were analyzed using difference in difference technique of analysis. The results of the analysis revealed that organization capital has significant negative impact on executive effort and compensation. In particular, it was found that both organizational capital and PPS have significant positive impact on stock returns, the positive impact of OC dominates the positive impact of the PPS which implies that OC reduces the marginal effect of executive effort on firm outcomes which lead the shareholders of firms with greater OC to reduce costly executive PPS. It was concluded that since high-powered managerial incentive is related to earnings management and accounting fraud, the results suggest that organization capital has the potential to limit agency conflict between the principal and the manager.

Johnson and Elliott (2011) studied the impact of social capital on organization outcome using a case study of UK high way agency. The results of their study revealed that structural capital efficiency significantly reduces the chances of an organization falling into crisis and helps firm in crisis to overcome it quickly. Marwick et al. (2020) studied the impact of organization capital on corporate cash holdings in a sample of 15795 US firms between 1981 and 2017. The results of their study show that structural or organization capital has positive impact on corporate cash holding implying that organization capital may deepen agency problem related to dividend payout in corporate firms especially if the cash holding is for agency motive rather than precautionary motive. Lev et al. (2009) reported that organization capital has significantly positive impact on stock market return.

Furthermore, extant empirical studies have also revealed that agency costs of entities are affected by some firm-level characteristics including firm size, financial age, and firm growth. Akway and Ramadan (2019) reported a significant positive impact of firm size on agency costs of listed non-financial firms in Egypt. Aras and Furtuna (2015) also reported a significant positive impact of firm size on agency costs measured by asset utilization ratio. Zhang et al. (2020) reported a significant negative impact of firm size on agency costs measured by operating expenses to sales ratio. Zhang et al. (2020) found a significant negative impact of firm performance on agency costs of listed Chinese firms between 2005 and 2015. Aras and Furtuna (2015) found in a study of listed firms in Borsa Istanbul that firm performance exerts a significant negative impact on agency costs such that better performing firms produce a higher asset turnover ratio.

Research Gap

The reviewed empirical literature reveals that the study linking structural capital with agency costs is relatively new in extant empirical literature and it remains almost shallow. Among the reviewed literature, only few focused on emerging market as most of the study are situated in advanced countries such as the US and UK. Therefore, this study contributes to the extant empirical literature by examining the impact of structural capital that resides in an organization on agency related problems using sample of listed non-financial firms in Nigeria. It is therefore assumed that this is the first of the study in Nigeria context.

Methodology

Data and Sampling

This study used secondary data and the population of this study consists of all the listed non-financial firms in Nigeria. According to the Nigerian Stock Exchange data base, there are one hundred and twelve (112) listed non-financial firms in Nigeria as at 31st December 2020. These 112 non-financial firms therefore constitute the population of this study.

Pertaining to the sample size and sampling method, the study relied on purposive sampling technique to select the firms that made up the sample of the study. Specifically, the sample was selected based on certain established criteria which are that: the companies have been listed as at 2011, they have not been delisted or suspended up till the time of this study, they have not undergone merger process, they have not had interrupted up operation and has

consistently publish its annual reports. Among the 112 listed non-financial firms in Nigeria, only 66 fulfilled criterion these criteria, hence the sample size of this study is 66 listed non-financial firms in Nigeria.

Table 1 – Sample Firms by Sectoral Representations

S/N	Sector	Number	Percentage
1	Agriculture	2	3.03
2	Conglomerates	5	7.58
3	Construction/Real estates	4	6.06
4	Consumer goods	15	22.73
5	Health care	7	10.61
6	ICT	3	4.55
7	Industrial goods	11	16.67
8	Oil and Gas	6	9.09
9	Services	13	19.70
Total		66	100

Note – compiled by authors

Estimation Techniques

The data generated for the study were analyzed using panel regression method. The use of panel regression is informed by the nature of the data which is characterized with time and unit dimensions. The method has been recognized to be suitable for data with such characteristics (Baltagi, 2010). The pre-estimation diagnostic test for normal distribution shows that the variables are not normally distributed, hence the study used panel feasible generalized least square (FGLS) to estimate the models specified for the study. In addition to correcting for the non-normal distribution, the feasible generalized least square also corrects for the presence of serial correlation and heteroskedasticity. The method is known for higher estimation efficiency, less collinearity, and more accuracy in measuring the effects of individual samples due to the availability of larger data set compared to cross-section and time-series approaches.

Various post estimation tests including test for multicollinearity, serial correlation test and heteroscedasticity test were conducted to ensure that required assumptions are not violated. Specifically, the tests for the presence of multicollinearity using variance inflation factor, Wooldridge tests for serial correlation in panel data was used to test for the presence of heteroscedasticity while Breusch-Pagan test was used to test for the presence of

heteroscedasticity. The normal distribution was tested using Shapiro-Wilk test for normality.

Model Specification

The model specification for this study would be guided by the objective of the study and the lessons learned from both theoretical and empirical literature reviewed. Considering that the main objective of this study is to examine the impact of structural capital on agency conflicts, the model for this study is stated as follows:

$$AGC = f(SC, X) \quad (1)$$

Where:

$$X = (\text{AGE}, \text{FMZ}, \text{FG}) \quad (2)$$

Given (2), (1) becomes

$$AGC = f(SC, AGE, FMZ, FG) \quad (3)$$

(3) could be represented in linear form as

$$\begin{aligned} AGC_{it} = \tau + \sigma SC_{it} + \lambda AGE_{it} + \\ \beta FG_{it} + \omega FMZ_{it} + \mu_{it} \end{aligned} \quad (4)$$

Where

$$\mu_{it} = \rho_i + \varepsilon_{it} \quad (5)$$

Where:

AGC_{it} is the agency costs of firm i at time t

SCE_{it} is the structural capital efficiency of firm I at time t.

AGE_{it} is the age for firm i at time t

FG_{it} is the firm's i growth at time t

FMZ_{it} is the firm size of firm i at time t

Variable Measurement

Dependent Variable

The dependent variable of this study is agency costs which represents the agency conflicts in a corporate organization. The study would rely on the

definition of agency costs by Gogneni et al. (2013). According to these authors, agency costs measure should reflect inefficient asset utilization which results from poor investment decision, and operating costs and wasteful spending which results in higher expenses. In line with their submissions, the study would measure agency costs using asset turnover ratio to be measured as the ratio of sales to assets a reflection of how management efficiently utilize assets at their disposal. In addition, the study would measure agency costs using operating expenses ratio given as the ratio of operating expenses to sales since it reflects the production costs efficiency of the organization (Chinelo & Iyiegbuniwe, 2108; Wijaya, 2017; Luo et al., 2018).

Independent Variables

The main independent variable of this study is structural capital efficiency. To measure the structural capital efficiency, the study would rely on the approach proposed by Pulic (2000) who constructed a measure of intellectual capital using value added intellectual coefficient (VAIC). According to Pulic (2000), the structural capital is given as

$$SC = VA - HC \quad (6)$$

And structural capital efficiency is expressed as

$$SCE = \frac{SC}{VA} \quad (7)$$

Where VA represents value added, SC is structural capital and SCE stands for structural capital efficiency.

Control Variables

The study would follow previous studies (Luo & Chen, 2018; Wijaya, 2017) by introducing three control variables which may systematically affect agency costs into the model. They are the firm growth, firm size and firm age. Firm growth would be measured with growth of sales revenue, firm size would be measured with log of total assets while firm age is to be measured as the number of years a firm has been listed.

Table 2 – Variable Measurement

Variables	Nature in the Model	Measurement
Agency Costs1 (AUR)	Dependent	The ratio of turnover to total assets
Agency Costs2 (OPE)	Dependent	The ratio of operating expenses to total assets
Structural Capital Efficiency (SCE)	Independent	CSR are dummy variables which proxy disclosure of social information as in annual reports with "1" and "0" for otherwise

Table continuation

Variables	Nature in the Model	Measurement
Firm Growth (FG)	Control	The growth of sales revenue
Age	Control	Natural log of the year a firm is listed on the stock exchange
Firm Size (FS)	Control	Natural log of Total Assets
Note – compiled by authors		

Results and Discussion

Descriptive Analysis

This section presents the results obtained from descriptive analysis of the variables used in this study. The table contains the mean as well as the maximum and minimum value of all the variables used by this study.

The results presented in Table 3 reveals that the average asset turnover ratio of the listed non-financial firms in Nigeria within the period under consideration is 0.987 with a minimum and maximum of 0.001 and 8.035 respectively. The average operating expense ratio, which is also a measure of agency cost is found to be 38.633 with a minimum and maximum value of 1.061 and 38633 respectively as well as standard deviation of 184.561 which indicates wide

variation in the operation expense ratio among the firms in the sector. Averagely, the structural capital efficiency is 0.561 with a minimum and maximum of -15.875 and 18.677 respectively. The estimated standard deviation of 1.331 reveal wide variation in the structural capital efficiency of the non-financial listed firms Nigeria. The average value estimated for firm size is 7.08 with a standard deviation of 0.834. The minimum and maximum value of the firm size are respectively 5.093 and 9.241 respectively.

Furthermore, the results indicate that the mean firm growth is 0.11.276 with a standard deviation of 65.199 while its minimum and maximum value are -90.702 and 1354.255 respectively. Average firm age is found to be 27 years with a minimum of 1 and maximum of 55.

Table 3 – Descriptive Statistics

Variable	Obs	Mean	Std.Dev.	Min	Max
AUR	660	.987	.782	.001	8.035
OPE	660	38.633	184.561	1.061	3836.728
SCE	660	.561	1.331	-15.875	18.677
FS	660	7.08	.834	5.093	9.241
FG	660	11.276	65.199	-90.702	1354.255
FA	660	27.312	13.171	1	55

Note – compiled by authors

The estimated correlation coefficients among the regressors are presented in Table 4. The estimated correlation coefficient of 0.127 in the results reveal that there is a weak positive relationship between asset turnover rate and structural capital efficiency implying that the higher the structural capital efficiency, the higher the asset turnover or lower the agency conflicts. The estimated correlation coefficient of 0.022 shows that firm size has relatively low positive relationship with the asset

turnover ratio implying that the higher the firm size, the higher the asset turnover ratio. The estimated correlation coefficient of 0.322 shows weak positive relationship between firm growth and financial reporting quality implying that firm that record higher growth are expected to produce higher asset turnover ratio. Also, the correlation coefficient of 0.110 indicates that firm age has a weak positive relationship with asset turnover ratio of listed non-financial firms in Nigeria.

Table 4 – Matrix of correlations

Variables	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
(1) AUR	1.000					
(2) OPE	-0.134	1.000				
(3) SCE	0.127	-0.330	1.000			
(4) FS	0.022	-0.080	0.089	1.000		
(5) FG	0.322	-0.056	0.001	0.060	1.000	
(6) FA	0.110	-0.084	0.027	0.096	-0.035	1.000

Note – compiled by authors

For the second model, the estimated correlation coefficient of -0.330 shows that weak indirect relationship exists between structural capital efficiency and operating expense ratio implying that higher structural capital efficiency is expected to result to lower operating expense ratio of listed non-financial firms in Nigeria. In addition, the estimated correlation coefficient of -0.080 indicates that a weak negative relationship exists between operating expenses ratio and firm size. Also, the results reveal that a weak inverse relationship exists between operating expense ratio and firm growth given the estimated correlation coefficient of -0.056. The estimated correlation coefficient of -0.084 equally reveal that firm age has negative relationship with operating expenses ratio. Thus, the results of the correlation coefficient for the asset turnover rate and operating models reveal that all the variables reduce agency conflicts.

Also, the results of the correlation coefficient in Table 4 reveal that weak relationship exist among the explanatory variables as none of the coefficient has correlation coefficient that is up to 0.5 not to talk of the threshold of 0.9 for the multicollinearity to be suspected. The implication of this result is that the results obtained for each of the models is not expected to be affected by the problem of multicollinearity. However, the study further examines the presence of multicollinearity using the variance inflation factor (VIF).

The variance inflation factor (VIF) diagnostic test for multicollinearity is presented in Table 5. The results in the table show an estimated VIF of 1.021 for firm size, 1.011 for firm age, 1.008 for structural capital efficiency and 1.005 for firm growth. The average VIF is estimated to be 1.012. Since none of the estimated VIF values is close to the threshold of 10, there is no multicolliearity among the explanatory variables of study.

Table 5 – Variance inflation factor

	VIF	1/VIF
FS	1.021	.979
FA	1.011	.989
SCE	1.008	.992
FG	1.005	.995
Mean VIF	1.012	

Note – compiled by authors

Further, the results of the Shapiro Wilk test for normal distribution is presented in Table 6. From the results, all the variables used in this study has p value of Wilk statistics that is less than 0.05 implying that the test is statistically significant at 5 percent level of significance for all the variables. The implication of these results is that the null assumption that each of the variables is normally distributed is rejected at 5 percent level of significance. Thus, the variables are not normally distributed.

Table 6 – Shapiro-Wilk Test for Variable Normality

	W	p-value
AUR	0.786	0.000
SCE	0.284	0.000
FS	0.988	0.000
FG	0.336	0.000
FA	0.929	0.000

Note – compiled by authors

In addition, the study conducted Breusch-Pagan test for heteroskedasticity and Wooldridge test for serial correlation in panel data. The results of the Breusch-Pagan test suggest the presence of

heteroskedasticity given its estimated p value of 0.0423. similarly, the results of the Wooldridge test reveal existent of serial correlation in the model given its estimated pvalue of 0.0000. This study therefore corrects for the problem of serial correlation and heteroskedasticity by using panel feasible generalized least square which is heteroskedasticity and serial correlation consistent. In addition, the panel FGLS corrects for the non-normality of the data observed from the Shapiro-Wilk test.

Panel Feasible Generalized Least Square Regression Results

The estimated results obtained for the study using Feasible Generalized Least Square (FGLS) panel regression is presented in Table 7. The results in column 1 of the table is obtained using asset turnover ratio as proxy for agency costs where the higher the ratio, the lower the agency costs. In the results presented in column 2, agency costs is proxy with operating expense ratio where the higher the ratio, the higher the agency costs.

From the results in column 1, the estimated coefficient of 0.0735 indicates that structural capital efficiency has positive impact on asset turnover ratio while the corresponding p value of 0.000582 shows that the positive impact is significant at 1 percent level of significance. By implication, structural capital efficiency has significant positive impact on asset turnover ratio. Hence, the higher the efficiency of structural capital, the lower the agency costs among listed non-financial firms in Nigeria. This finding is consistent with resource dependence theory and it can be due to the fact that when the firm has efficient structural capital or organizational capital, it is positioned to better utilize the resources of the organization and then limit the conflict of between the management and the shareholders of the firms. The finding is also consistent with previous empirical literature that have established that agency conflicts is limited by the efficiency of structural. These include Lev et al. (2009) who reported that structural capital efficiency mitigates agency conflicts by increasing the stock returns of corporate firms. Also, the results is consistent with that of Gao et al. (2020) who found that efficiency of structural capital helps to mitigate agency conflicts of listed US firms by limiting the executive efforts and the need to pay executive higher compensation to the management.

For the control variables, the estimated coefficient and corresponding pvalue of -0.0189 and 0.581 respectively indicate that firm size has negative but non-significant impact on asset utilization ratio

implying that the size of the firm does not matter for agency conflicts. The respective estimated coefficient and corresponding p value of 0.00393 and 0.0000 reveal that firm growth has significant positive impact on agency asset utilization ratio implying that firm that record higher growth would be characterized with lower agency conflicts. Similar, the results indicate that older firms are faced with lower agency conflicts as the estimated coefficient of 0.00714 and corresponding p value of 0.0000957 show that firm age has significant positive impact on the asset turnover rate.

Table 7 – Estimated Panel Feasible Generalized Least Square Regression Results

Variables	(1)	(2)
AUR		OPER
SCE	0.0735*** (0.000582)	-44.95*** (0.0000)
FS	-0.0189 (0.581)	-8.941 (0.274)
FG	0.00393*** (0.0000)	-0.158 (0.128)
FA	0.00714*** (0.000957)	-1.027** (0.0459)
Constant	0.840*** (0.000607)	157.0*** (0.00712)
Observations	660	660
Number of PID	66	66

pval in parentheses *** p < 0.01, ** p < 0.05, * p < 0.1
Note – compiled by authors

Robustness Check

In order to test for the robustness of the results obtained from the baseline model of the study where agency costs are proxy with asset turnover rate, the study used alternative measure of agency costs which is the operating expense ratio, and the results are presented in column 2 of Table 6. The results in the table reveal that structural capital efficiency has significant negative relationship with operating expense ratio given its estimated coefficient of -44.95 with p value of 0.0000. By implication, the higher the efficiency of structural capital, the lower the operating expense ratio implying that higher structural capital efficiency reduces agency conflicts among listed non-financial firms in Nigeria. Thus, the results obtained using operating expense ratio as agency costs proxy is robust to the results obtained using asset turnover rate.

Conclusion

In this study, an attempt was made to examine the impact of structural capital efficiency on agency conflicts among 66 listed non-financial firms in Nigeria which were selected using purposive sampling technique. Structural capital efficiency was obtained following Pulic (2001) estimation of value-added intellectual capital coefficient and the study used asset turnover ratio as well as operating expense ratio to proxy agency costs for robustness analysis. The data collected were estimated using panel feasible generalized square regression method.

The results obtained from the study suggest that structural capital efficiency has significant positive impact on asset turnover ratio and negative impact on operating expense ratio. Thus, there is consistent

evidence that structural capital efficiency matters for limiting the agency conflicts among listed non-financial firms in Nigeria. Thus, the study concludes that efficiency of structural capital is a key strategic variable that must be given necessary consideration in designing policies aimed at limiting the extent of agency conflicts between the agent and the principal in the Nigerian corporate environment.

In line with the findings, it is recommended in this study that the management who wish to satisfy the interest of their principal can leverage on the efficiency of their structural capital to achieve the goal. In addition, the shareholders should monitor the efficiency of structural capital in their subscribed firms since it automatically helps to limit the agency problem. Also, potential investors should consider the efficiency of the structural capital within a firm in making their investment decisions.

References

- Ahmed, K., Hossain, M., & Adams, M. B. (2006). The effects of board composition and board size on the informativeness of annual accounting earnings. *Corporate Governance, 14*(5), 418-438.
- Akway, I. D., & Ramadan, M. M. (2019). The Role of audit quality in reducing agency costs and cost of equity capital: An empirical study on companies listed in the Egyptian Stock Exchange. *Alexandria Journal of Accounting Research, 3*(2), 1-45.
- Alfadhl, M.M., & Alabdullah, T.T. (2013). Determinants of the managerial behavior of agency cost and its influential extent on performance: A study in Iraq. *International Journal of Humanities and Social Science, 3*(6), 238-252
- Alhassan, A. L., & Asare, N. (2016). Intellectual capital and bank productivity in emerging markets: evidence from Ghana. *Management Decision, 54*(3), 589-609.
- Ang, J. S., Cole, R. A., & Lin, J. W. (2000). Agency costs and ownership structure. *The Journal of Finance, 55*(1), 81–106.
- Appuhami (2007). The impact of intellectual capital on investors' capital gain on shares: An empirical investigation of Thai banking, finance, & insurance sector. *International Management Review, 3*, 14-25.
- Aras, A., & Furtunad, O.K. (2015). Does governance efficiency affect equity agency costs? Evidence from Borsa Istanbul. *Emerging Markets Finance and Trade, 51*, 84–100.
- Baltagi, B. H. (2010). *Econometric analysis of panel data*. 3rd ed: West Sussex: John Wiley & Sons, Ltd.
- Chamidah, N. & Asandimitra, N. (2017). The determinants of agency cost in Indonesia. *International Journal of Economic Research, 14*(1), 449-463.
- Chatzkel, J. L. (2002). *Intellectual Capital*. Oxford: Capstone Pub.
- Chen, X.C., & Yur-Austin, J.Y. (2007). Re-measuring agency costs: The Effectiveness of Blockholders. *Quarterly Review of Economics and Finance, 47*, 588–601.
- Chinelo, E. O., & Iyiegbuniwe, W. (2008). Ownership structure, corporate governance and agency cost of manufacturing companies in Nigeria. *Research Journal of Finance and Accounting, 9*(16), 16-26.
- Djamil, A. B., Razafindrambinina, D., & Tandeans, C. (2013). The impact of intellectual capital on a firm's stock return: Evidence from Indonesia. *J.Bus. Quart, 5*(2), 176-183.
- Finkelstein, S., & Hambrick, D.C. (1996), *Strategic leadership: Top executives and their effects on organization*. Minneapolis/St. Paul: West Publishing Company.
- Gao, M., Leung, H., & Qiu, B. (2020). Organization capital and executive performance incentives. *Journal of Banking and Finance*. Doi.org/10.1016/j.jbankfin.2020.106017
- Gogneni, S., Linn, S. C., & Yadav, P. K. (2013). Ownership structure, management control and agency costs. College of Business, University of Wyoming, Laramine WY.
- Jensen, M., & Meckling, W. (1976). The theory of the firm: Managerial behaviour, agency costs and ownership structure. *Journal of Financial Economics, 3*, 305–360.
- Jensen, M. C. (1986). Agency costs of free cash flow, corporate finance, and takeovers. *The American economic review, 76*(2), 323-329.
- Johnson, N., & Elliott, D. (2011). Using social capital to organize for success? A case study of public-private interface in the UK Highways Agency. *Policy and Society, 30*(2011), 101-113.
- Kesner, I. F. (1988). Directors characteristics and committee membership: An investigation of type, occupation, tenure, and gender. *Academy of Management Journal, 31*(1), 66-84.

- Lev, B., Radhakrishnan, S., & Zhang, W. (2009). Organization capital. *Abacus*, 45(2009), 275-298.
- Luo, J., Li, X., & Chen, H. (2018). Annual report readability and corporate agency costs. *China Journal of Accounting Research*, 11, 187-212 <https://doi.org/10.1016/j.cjar.2018.04.001>
- Maassen, G. F. (2002). *An international comparison of corporate governance models* (3rd ed.). Amsterdam: Spencer Stua
- Marr, B., & Moustaghfir, K. (2005). Defining intellectual capital: A three-dimensional approach. *Management Decision*, 43(9), 1114-1128.
- Marwick, A., Hassan, M. M., & Luo, T. (2020). Organization capital and corporate cash holdings. *International review of financial analysis*. Doi.10.1016/j.irfa.2020.101458
- Nguye, A., Doan, D., & Nguyen, L. (2020). Corporate governance and agency cost: Empirical evidence from Vietnam. *Risk and Financial management*, 13, 1-15
- Pfeffer, J., & Salancik, G. R. (1978). *The external control of organizations: A resource dependence perspective*. New York.
- Priem, R. L., & Butler, J. E. (2001). Is the resource-based view a useful perspective for strategic management research? *Academy of Management Review*, 26(1), 22-40.
- Pulic, A. (2000). VAICTM: An accounting tool for IC management. *International Journal Technology Management*, 20(5-8), 702-714.
- Rashid, A. (2015). Revisiting agency theory: Evidence of board independence and agency cost from Bangladesh. *Journal of Business Ethics*, 130(1), 181-198.
- Siddqisui, M., Razzaq, N., Malik, F., & Gul, S. (2013). Internal corporate governance mechanisms and agency cost: Evidence from Large KSE Listed Firms, *European Journal of Business and Management*, 5 (23), 30-46.
- Singh, M., & Davidson, W. N., III (2003). Agency costs, ownership structure and corporate governance mechanisms. *Journal of Banking & Finance*, 27(5), 793-816.
- Tseng and Goo, Y.J.(2005). Intellectual capital and corporate value in an emerging economy: Empirical study of Taiwanese manufacturers. *Journal of R & D Management*, 25(2),187-201.
- Wijaya, H. (2016). Intellectual capital and agency conflict. *Indian Journal of Finance*, 10(12). DOI:10.17010/ijf/2016/v10i12/106895
- Wijaya, H. (2017). Agency costs and intellectual capital in Indonesian manufacturing firms. *Research Journal of Finance and Accounting*, 8(24), 36-39.
- Yim, S. (2020). The Influence of IFRS adoption on banks' cost of equity: Evidence from European banks. *Sustainability*, 12, 1-16.
- Zahra, S. A., & Pearce, J. A. (1989). Board of directors and corporate financial performance: A review and integrative model. *Journal of Management*, 15(2), 291-334.
- Zhang, L., Zhang, Z., Jia, M., & Ren, Y. (2020). A tiger with wings: CEO–board surname ties and agency costs. *Journal of Business Research*, 118(2020), 271-285.

**Ж.А. Абылқасимова^{1*}, А.Д. Калинкин¹, Д.М. Ақишева²,
Г.А. Орынбекова³, М.М. Алибаева¹**

¹Университет имени Шакарима, Казахстан, г. Семей

²Казахский гуманитарно-юридический инновационный университет, Казахстан, г. Семей

³Казахский агротехнический университет имени С. Сейфуллина, Казахстан, г. Нур-Султан

*e-mail: zhibekmm@mail.ru

ФОРМИРОВАНИЕ И РАЗВИТИЕ ЭКСПОРТНОГО ПОТЕНЦИАЛА РЕГИОНА

В современных условиях в национальной экономике особое внимание уделяется внешнеэкономической деятельности, в частности экспорту. Это проявляется в системной и масштабной поддержке со стороны государства в сфере экспорта в целях преодоления барьеров по доступу на внешние рынки. В Казахстане государственная поддержка экспорта является важной составной частью внешнеэкономической политики. Для продвижения экспортной продукции и увеличения объемов экспорта в современных условиях в стране используется ряд мер и инструментов, начиная от создания благоприятного климата для экспортёров и заканчивая стимулирующими мерами для развития высокотехнологичного экспортного производства. Благодаря развитию экспортного потенциала государство увеличивает финансовые потоки и таким образом пытается сохранить устойчивое развитие экономики страны. Вместе с тем, несмотря на поддержку со стороны государства, в структуре казахстанского экспорта доля сырьевых товаров превосходит долю обработанных товаров. Тенденция снижения наблюдается как в экспорте, так и в импорте. Неблагоприятную динамику создают такие факторы, как снижение цен на сырье, последствия пандемии, а также волатильность курсов основных валют. В статье авторами дан анализ отечественного и зарубежного опыта государственной поддержки экспорта. В статье отмечено, что одной из проблем являются вопросы организации маркетинга экспортной продукции региона. В торговле маркетинг играет едва ли не первостепенное значение. Отечественные производители должны искать варианты наиболее привлекательных маркетинговых решений и учитывать особенности покупательской культуры. Предложены направления совершенствования маркетинга экспортной продукции субъектами РК.

Ключевые слова: экспорт, внешнеэкономическая деятельность, экспортный потенциал, стратегия, государственная поддержка экспорта, маркетинг экспортной продукции.

Zh. Abylkasimova^{1*}, A. Kalinkin¹, D. Akisheva²,
G. Orynbekova³, M. Alibayeva¹

¹Shakarim University, Kazakhstan, Semey

²Kazakh Humanitarian Law Innovative University, Kazakhstan, Semey

³S. Seifullin Kazakh Agro Technical University, Kazakhstan, Nur-Sultan

*e-mail: zhibekmm@mail.ru

Formation and development of the region's export potential

In modern conditions in the national economy, special attention is paid to foreign economic activity, in particular exports. This is reflected in the systematic and large-scale support from the state in the field of exports in order to overcome barriers to access to foreign markets. In Kazakhstan, state support for exports is an important part of foreign economic policy. To promote export products and increase export volumes in modern conditions, the country uses a number of measures and tools, ranging from creating a favorable climate for exporters to stimulating measures for the development of high-tech export production. Thanks to the development of export potential, the state increases financial flows and thus tries to maintain the sustainable development of the country's economy. At the same time, despite the support from the state, the share of raw materials in the structure of Kazakhstan's exports exceeds the share of processed goods. The downward trend is observed in both exports and imports. Such factors as the decline in commodity prices, the consequences of the pandemic, as well as the volatility of the exchange rates of major currencies create unfavorable dynamics. In the article, the authors analyze the domestic and foreign experience of state export support. The article notes that one of the problems is the organization of marketing of export products in the region. In trade, marketing plays an almost paramount role. Domestic manufacturers should look for options for the most attractive marketing solutions and take into

account the peculiarities of the consumer culture. The directions of improving the marketing of export products by the subjects of the Republic of Kazakhstan are proposed.

Key words: export, foreign economic activity, export potential, strategy, state support for export, marketing of export products.

Ж.А. Абылқасимова^{1*}, А.Д. Калинкин¹, Д.М. Акишева²,
Г.А. Орынбекова³, М.М. Алибаева¹

¹Шәкәрім атындағы университеті, Қазақстан, Семей к.

²Қазақ гуманитарлық-зан инновациялық университеті, Қазақстан, Семей к.

³С. Сейфуллин атындағы Қазақ агротехникалық университеті, Қазақстан, Нұр-Сұлтан к.

*e-mail: zhibekmm@mail.ru

Өнірдің экспорттық әлеуетін қалыптастыру және дамыту

Қазіргі жағдайда үлттық экономикада сыртқы экономикалық қызметке, атап айтқанда экспортқа ерекше қөніл бөлінеді. Бұл сыртқы нарықтарға қол жеткізу жөніндегі кедергілерді еңсеру мақсатында экспорт саласында мемлекет тарапынан жүйелі және ауқымды қолдаудан көрінеді. Қазақстанда экспортты мемлекеттік қолдау сыртқы экономикалық саясаттың маңызды құрамдас бөлігі болып табылады. Экспорттық өнімді ілгерілету және экспорт көлемін ұлғайту үшін қазіргі заманғы жағдайларда елде экспорттаушылар үшін қолайлы ахуал жасаудан бастап жоғары технологиялық экспорттық өндірісті дамыту үшін ынталандыру шараларына дейінгі бірқатар шаралар мен құралдар пайдаланылады. Экспорттық әлеуетті дамытудың арқасында мемлекет қаржы ағындарын ұлғайтуда және осылайша ел экономикасының тұрақты дамуын сақтауға тырысада. Сонымен қатар, мемлекет тарапынан қолдауға қарамастан, қазақстандық экспорт құрылымында шикізат тауарларының үлесі өндөлген тауарлардың үлесінен асып түседі. Төмендеу үрдісі экспортта да, импортта да байқалады. Қолайсыз динамиканы шикізат бағасының төмендеуі, пандемия салдары, сондай-ақ негізгі валюталар бағамының құбылмалылығы сияқты факторлар тұдырады. Макалада авторлар экспортты мемлекеттік қолдаудың отандық және шетелдік тәжірибесіне талдау жасады. Макалада өнірдің экспорттық өнімдерінің маркетингін үйімдестіру мәселелері проблемалардың бірі болып табылатыны атап өтілді. Саудада маркетинг маңызды рөл атқарады. Отандық өндірушілер ең тартымды маркетингтік шешімдердің нұсқаларын ізделеп, сатып алу мәдениетінің ерекшеліктерін ескеруі керек. КР субъектілерінің экспорттық өнім маркетингін жетілдіру бағыттары ұсынылады.

Түйін сөздер: экспорт, сыртқы экономикалық қызмет, экспорттық әлеует, стратегия, экспортты мемлекеттік қолдау, экспорттық өнімнің маркетингі.

Введение

Развитие экспортного потенциала является необходимым элементом внешнеэкономической деятельности государства, эффективность которой определяет устойчивость развития экономики страны. Процесс формирования экспортного потенциала соответствовал этапам разработки политики региона, либерализация внешнеэкономической деятельности шла наряду с процессами реализации рыночной концепции хозяйствования и повышения самостоятельности хозяйствующих субъектов региона. Закономерным итогом преобразований выступила необходимость выбора приоритетов для долгосрочной региональной стратегии внешнеэкономических связей. На современном этапе развития региональные преобразования нацелены на активный рост и продвижение как традиционных, так и совершенно новых экспортных товаров на внешние рынки. Взвешенная государственная политика и под-

держка стимулируют развитие экспортного потенциала, позволяя преодолеть барьеры для выхода на международные рынки, содействуя тем самым снижению политических, трансферных и внешнеторговых рисков. В Послании народу Казахстана «Казахстан в новой реальности: время действий» Глава нашего государства поручил усилить меры эффективности и расширить инструментарий мер по поддержке экспортёров.

В Казахстане есть огромный потенциал развития экспортта готовой сельскохозяйственной и промышленной продукции. Президентом поставлена задача к 2025 году увеличить долю несыревого экспорта в два раза. Для развития экономики Казахстана необходимы качественные и структурные изменения в экономике и уход от ее сырьевой зависимости, увеличение доли обрабатывающей промышленности, высокотехнологичных отраслей и расширение экспорта готовой продукции.

Методология

Конкурентоспособность продукции и предприятий является той основой, которая формирует региональный экспортный потенциал, раскрывая наиболее выгодные преимущества привлечения, использования и реализации сырья, ресурсов, технологий, готовой продукции и услуг для Восточно-Казахстанской области (ВКО). Такой подход основан на критерии устойчивости, что позволяет определить стратегические цели и задачи региональной политики в целом в долгосрочной перспективе.

Оценку эффективности экспортной деятельности региона целесообразно проводить по двум направлениям: анализ реальных результатов экспортной деятельности в соответствии с данными официальной статистической отчетности; прогнозирование экспорта. Методические подходы при таком анализе отличаются широкой дифференциацией, должны носить гибкий характер, опираться на сложившиеся тренды, экономико-географические особенности и предпосылки, но в то же время учитывать постоянно изменяющиеся условия в сфере торговли, тарифного и нетарифного регулирования, конъюнктуру рынков, динамику спроса и предложения на конкретные товары.

Целью анализа является выявление фактических закономерностей протекания региональных внешнеэкономических процессов с использованием критериальных показателей, позволяющих определить, какие именно факторы повлияли на изменение экспортного потенциала региона. Поступательный анализ внешнеэкономической деятельности ВКО позволяет достигнуть поставленной цели. На первом этапе анализа необходимо определить общерегиональные особенности экспортной деятельности, исходя из современного социально-экономического состояния ВКО. Для этого проследим динамику показателей экспортно-импортной деятельности, показателей товарооборота и изменения сальдо баланса. В совокупности вышеперечисленные показатели позволяют оценить изменения во внешней торговле за ряд лет. Оценка объемных показателей проводится в динамике.

При этом рассчитываются темпы роста и прироста за каждый год и среднегодовые значения. На основании данных об экспортной и импортной деятельности региона рассчитывается объем внешнеторгового оборота. Разница между экспортной и импортной деятельностью позволяет получить сальдо внешнеторгового

оборота. Показатель может принимать как отрицательное, так и положительное значение. Превышение экспорта над импортом является благоприятной тенденцией для региона, поскольку реализация продукции на внешнем рынке способствует, с одной стороны, поступлению валютной выручки, с другой стороны, завоеванию новых рынков и заявлению о продукции своих субъектов хозяйствования и их стране-производителе. В процессе анализа также необходимо изучить географическое распределение и товарную структуру экспорта и импорта в динамике за ряд лет.

В ходе анализа следует также определить долю экспорта во внешнеторговом обороте региона и динамические показатели экспортных операций за определенный временной период. Также определяются коэффициент покрытия, который отражает процент покрытия расходов на импорт выручкой от экспорта продукции:

$$К_п = \frac{\mathcal{E}}{И} \quad (1)$$

где \mathcal{E} – объем экспорта за рассматриваемый период; $И$ – объем импорта за рассматриваемый период.

Следующий показатель – это интегральный индекс внешней торговли, который показывает, насколько отличается экспорт от импорта. Его рассчитывают путем сравнения темпов роста экспорта и импорта. Представим интегральный индекс ($И_и$) в виде формулы:

$$И_и = \frac{И_{\text{эксп}}}{И_{\text{имп}}} \quad (2)$$

где $И_{\text{эксп}}$ – темп роста экспорта за рассматриваемый период; $И_{\text{имп}}$ – темп роста импорта за рассматриваемый период.

Считаем целесообразным использование данного индекса в динамике за ряд лет. Интерпретация получаемых значений приведена в таблице 1.

Экспортно-импортные операции оценивают на уровень сбалансированности. Для этого рассчитывается коэффициент сбалансированности ($К_{сб}$), который можно выразить в следующем виде:

$$К_{сб} = \frac{С_вн}{О_вн} \quad (3)$$

где $С_вн$ – сальдо внешней торговли; $О_вн$ – оборот внешней торговли.

Коэффициент сбалансированности ($К_{сб}$) может изменяться в пределах от минус один до плюс один (рисунок 1).

Таблица 1 – Интерпретация интегрального индекса внешней торговли

Значение интегрального индекса (Ии)	Результат	Сальдо внешнеторговой деятельности
Ии > 1	Рост экспортных поставок над импортными, темпы изменения экспорта больше темпов изменения импорта	Увеличение
Ии < 1	Рост импортных поставок над экспортными, темпы изменения экспорта меньше темпов изменения импорта	Уменьшение

Примечание – составлено авторами

**Рисунок 1 – Значения коэффициента сбалансированности**

Нулевое значение Ксб свидетельствует о том, что экспортно-импортные операции являются полностью сбалансированными (Лихачева, 2011:17).

Обзор литературы

Обзор литературы по вопросам формирования и развития экспортного потенциала показал наличие экономического и сущностного подходов к данному определению (таблица 2). Используя экономический подход, одни авторы опираются на внутренний потенциал экспорта и емкость зарубежных рынков потребления, подразумевая тем самым изменение спроса и предложения на конкретный товар (Мальцев, 1995: 77). Авторам данной статьи более близка другая точка зрения, где упор делается на конкурентоспособность продукции, услуг и технологий на основе использования ресурсов и возможностей региона («производительных сил, науки, сервисной и сбытовой инфраструктуры и системы валютно-финансовой поддержки экспорта»), что тем самым ориентирует предприятия ВКО на дальнейшую конкурентную борьбу в долгосрочном периоде, что соответствует и концепции разработки региональной политики в целом (Камолов, 1997: 2). Уделяется большое значение и росту конкурентоспособности экспорта, где используют категорию рациональности использования ресурсов с учетом структуры отраслей региона, что приближает данное определение к концепции устойчивости развития ре-

гиона (Прытков, 2011: 316). В данном подходе автор дифференцирует регионы по достигнутому уровню развития и учитывает необходимость пересмотра и изменения структуры экспорта, исходя из изменяющихся условий и роли региона в общей системе внешнеэкономических связей страны. М. Порттер связывал формирование прибыльных для страны торговых отношений с осуществлением государственных мер по поддержанию конкурентоспособности национальной экономики (Порттер, 205: 602).

Особенностью точки зрения отдельных авторов является акцент на производственно-коммерческие цели предприятий, производящих экспортную продукцию, цель которых – рост валютной выручки от экспортных операций на внутренних и внешних рынках (Борисюк, 2012). Приведенные определения подчеркивают конкурентные преимущества конкретного региона по сравнению с другими, основанные на продуктивном использовании накопленного ресурсного потенциала и будущих достижений при выходе предприятий на внешние рынки. Экспортный потенциал часто заменяют понятием конкурентоспособности фирмы, добавляя такие факторы, как: внешняя торговля, торговая концепция, внешняя политика, приравнивая эти показатели (Уотермен, 1988: 163).

Другие ученые используют многокритериальный подход, раскрывающий основные, но далеко не все стороны экспортного потенциала региона (Мазилов, 2015: 29). На наш взгляд, предложенные критерии больше обращены к

внутреннему потенциалу региона, тогда как важны и внутриэкономические и внешнеэкономические факторы, составляющие сущность экспортного потенциала региона.

Изучив различные подходы, точки зрения и мнения различных авторов, считаем возможным дать свое определение относительно содержания понятия «экспортный потенциал». В нашем понимании это имеющиеся и потенциальные сово-

купные возможности экспорта продукции, опирающиеся на устойчивые внешние и внутренние взаимосвязи, с учетом региональной специфики конкурентоспособного производства при эффективном и природосберегающем типе использования ресурсной базы региона.

В таблице 2 отражены точки зрения российских и зарубежных исследователей относительно понятия «экспортный потенциал».

Таблица 2 – Точки зрения исследователей с позиций экономического и сущностного содержания

Автор, источник	Точка зрения
Определение понятия «экспортный потенциал региона»	
Мальцев А.А.	...Оценивается с учетом определения его экспортной базы, имея в своей основе количественное измерение внутренних экспортных возможностей региона и емкость потребления иностранного рынка
Камолов С.Г.	...Способность экономической системы производить товары, технологию и услуги, конкурентоспособные на мировых рынках, при достигнутом уровне развития ресурсов, производительных сил, науки, сервисной и сбытовой инфраструктуры и системы валютно-финансовой поддержки экспорта
Борисюк Н.К.	Экспортный потенциал, в широком смысле, представляет собой способность национальной экономики, отраслей, предприятий производить конкурентоспособные товары и услуги и экспортirовать их на мировые рынки. На уровне предприятия экспортный потенциал может быть определен как ресурсы и средства, которые могут быть использованы для достижения поставленных производственно-коммерческих целей на внутренних и внешних рынках
Линдер С.	Необходимым условием экспорта является наличие насыщенного внутреннего спроса, при котором основной объем международной торговли приходится на страны с близкими экономическими характеристиками. Связано это с тем, что любое сложное изделие разрабатывается и внедряется в производство для удовлетворения запросов потребителей, поэтому при избытке предложения потенциальный экспортер будет ориентироваться на рынки стран, имеющих схожие структуры потребления
Прытков Р.М., Немирова Г.И.	Максимально возможный объем экспорта конкурентоспособных на мировом рынке товаров и услуг при сложившейся региональной отраслевой структуре при рациональном использовании природно-ресурсной базы данного региона
Мазилов Е.А.	...Восемь критерииев: состояние производственных ресурсов, организацию логистики, состояние финансовых ресурсов, качество информационных ресурсов, состояние кадровых ресурсов, организацию системы маркетинга, удельный вес экспорта в общем объеме реализации продукции и удельный вес продукции, сертифицированной на соответствие международным стандартам
Шабанов В.Л.	Проблема формирования экспортно-ориентированной региональной аграрной экономики неразрывно связана с повышением эффективности внедрения инновационных технологий и высокотехнологичной продукции в сельскохозяйственное производство
Патрик Н. Осакве, Амелия У. Сантос-Паулино, Берна Доган	Человеческий капитал, ВВП на душу населения и институты играют важную роль в диверсификации экспорта; либерализация торговли в форме более низких тарифов способствует диверсификации экспорта в развивающихся странах
Примечание – составлено авторами	

В результате исследования различных подходов пришли к заключению, что составляющие экспортного потенциала динамично изменяются во времени, содержат в себе как накопленные ресурсные составляющие, так и неиспользо-

ванные пока возможности. При этом фактором, который стимулирует изменение экспортного потенциала, выступает поддержка со стороны государственной власти. Количественное и качественное измерение экспортного потенциала

предполагает использование различных показателей: структурных, обобщающих, приростных, периодных, показателей эффективности использования ресурсов, прибыльности: рентабельность экспорта, инновационности экспорта и др.

Результаты и обсуждение

Для формирования конкурентоспособной экономики необходимы колоссальные финансовые ресурсы, которые на долгосрочной основе будут направлены на инновационную индустриализацию. Новая глобальная реальность и кризис – 2020 показали уменьшение финансовых возможностей для казахстанских банков. Банковская система превалирует на финансовом рынке, а инструменты казахстанского фондового рынка не работают в полную силу для обеспечения материального производства финансовыми средствами. По оценкам Торговой организации, мировая торговля товарами в 2020 году должна была резко сократиться с 13 до 32%. По оценкам, глобальные потери в росте ВВП в настоящее время колеблются в пределах 5% (Вамкеле Мене, 2020: 4). По данным отчета «Торговые тенденции в период пандемии COVID-19 в международной торговле 2020», наиболее высокие темпы снижения международной торговли наблюдались с апреля по июнь 2020 года: спад на 20% по сравнению с аналогичным периодом прошлого года. В целом в 2020 году объем международной торговли уменьшился на 8%, основная причина – пандемия COVID-19.

В этих условиях в Казахстане государственная поддержка экспорта является важной со-

ставной частью внешнеэкономической политики. Активно разрабатываются в Казахстане меры по развитию и продвижению экспорта несырьевых товаров. В 2017 году в Республике Казахстан принят системообразующий документ «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан» на 2018–2022 годы. Согласно целевым установкам этой стратегии к 2025 году объем экспорта товаров из страны должен показать двойной темп роста к 2025 году и тройной к 2040 году. В Программе обозначены рынки сбыта, представляющие особый интерес для Казахстана, приведены меры стимулирования экспорта, особое внимание уделено росту и расширению позиций объемов товарного экспорта. Для этого необходимы инвестиционные вложения и новые технологии. В задачи Программы входит обеспечение маркетинговой составляющей, а именно «узнаваемость странового бренда и облегчение продвижения зонтичных и корпоративных брендов». Все перечисленное будет способствовать диверсификации производства и росту показателей экономики Казахстана.

Для решения задачи роста объемов товарного экспорта и его продвижения государством предусмотрены меры самого разного свойства, от технологических – предусматривающих стимулирование высоких технологий и инноваций, до организационных – создания надлежащих условий для товаропроизводителей экспортной продукции.

В таблице 3 сгруппированы наиболее значимые институты, оказывающие содействие в развитии экспортного потенциала Казахстана.

Таблица 3 – Государственные институты поддержки и развития экспортного потенциала Казахстана

№	Институты содействия несырьевому экспорту	Роль в развитии экспортного потенциала
1	Министерство торговли и интеграции информирует Правительство РК о ходе выполнения распоряжения «Дорожная карта по продвижению экспорта несырьевых товаров и услуг»	Главный регулятор международных внешнеторговых связей и ВЭД, в задачи которого обеспечение межстрановой экономической интеграции; прогнозирование внешней торговли и баланса, вопросы регулирования биржевой и электронной торговли, обеспечение стандартизации, метрологии и единства измерений, функционирование торговой инфраструктуры, содействие продвижению экспорта несырьевых товаров (услуг), защита прав потребителей, цифровизация, стратегическое планирование, контроль и регулирование внешнеторговой деятельности Дорожная карта предусматривает адресно-направленное снижение барьеров при доступе товаров на зарубежные рынки, расширение линейки экспортных обработанных товаров; мероприятия: начиная от ведения реестра и карты отечественных производителей до роста несырьевого экспорта на рынки ЕС и Швейцарии

Продолжение таблицы

№	Институты содействия несырьевому экспорту	Роль в развитии экспортного потенциала
2	АО «Банк Развития Казахстана» (БРК) ведет историю с 2000 года	БРК лидирует по обеспечению финансирования инфраструктурных и индустриальных проектов, в том числе в сфере экспорта; крупный агент по привлечению инвестиций в экономику РК. По состоянию на 31.12 2020 г. одобрено к финансированию 105 экспортных операций, введен в эксплуатацию 121 инвестиционный проект, создано 30160 рабочих мест
3	АО «Аграрная кредитная корпорация» Специализированный институт со 100% участием государства Компания АО «Аграрная кредитная корпорация» работает с 2001 года, имеет 17 региональных филиалов и одно представительство. Одним из инструментов развития экспорта является Программа кредитования «АгроЭкспорт»	Развивает и реализует экспортный потенциал в сферах АПК РК. Содействует устойчивому развитию АПК, оператор программ кредитования в рамках Госпрограммы развития АПК на 2017-2021гг.; участвует в разработке инвестпроектов, в том числе экспортноориентированных; в лизинговой деятельности; привлекает инвестиции. При создании основной целью было построение сети сельских кредитных товариществ (КТ) Программа «АгроЭкспорт»: проекты СХТП, имеющих экспортный потенциал, кредитование, в том числе через БВУ, КТ и лизинг; ставка – от 8% годовых, сумма – от 50 000 тыс.тенге; срок – до 120 месяцев; льготный период – до 36 месяцев. СХТП, используя кредитные ресурсы, могут приобрести основные средства, осуществить СМР, произвести модернизацию и пополнение оборотных средств
4	АО «Экспортная страховая компания «KazakhExport» – Единственный Акционер компании АО «НУХ «Байтерек». Из истории: в 2004 г. была образована «Государственная страховая компания по страхованию экспортных кредитов и инвестиций»; в 2010 г. АО «Экспортно-кредитно-страховая корпорация «Казэкспортгарант»; в 2013 г. создано АО «НУХ «Байтерек».	Миссия компании: поддержка роста несырьевой продукции, товаров, услуг. Стратегия развития до 2023 г. – обеспечить рост количества экспортноориентированных компаний и объемов несырьевого экспорта, развивать инструменты поддержки экспорта. Компания обеспечивает сокращение убытков и снижение рисков неплатежей при наступлении страхового случая, страховая защищена АО служит обеспечением по банковским кредитам; Компания выявляет экспортные риски, защищает инвестиции за рубежом от политических рисков; предоставляет торговое финансирование и поддержку клиентам, покупающим несырьевую продукцию, произведенную в РК
5	Внешнеторговая палата Казахстана (ВТП) создана в 2014 г. как дочерняя компания НПП РК «Атамекен»; имеет дочерние организации: ТОО «Центр исследований развития предпринимательства» 2015 г.; ТОО «Центр компетенций» 2016 г.; Информационно-аналитический портал ТОО «Центр мониторинга и экспертизы рынка» 2012 г.; ЧУ Арбитражный центр НПП РК «Атамекен». Структура палаты: блок международного и регионального сотрудничества; выставочный блок и юридический блок.	Представляет интересы бизнеса во внешнеэкономической сфере; оказывает сервисную поддержку экспортерам: информационные, маркетинговые и др. услуги по вопросам ВЭД; организует и участвует в международных выставках и конференциях, оказывает информационную поддержку и консалтинговые услуги, осуществляет анализ информации по вопросам экспорта, импорта; проводит семинары с участием международных экспертов и вебинары по вопросам экспорта товаров и услуг, создает площадки по поиску зарубежных партнеров для отечественных компаний. Соорганизатор Деловых Советов, соглашений и меморандумов

Источник: Департамент агропромышленной политики Евразийской экономической комиссии (Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта ...)

Площадкой по оказанию информационно-аналитической поддержки экспортеров является единое окно QazTrade, через которое с 2006 года оказываются такие виды поддержки, как развитие и продвижение экспорта. Работа компании в данном направлении заключается в аналитическом и консалтинговом сопровождении предприятий-экспортеров: анализе текущих

мировых тенденций, определении целевого экспортного портфеля, консалтинговой деятельности по выходу на внешние рынки. АО «Центр развития торговой политики» определяет возможности экспортного потенциала продукции и предприятий, проводит аналитические исследования внешних рынков и торговых барьеров в отраслевом и страновом разрезе (отраслевые

обзоры), предупреждает потенциальных экспортёров о имеющихся рисках и препятствиях ВЭД. Реализация программы практико-ориентированной экспортной акселерации позволяет предприятиям-экспортёрам продиагностировать свое предприятие и выработать собственную стратегию экспортной деятельности с учетом привлекательных секторов рынка, статистики сбыта и прочих факторов. Работа через единое окно экспортного портала «export.gov.kz» позволяет больше узнать о финансовых мерах поддержки экспорта, корпоративных мероприятиях, организовать рекламу, что позволяет эффективно и цивилизованно вести бизнес отечественным товаропроизводителям. Реестр отечественных экспортёров, размещенный на портале, и каталоги их продукции позволяют зарубежным заинтересованным потребителям быстрее находить контрагентов.

На основе изучения опыта зарубежных стран (Канады, Австралии, США) «Центром развития торговой политики «QazTrade»» Министерства торговли и интеграции РК была запущена программа экспортной акселерации для отечественных компаний. По мнению отдельных экспертов, более производительные и менее стесненные в финансовом отношении фирмы, как правило, выбирают более продвинутый режим экспорта (Чжиоань, 2021: 43-58). Казахстанская программа сфокусирована на налаживании долгосрочного канала сбыта зарубежным покупателям. Основные задачи программы: адаптация продукта под конкретный рынок, заключение межправительственных соглашений. Программу планируется реализовать до 2025 года. Одним

из направлений развития центра является онлайн-торговля, которая является общемировым трендом. В период пандемии и кризисов особое внимание заслуживает работа портала по развитию электронной коммерции и торговли: можно получить начальный капитал для размещения товаров на интернет-площадках, информацию о фулфимент-центрах и бондовых складах, о работе торговых площадок Amazon, Alibaba, eBay; о налоговых льготах в сфере E-Commerce. В Казахстане имеется огромный потенциал развития электронной торговли, который сегодня достаточно активно развивается. Электронные торговые площадки – это еще один канал экспорта несырьевой продукции РК. На базе центра обучают предпринимателей по развитию электронной торговли именно в части выхода на экспорт. Также в рамках Программы акселерации предусмотрено обучение, повышение компетенции товаропроизводителей в части электронной торговли.

Вместе с тем, несмотря на принимаемые меры поддержки несырьевого экспорта со стороны государства, в структуре казахстанского экспорта доля сырьевых товаров превосходит долю обработанных товаров. Если Казахстан экспортирует порядка 80 наименований готовой продукции, то соседние государства, такие как Россия, экспортируют 360 наименований, Белоруссия – порядка 700, Китай – 1400. Анализ показал, что объём товарооборота Казахстана по обработанным товарам за 2019 год составил \$97,774.9 млн, что на 7,9% выше, чем за 2018 год. Из них доля экспорта – \$13,8 млрд (таблица 4).

Таблица 4 – Внешнеторговый оборот РК за 2014-2020 гг., млн долл. США

	2014	2015	2016	2017	2018	2019	2020*
Внешнеторговый оборот, млн долларов США	120,755.3	76,523.5	62,113.6	78,102.9	94,769.7	97,774.9	85,031.1
Темп роста в процентах к предыдущему году	90.4	63.4	81.2	125.7	121.3	103.2	87.0
Экспорт, к предыд. году, %	93.8	57.8	79.9	132.0	126.0	95.0	80.9
Импорт, к предыд. году, %	84.6	74.0	83.0	116.6	113.7	118.0	95.9

*Январь-декабрь 2020 г.

Источник: База данных комитета по статистике МНЭ РК



Рисунок 2 – Экспорт и импорт за 2014-2020 гг., млн долл. США

Источник: База данных Комитета по статистике МНЭ РК

Внешнеторговый оборот в экономике рассчитывается как сумма экспорта и импорта, измеряется, как правило, в долл. США, показывает объем внешней торговли РК за определенный период времени. По итогам 2020 г., внешнеторговый оборот Казахстана сократился на 12% по сравнению с 2019 г. Более половины, а именно 57,3%, или 38,081 млрд долл. США, составила сумма экспорта и 42,7% (46,949 млрд долл.) пришлось на импорт. За три последних года мы видим неблагоприятные тенденции экспорта: с 2018 по 2020 гг. – отставание на 23,2%, импорт в 2019 году возрос на 17,9%, в 2020 импорт немножко снизился на 4,1%. Причиной отрицательной динамики экспорта называют влияние системных и временных (периодических) факторов. К наиболее общим относят: замедление мировой экономики, как результат пандемии; изменчивость курсов валют, изменения цен на сырье. В структуре казахстанского экспорта страны ЕАЭС занимают 10,5%. На данном этапе развития для казахстанской стороны важным является выполнение договоренностей, согласно которым к 2025 году должен функционировать общий рынок нефти и нефтепродуктов, а это означает, что не будет экспортных таможенных пошлин и ограничений и Казахстану будет доступна газотранспортная инфраструктура.

Общее снижение внешнеторгового оборота РК в 2020 году по сравнению с предыдущим годом составило 12%, или 12743,8 млн долл. США. В целом за 2020 г. экспорт продукции РК

в страны ЕАЭС составил 3,3 млрд долл. США, что на 18,6% меньше по сравнению с 2019 г. В общем объеме экспорта удельный вес (доля) третьих стран составил почти 90%, при этом сумма экспорта в третьи страны сократилась на 15,4% по сравнению с 2019 годом и составила 28,5 млрд долл. США. В общем объеме импорта РК доля стран ЕАЭС составляет 38%, тогда как на третьи страны приходится 64%. Влияние системных факторов сказалось и на сокращении импорта: сумма импорта из стран ЕАЭС составила 8,7 млрд долл. США, т.е. относительное снижение составило 9,5%. Сумма импорта из третьих стран достигла 15,1 млрд долл. США, относительное снижение – 4,5%. Основные торговые партнеры РК по итогам 2020 г. представлены в таблице 3.

Наибольший объем взаимной торговли в 2020 году приходился на две страны: Россию (20%) и на Китай (17,8%).

Казахстан экспорттировал в 2020 году в государства-партнеры ЕАЭС такие товары, как металлопрокат, руды и уран; в третьи страны – нефть, медь, природный газ, ферросплавы, уран (таблица 6).

Казахстан импортировал такие товары из третьих стран, как холодильное оборудование, насосы, лекарственные средства, арматура, телефонные аппараты и т.д.

Анализ торговли с основными партнерами Казахстана за 2019 и 2020 годы представлен в таблице 7.

Таблица 5 – Основные торговые партнеры Казахстана в 2020 г.

Страна	Удельный вес в товарообороте РК, %	Объем взаимной торговли, млрд долл.
Россия	20	11,1
Китай	17,8	9,9
Италия	9,4	5,3
Республика Корея	7,9	4,4
Нидерланды	4,0	2,2

Источник: АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»

Таблица 6 – Перечень основных экспортируемых и импортируемых товаров РК 2020 году

Экспорт			Импорт		
Товары на экспорт	В ЕАЭС, млн долл. США	В третьи страны, млрд долл. США	Товары импорта	Из ЕАЭС, млн долл. США	Из третьих стран, млрд долл. США
Металлопрокат	450		Холодильное оборудование		1,1
Руды железные	334		Воздушные или компрессорные насосы		1,1
Руды драгоценных металлов	314		Руды драгоценных металлов	228,9	
Уран	241,9	974	Лекарственные средства		0,658
Руды медные	192,3		Автомобили легковые	195,7	
Нефть		17,1	Арматура для трубопроводов		0, 5383
Медь и катоды из меди		1,8	Телефонные аппараты		0, 524
Природный газ		1,7	Природный газ	225,8	
Ферросплавы		1	Нефтепродукты	207,5	
			Золото	200,4	

Источник: АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»

Таблица 7 – Торговля Казахстана с основными партнерами

Страна	Товарооборот, млн долл			Экспорт			Импорт		
	2019	2020	Изм.	2019	2020	Изм.	2019	2020	Изм.
Европейский Союз	30,4	23,6	-22,3	24,2	17,7	-27,0	6,2	6,0	-4,1
Китай	14,8	15,4	+4,0	8,0	9,0	+12,5	6,8	6,4	-5,9
Россия	20,0	18,2	-8,9	5,7	4,9	-13,6	14,3	13,3	-7,1
Турция	3,2	3,1	-5,1	2,4	2,1	-11,9	0,8	0,9	+15,0
Узбекистан	3,4	2,9	-14,6	2,0	2,1	+6,9	1,4	0,8	-44,8
Южная Корея	6,5	5,9	-10,0	3,1	1,0	-67,4	3,5	4,9	+41,1

Источник: АО «Центр развития торговой политики «QazTrade»

Как показал анализ данных, положительная динамика товарооборота (спрос на казахстанские товары) сохранилась с Китаем (за счет вы-

ского спроса на металлы) и Узбекистаном (за счет 2,6-кратного увеличения экспорта пшеницы). Что касается импорта, то положительная

динамика сохранилась только с Южной Кореей (инвестиционные товары) и Турцией (медицинские товары). Следует отметить, что в торговле Казахстана с Россией и Европейским Союзом все показатели оказались в минусе.

Одним из регионов Казахстана, традиционно осуществляющих экспортную деятельность, является Восточно-Казахстанская область (ВКО). Предприятия данного региона имеют хорошие условия для эффективного развития экспорта и своих внешнеторговых связей. Характеризуя экспортный потенциал ВКО с позиций экономического и сущностного содержания, следует отметить выгодные географические связи и местоположение, социальную стабильность, традиционно высокую квалификацию трудовых ресурсов, имеющийся природно-экономический, агроэкономический и сырьевой потенциал региона. Транспортная логистика и успешные, сложившиеся на протяжении долгих лет сотрудничества, прочные связи со странами СНГ предопределили назначение региона как одного из активных участников ВЭД Казахстана.

ВКО остается центром металлургической промышленности РК: доля цветной металлургии сохраняется на уровне 50-55% в общей структуре производства области, почти весь объем добычи руд цветных металлов экспортируется в другие регионы и страны. Область имеет протяженные границы с Россией и Китаем, пограничные переходы. Близкое соседство с двумя великими державами одновременно означает наличие большого и очень емкого рынка, который открывает возможности для партнерства и взаимовыгодного ускоренного развития экономик. Структура экономики области во многом зависит от эффективности и глубины

внешнеторговых связей, в силу того, что динамика социально-экономических показателей региона и его современное состояние во многом определяются объемом поступления импорта и структурой экспорта. Диверсифицированность производственных предприятий региона дает возможности расширения линейки экспортимемых товаров. Связанная диверсификация в пределах отрасли позволяет повысить устойчивость предприятий в условиях кризиса и эффективнее инвестировать денежные средства в расширение ассортимента продукции. Кроме того, отсутствие диверсификации может повысить уязвимость к неблагоприятным внешним шокам и, следовательно, повлиять на доходы от экспорта и макроэкономическую стабильность (Imbs & Wacziarg, 2003).

ВРП ВКО за 2019 год составил 1 637,7 млрд тенге (доля ВРП области в ВРП РК составила 5,9%). Среди регионов Казахстана по объему ВРП на душу населения ВКО находится на 9-м месте. В первом полугодии 2020 года показатель внешнеторгового оборота области опустился до уровня 1 418,8 млн долл. США, тем самым показав снижение на 5,0% с соответствующим периодом прошлого года: в первом полугодии 2019 года внешнеторговый оборот был на уровне 1 566,5 млн долл. США. Снизились и объемы экспорта региона. Так, за первое полугодие 2020 года область экспорттировала товаров на сумму 1 045,6 млн долл. США, или на 7,1% меньше чем за аналогичный период прошлого года (в 2019 году на сумму 1 125,1 млн долл. США). Импорт товаров за полугодие 2020 года составил 442,2 млн. долл. США, что на 0,2% больше показателя соответствующего периода 2019 года (2019 года – 441,5 млн долларов США) (таблица 8).

Таблица 8 – Товарная структура экспорта и импорта ВКО в торговле со странами, первое полугодие 2020 года

Товарная номенклатура	Экспорт, тыс. долл. США	Доля в общем экспорте	Импорт, тыс. долл. США	Доля в общем экспорте
Продукты животного и растительного происхождения, готовые продов. товары	107 738,07	10,3	27 144,28	6,1
Минеральные продукты, в т.ч.	140 443,29	13,4	95 699,31	21,6
Топливно-энергетические товары	17 319,86	1,7	506,36	0,1
Продукция химической и связанных с ней отраслей промышленности (включая каучуки и пластмассы)	5 375,61	0,5	144 130,72	32,6
Кожевенное сырье, пушнина и изделия из них	0,0	0,0	726,22	0,2
Древесина, лесоматериалы и целлюлозно-бумажные изделия	301,38	0,0	3 336,48	0,8

Продолжение таблицы

Товарная номенклатура	Экспорт, тыс. долл. США	Доля в общем экспорте	Импорт, тыс. долл. США	Доля в общем экспорте
Текстиль и текстильные изделия	0,0	0,0	1 404,74	0,3
Обувь, головные изделия и галантерейные товары	0,0	0,0	585,84	0,1
Строительные материалы	1 600,76	0,2	3 988,04	0,9
Металлы и изделия из них	634 909,57	60,7	35 623,59	8,1
Машины, оборудование, транспортные средства, приборы и аппараты	2 069,16	0,2	126 327,98	28,6
Прочие товары	153 148,48	14,6	3 232,93	0,7

Источник: База данных комитета по статистике МНЭ РК

Слабыми сторонами экспортно-импортной деятельности региона остаются несбалансированная структура экспорта, часто нацеленная на объем экспорта без учета его рентабельности; высокий удельный вес сырья, отсутствие товаров высокого передела, необходимость в постоянных вложениях в инвестирование производств предприятий-экспортеров; затягивание и бюрократизация отдельных процедур при проведении экспортных операций, неразвитость транспортной логистики и сервисного обслуживания.

К основным причинам снижения объемов экспорта можно отнести также следующие факторы: колебания цен и снижение спроса на сырье; падение продаж по традиционно главным экспортным позициям; отсутствие инновационных технологий в добыче, обработке и транспортировке сырья; неосвоение новых рынков сбыта. Следует выделить отсутствие у большинства предприятий региона целостной маркетинговой стратегии. Отечественные производители научились производить, но они еще не научились продавать. В современных условиях маркетинг в торговле играет едва ли не первостепенное значение: качество упаковки, ее форма и цветовая гамма – все это привлекает покупателей не меньше, чем содержимое. Поэтому отечественные производители должны искать варианты наиболее привлекательных маркетинговых решений и учитывать особенности покупательской культуры. Создание устойчивых брендов (*strong brand*) может стать тем самым маркетинговым решением, которое позволит продвинуть и закрепить позиции экспортной продукции региона на внешних рынках. «То, что вы экспортируете, имеет значение» (Hausmann, 2007).

Концепция зонтичных брендов «KazBrands», принятая в Казахстане на примере таких брендов, как Organic Qazaq, KazMeat, Halal, пока-

зывает, что значимость маркетинга экспортной продукции все более возрастает для регионального развития. С ростом конкуренции для региона очень важными становятся маркетинговые стратегии продвижения экспортных товаров, продукции, услуг. Интеграция усилий и правильное определение функций государственных органов и бизнеса позволяют по-новому подойти к трактовке четырех хорошо известных стратегий маркетинга применительно к развитию экспортного потенциала региона.

С учетом вышесказанного, на рисунке 3 представлена стратегия маркетинга экспортной продукции региона.

Маркетинговая составляющая экспортного потенциала ВКО включает в себя несколько очень важных аспектов, которые следует учитывать при разработке стратегии развития региона в целом. Глобализация, усиление кризисных явлений предопределяют необходимость тесной интеграции усилий представителей предприятий (бизнесменов), государственной власти, отраслевых ведомств, институтов развития экспортного для успешного продвижения и позиционирования отечественных товаров на международных рынках. Для предприятий-экспортеров важно учитывать специфические индивидуальные предпочтения, предъявляемые к их продукции со стороны зарубежных потребителей. В условиях цифрового пространства выявление явных предпочтений потребителей на расстоянии не представляет особых трудностей. Позитивный имидж региона, отрасли, производителя, конкретного товара выражается в совместном брендинге, который должен быть сформирован с учетом конкурентоспособности товара. Бренд представляется на разных платформах, веб-страницах, площадках, онлайн-рекламе в виде

узнаваемого значка, логотипа, символа, фирменного паттерна отражая при этом ключевые ценности компании производителя и региона. Маркетинг инфраструктуры экспортных товаров региона включает в себя деятельность раз-

личных фирм-посредников, представительств, юридических, рекламных и консалтинговых агентств, которые занимаются продвижением товара, а также создают положительный образ экспортируемой продукции.

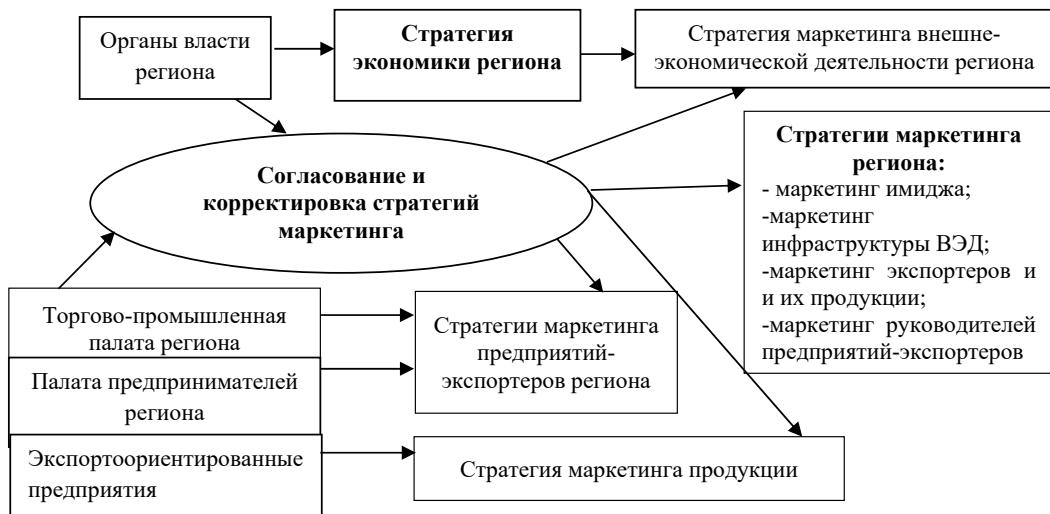


Рисунок 3 – Стратегии маркетинга экспортной продукции региона

Примечание – составлено авторами

Ключевым составляющим элементом маркетинговой стратегии экспортного потенциала ВКО, на наш взгляд, являются именно люди, поэтому маркетинг людей, прямо или косвенно вовлеченных в экспортную деятельность, их деловые связи, межличностные отношения, коммуникативные навыки будут определять эффективность конечной деятельности. В период кризиса недостаточность финансового обеспечения маркетинговой деятельности вынуждает субъектов хозяйствования активно использовать маркетинговые инструменты и мероприятия, не требующие значительных бюджетных вливаний: организация показов, выпуск буклетов, проведение семинаров, выставок, нацеленных на укрепление коммуникаций, репутации и имиджа предприятий экспортёров и региона. На уровне региона маркетинг инфраструктуры экспортных товаров недостаточно развит и представлен в основном мероприятиями торгово-промышленной палаты (ТПП), заинтересованными представителями предприятий, госорганов и отдельных ассоциаций региона. В такой ситуации концепция целевого маркетинга позволяет направить усилия на конкретный результат, когда достигается договоренность или соглашение, в мониторинге

исполнения которого будут участвовать все заинтересованные стороны (Спицын, 2007: 66). Цифровизация диктует активное продвижение экспортной продукции, что предполагает использование возможностей digital-маркетинга всеми участниками экспортной деятельности региона: инструменты интернет-маркетинга (SEO-продвижение сайтов), вебинары, контекстную рекламу на разных языках, онлайн и офлайн цифровую коммуникацию.

Быстрые изменения экосистем экспортной деятельности региона требуют гибких методов и моделей государственного реагирования, оперативного принятия решений и отличных коммуникационных связей. В этом случае стейххолдеры ВЭД могут надеяться на получение ощутимых результатов от ВЭД региона, что позволит направить часть экспортной выручки региона на дальнейшее совершенствование маркетинговой деятельности с применением инновационных методов и инструментов маркетинга. Безусловно, экспортёрам выгоднее продавать продукцию с добавленной стоимостью, но страны-импортеры, в свою очередь, стремятся купить сырье, а на ввозимые переработанные товары, защищая своих переработчиков, вводят таможенные по-

шлины, и казахстанская продукция перестает быть конкурентоспособной за рубежом. Но, несмотря на это, именно рост объема экспорта продукции переработки к 2022 году в 2,5 раза – одна из стратегических задач правительства страны. Для региона важно увеличить в структуре экспорта долю продукции, обладающей высокой добавленной стоимостью (ВДС), так как только в этом случае будет реализована концепция развития смежных производств, появятся новые рабочие места, расширится номенклатура экспортируемых товаров, качественно обновится МТБ предприятий. Учитывая уровень развития интеллектуального потенциала населения ВКО, следует обратить внимание на возможности экспорта инжиниринговых и консалтинговых услуг, инновационных продуктов.

С развитием внешнеэкономических связей наиболее популярными стали услуги организаций, содействующих экспортной внешнеторговой деятельности; компании оказывают разнообразные услуги по таможенному оформлению, автоматизации бизнес-процессов, интеграции с бухгалтерией, учету товаров (модуль свободный склад), брокерские услуги организуют учебные курсы по таможенному и электронному декларированию и использованию программных продуктов. Эффективное осуществление экспортной деятельности было бы затруднено без услуг таких компаний, имеющих статус государственных или частных, разных организационно-правовых форм. Увеличение объемов производства и расширение номенклатуры обработанных товаров, пользующихся спросом на внутреннем и внешних рынках», является одной из задач кон-

цепции Индустриально-инновационного развития Республики Казахстан на 2020–2025 годы. Развитые высокотехнологичные страны продвигают на внешние рынки товары с ВДС, создают новый спрос на инновационные товары, что способствует ускоренному развитию инновационных секторов экономики этих стран. Стратегия, основанная на инновациях, представляет собой жизнеспособный способ преодоления ограничений, связанных с работой со слабыми институтами страны происхождения (Donghua Zhou, 2021).

Для Восточно-Казахстанской области инновационная активность предприятий остается одной из проблемных зон экономики, сдерживающей рост несырьевого экспорта товаров. Решение проблемы роста инновационных товаров повлияет на увеличение объема валового регионального продукта, повысит занятость, увеличит инвестиционные притоки в регион, укрепит его социально-экономическое положение, статус и имидж экспортёра высокотехнологичной продукции. Рост товаропотоков между странами, возрастание роли глобальных экосистем, изменения в цепочках создания ВДС сопровождаются ускорением трансграничной торговли и инвестиционной деятельности. В результате трансформационных процессов, происходящих во всем мире, меняются формы, методы и инструменты государственной поддержки. Для получения эффекта от улучшения условий ведения внешнеэкономической деятельности регионы Казахстана используют опыт стран, имеющих успешные примеры государственного регулирования и поддержки экспортной политики (таблица 9).

Таблица 9 – Государственная поддержка экспорта в зарубежных странах

Государство	Финансовые и финансовые меры поддержки
Австралия	Миссия Austrade – содействие развитию экспортной торговли компаний, продвижение образования и туризма на международной арене и привлечение ПИИ. «Программа грантов на продвижение австралийских товаров на иностранные рынки». Экспортное финансирование, гарантии и страхование
Норвегия	Гос. поддержка экспортёров в форме предоставления гарантий через гарантыйный институт экспортного кредитования. Поддержка МСП, ориентированных на ВЭД. «Экспорткредит Норге» – выдача кредита финансируется за счет субсидий из гос. бюджета, при этом платежи, проценты и поступления от сборов возвращаются в казначейство
Канада	МИДиМТ Канады: разработка мер, на поддержку экспорта товаров и услуг, инвестиций и туризма. Прямая финансовая поддержка МСП, которые развивают новые экспортные возможности, на приоритетных рынках и секторах с высокими темпами роста.
Китай	Министерство коммерции КНР предоставляет страхование, кредитование, информационно-консультационные услуги экспортёрам, финансируют их участие в выставочно-ярмарочных мероприятиях. Основа финансовой системы поддержки экспорта – Эксимбанк, экспортное страховое агентство Sinosure и Банк развития Китая

Продолжение таблицы

Государство	Финансовые и финансовые меры поддержки
Россия	Поддержка экспорта по принципу «единого окна». АО «РЭЦ» предоставляет финансовые (кредитование, страхование, банковские гарантии) и нефинансовые (координацию деятельности торговых представительств РФ за рубежом в части поддержки экспортных проектов) услуги экспортёрам

Источник: Программа “Национальная экспортная стратегия Республики Казахстана”

Для повышения конкурентоспособности обрабатывающей промышленности на внутреннем и внешних рынках предприятия ВКО должны повысить свою конкурентоспособность за счет инновационности своей продукции, продуманной ценовой политики, современных систем управления качеством, маркетинговых стратегий, масштабирования успешных моделей бизнеса, уменьшения количества посредников и сокращения звеноности товародвижения, кастомизации товаров и узнаваемости брендов. Условием успешного выхода новых предприятий на внешние рынки является создание конкурентоспособной экосистемы экспортной деятельности (системы документооборота, стандарты, требования и т.п.). Предприятия Восточно-Казахстанской области при условии успешной реализации экспортной политики смогут задействовать свои экономические механизмы расширения каналов экспорта и получения дополнительной валютной выручки. Для большинства регионов Казахстана выделены наиболее приоритетные страны, которые в перспективе представляют растущие рынки сбыта для экспорта несырьевых товаров. Первый блок образовали Россия и Китай, во второй вошли Узбекистан и Иран, третий блок – Индия, Япония, Южная Корея, Турция, Саудовская Аравия и Объединенные Арабские Эмираты, Пакистан. В силу экономико-географического расположения Казахстан привлекателен в роли посредника для китайских и российских компаний для взаимопроникновения на рынки двух стран.

Зарубежный опыт показывает необходимость применения прямых финансовых и косвенных методов поддержки экспорта со стороны государства. В условиях открытого цифрового пространства актуальным остается вопрос формирования единой базы данных для экспортёров, что позволит выработать обоснованную экспортную политику, согласованную со всеми участниками ВЭД, строить долгосрочные про-

гнозы и модели, находить целевые рынки, строить коммуникационные связи, снизить отдельные виды рисков.

Заключение

Глобализация, мировые кризисы, мировое цифровое пространство и другие факторы позитивного и негативного характера оказали существенное влияние на все составляющие экспортного потенциала Восточно-Казахстанской области РК, динамику экспортной деятельности, вызвав необходимость ускоренного совершенствования отдельных методов и инструментов государственной поддержки. Дальнейшее развитие экспортного потенциала ВКО представляет собой целый комплекс мероприятий, направленных на производство и экспорт продукции с высокой степенью обработки и ВДС, инновационных товаров и услуг, стимулирование их производства, развитие торговых каналов.

Обобщим факторы, которые в предстоящем времени будут определять товарную структуру экспорта Восточно-Казахстанской области. С одной стороны, это факторы статичного характера, которые трудно изменить в ближайшее время: географическое положение, природные ресурсы, сложившиеся связи, преимущества региона и т.п. С другой стороны, усиливается действие факторов динамичного ряда: инновации, высокие технологии, цифровизация отраслей, маркетинговые инструменты. Рост конкурентоспособности предприятий не только в регионе, но и на внешних рынках обеспечен, если будут задействованы все факторы реализации экспортного потенциала ВКО. В свою очередь, рост экспорта стимулирует экономику данного региона, стабилизирует его социально-экономическое положение. У Восточно-Казахстанской области есть все условия, чтобы использовать свою богатую сырьевую базу для расширения и углубления развития через торговлю и международную интеграцию.

Литература

Лихачева Т.П. Внешнеэкономическая деятельность: практикум [Электронный ресурс]: – Красноярск: Сиб. федер. ун-т, 2011.

Мальцев А.А., Андреева Е.Л., Рябова И.Б. Организация и стимулирование региональной внешнеэкономической деятельности // Как оздоровить местную экономику. Ориентиры для российских должностных лиц. – М.: Дело ЛТД, 1995. – С. 69–86.

Камолов, С.Г. Об экспортной ориентации ВЭС // БИКИ. – 1997. – №139. – С. 2–3.

Прытков Р.М., Немирова Г.И. Формирование и развитие экспортного потенциала региона // Вестник ОГУ №13 (132)/декабрь 2011. – С. 387–393.

Портер, М. Э. Конкуренция / М. Э. Портер. – М.: Вильямс, 2005. – 602 с.

Борисюк Н.К., Прытков Р.М. Развитие экспортного потенциала региона с целью его интеграции в мировое сообщество // Методические основы анализа экспортного потенциала региона. Труды БГТУ. – 2012.

Уотермен Р. Фактор обновления: как сохраняют конкурентоспособность лучшие компании: Пер. с англ. / Под. ред. В.Т. Рысина. – М.: Прогресс, 1988. – С. 163.

Мазилов Е.А. Экспортный потенциал малых и средних предприятий. // Проблемы развития территории. Вып. (78). 2015. – С. 26–35.

Линдер С. Анализ внешней торговли с позиций спроса. Теория С. Линдера [Электронный ресурс] // Портал экономистъ. – 2019. – Режим доступа: <https://finlit.online/ekonomicheskaya-teoriya/analiz-vneshney-torgovli-pozitsiy-sprosa-34135.html>. Дата доступа: 16.03.2019.

Patrick N. Osakwe, Amelia U. Santos-Paulino, Berna Dogan Trade dependence, liberalization, and exports diversification in developing countries // Available online at www.sciencedirect.com ScienceDirect. Journal of African Trade.

Вамкеле Мене. SME Competitiveness Outlook 2020: COVID-19: The Great Lockdown and its Impact on Small Business. – Geneva, 2020. – P. 172.

Key statistics and trends trade trends under the COVID-19 pandemic // 2021, United Nations All rights reserved worldwide https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2020d4_en.pdf.

Сводный обзор о мерах и механизмах поддержки экспорта сельскохозяйственной продукции и продовольствия, применяемых в государствах членах Евразийского экономического союза и ведущих странах-экспортерах сельскохозяйственной продукции и продовольствия. Департамент агропромышленной политики. – М., 2019 http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agropro.

Zhiyuan Li, Haichun Ye. Credit constraint and firm's export mode choice. a School of Economics // China Economic Quarterly International 1 (2021) 43–58.

Imbs, J., Wacziarg, R. Stages of diversification. Am. Econ. Rev. 93 (1), 63–86.). 2003.

Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D. What you export matters. J. Econ. Growth 12 (1), 1–25, 2007.

Спицын В.В. Формирование и совершенствование стратегий маркетинга экспортной продукции региона // Известия Томского политехнического университета. – 2007. Т. 311. – № 6.

Donghua Zhou, Jianfei Peng, Xue Gao. Examining export trade and corporate innovation: A multiphase difference-in-differences method. School of Accountancy, Jiangxi University of Finance and Economics, China. .

Программа «Национальная экспортная стратегия Республики Казахстан» на 2018–2022 годы. 26.08.2017 года № 511.

References

Borisuk N.K., Prytkov R.M. (2012) Razvitie eksportnogo potenciala regiona s cel'yu ego integracii v mirovoe soobshchestvo. Metodicheskie osnovy analiza eksportnogo potenciala regiona. [Development of the region's export potential with the aim of integrating it into the world community. Methodological foundations of the analysis of the export potential of the region] Trudy BGTU. №

Donghua Zhou, Jianfei Peng, Xue Gao. 2017 Examining export trade and corporate innovation: A multiphase difference-in-differences method. School of Accountancy, Jiangxi University of Finance and Economics, China. .

Hausmann, R., Hwang, J., Rodrik, D. What you export matters. J. Econ. Growth 12 (1), 1–25, 2007.

Imbs, J., Wacziarg, R. Stages of diversification. Am. Econ. Rev. 93 (1), 63–86.). 2003.

Kamolov, S.G. (1997) Ob eksportnoj orientacii VES // BIKI. [On the export orientation of the wind farm // BIKI] – 1997. – №139. – S. 2–3.

Key statistics and trends trade trends under the COVID-19 pandemic // 2021, United Nations All rights reserved worldwide https://unctad.org/system/files/official-document/ditctab2020d4_en.pdf.

Lihacheva T.P. (2011) Vneshneekonomiceskaya deyatel'nost': praktikum [Foreign economic activity: workshop] [Elektronnyj resurs]: – Krasnoyarsk: Sib. feder. un-t.

Linder S. (2019) Analiz vneshnej torgovli s pozicij sprosa. Teoriya S. Lindera [Analysis of foreign trade from the standpoint of demand. S. Linder's theory] [Elektronnyj resurs] // Portal ekonomist". – 2019. – Rezhim dostupa: <https://finlit.online/ekonomicheskaya-teoriya/analiz-vneshney-torgovli-pozitsiy-sprosa-34135.html>. Data dostupa: 16.03.2019.

Mal'cev A.A., Andreeva E.L., Ryabova I.B. (1995) Organizaciya i stimulirovanie regional'noj vneshneekonomiceskoy deyatel'nosti // Kak ozdorovit' mestnuyu ekonomiku. Orientiry dlya rossijskih dolzhnostnyh lic. [Organization and stimulation of

regional foreign economic activity // How to improve the local economy. Landmarks for Russian officials]. – M.: Delo LTD - S. 69–86.

Mazilov E.A. (2015) Eksportnyj potencial malyh i srednih predpriyatiij. /Problemy razvitiya territorii. [Экспортный потенциал малых и средних предприятий. /Проблемы развития территории.] Vyp. (78). S.26-35.

Patrick N. Osakwe, Amelia U. Santos-Paulino, Berna Dogan Trade dependence, liberalization, and exports diversification in developing countries. Available online at www.sciencedirect.com ScienceDirect. Journal of African Trade.

Porter, M. E. (2005) Konkurenziya [Конкуренция] / M. E. Porter. – M.: Vil'yams. – 602 s.

Programma «Nacional'naya eksportnaya strategiya Respubliki Kazahstan» na 2018-2022 gody [Program «National Export Strategy of the Republic of Kazakhstan» for 2018-2022], № 511.

Prytkov R.M., Nemirova G.I. (2011) Formirovanie i razvitiye eksportnogo potenciala regiona. [Formation and development of the export potential of the region] Vestnik OGU №13 (132)/dekabr'. S.387-393.

Spicyn V.V. (2007) Formirovanie i sovershenstvovanie strategij marketinga eksportnoj produkcii regiona. [Formation and improvement of marketing strategies for export products of the region] Izvestiya Tomskogo politekhnicheskogo universiteta. T. 311. № 6.

Svodnyj obzor o merah i mekhanizmakh podderzhki eksporta sel'skohozyajstvennoj produkcii i prodovol'stviya, primenyaemyh v gosudarstvah chlenah Evrazijskogo ekonomiceskogo soyuzu i vedushchih stranah-eksporterah sel'skohozyajstvennoj produkcii i prodovol'stviya. Departament agropromyshlennoj politiki [Consolidated overview of measures and mechanisms to support the export of agricultural products and food used in the member states of the Eurasian Economic Union and leading exporting countries of agricultural products and food.] M.-2019 http://www.eurasiancommission.org/ru/act/prom_i_agopro.

Uotermen R. (1988) Faktor obnovleniya: kak sohranyayut konkurentosposobnost' luchshie kompanii / [The Renewal Factor: How The Best Companies Stay Competitive] Per. s angl./ Pod. red. V.T. Rysina. - M.: Progress, - s. 163.

Vamkele Mene. SME Competitiveness Outlook 2020: COVID-19: The Great Lockdown and its Impact on Small Business. Geneva, 2020. R.172

Zhiyuan Li, Haichun Ye. Credit constraint and firm's export mode choice. a School of Economics. China Economic Quarterly International 1 (2021) 43–58.

Г.Ж. Капанова^{1*} , Л.А. Бимендиева¹ , Г.Р. Даулиева¹ ,
Л.К. Кошербаева² , С.Б. Калмакханов¹

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

²Казахский Национальный медицинский университет имени С. Асфендиярова, Казахстан, г. Алматы

*e-mail: g.kapanova777@gmail.com

ПРОБЛЕМЫ И ПУТИ РАЗВИТИЯ МАЛОГО И СРЕДНЕГО БИЗНЕСА В ЗДРАВООХРАНЕНИИ ВО ВРЕМЯ ПАНДЕМИИ: МЕЖДУНАРОДНЫЙ ОПЫТ

В данной статье приведен обзор по состоянию медицинских организаций в среднем и малом бизнесе в условиях пандемии COVID-19.

В конце февраля 2020 года, прямо перед тем, как европейские страны установили различные формы блокировки, The Lancet опубликовал обзор 24 исследований, документирующих психологическое воздействие карантина («ограничение передвижения людей, которые потенциально подвержены заразной болезни»). Полученные данные дают представление о том, что происходит в сотнях миллионов предприятий по всему миру. В нашей стране частные медицинские организации, как субъекты малого и среднего бизнеса, также оказались среди организаций экономики, деятельность которых была ограничена карантином, несмотря на то, что они относятся к системе здравоохранения. Проведен обзор деятельности малого и среднего бизнеса системы здравоохранения (количество работников – до 250 человек) в условиях пандемии COVID-19.

Так как инфекционные и провизорные стационары обеспечивали свою работу в условиях ЧС и в рамках гарантированного объема бесплатной медицинской помощи (ГОБМП), частные клиники не были вовлечены. Часть клиник оказывала платные услуги по диагностике коронавируса (ПЦР-исследования, компьютерная томография легких, рентгенография легких) и частично медицинские услуги небольшой части населения. В связи с этим деятельность других организаций была прекращена или сокращены некоторые виды услуг, а работающая часть – медицинские работники стали уязвимой частью, которым работодатель не был в состоянии компенсировать убытки. В связи с этим пострадали как работодатели, так и наемные работники.

Ключевые слова: COVID-19, малый и средний бизнес, риски, цифровая трансформация и устойчивость.

G.Zh. Kapanova^{1*}, L.A. Bimendiyeva¹, G.R. Daulyeva¹,
L.K. Kosherbayeva², S.B. Kalmakhanov¹

¹Al-Farabi Kazakh National University, Kazakhstan, Almaty

²S. Asfendiyarov Kazakh National Medical University, Kazakhstan, Almaty

*e-mail: g.kapanova777@gmail.com

Problems and ways of development of small and medium businesses in healthcare during a pandemic: international experience

This article provides an overview of the state of medium and small businesses in the context of the COVID-19 pandemic.

At the end of February 2020, right before European countries instituted various forms of lockdowns, The Lancet published a review of 24 studies documenting the psychological impact of quarantine (“restricting the movement of people who are potentially susceptible to contagious disease”). The findings provide insight into what is happening in hundreds of millions of businesses around the world. In our country, private medical organizations as small and medium-sized businesses are also among the economic organizations whose activities were restricted by quarantine, despite the fact that they belong to the healthcare system. A review of the activities of small and medium-sized businesses in the healthcare system (the number of employees is up to 250 people) was carried out in the context of the COVID-19 pandemic.

Since infectious diseases and provisional hospitals ensured their work in emergencies and within the framework of the guaranteed volume of medical care, private clinics were not involved. Some clinics provided paid services for the diagnosis of coronavirus (PCR studies, computed tomography of the lungs,

radiography of the lungs) and partially provided medical services to a small part of the population. In this regard, the activities of these organizations were terminated or some types of services were reduced, and the working part – medical workers became a vulnerable part, which the employer was not able to compensate for the losses. In this regard, both employers and employees are affected.

Key words: COVID-19, small and medium enterprises, risks, digital transformation and sustainability.

Г.Ж. Капанова^{1*}, А.А. Бимендиева¹, Г.Р. Даулиева¹,
Л.К. Кошербаева², С.Б. Калмаханов¹

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

²С. Асфендияров атындағы Қазақ ұлттық медицина университеті, Қазақстан, Алматы қ.

*e-mail: g.kapanova777@gmail.com

Шағын және орта медициналық көсіпкерліктің пандемия кезеңіндегі проблемалары және даму жолдары: халықаралық тәжірибе

Бұл мақалада COVID-19 пандемиясы жағдайындағы орта және шағын бизнестің жай-күйіне шолу қарастырылған.

2020 жылдың ақпан айының соңында, Еуропа елдері бұғаттаудың әр түрлі нысандарын енгізег алдында, The Lancet карантиннің психологиялық әсерін растайтын 24 зерттеуге шолу жариялады («жүқпали ауруға шалдығуы мүмкін адамдардың қозғалысын шектеу»). Зерттеулер бүкіл әлем бойынша миллиондаған көсіпорында не болып жатқанын түсінуге мүмкіндік береді. Біздің елде жеке медициналық ұйымдар, шағын және орта бизнес ретінде, денсаулық сақтау жүйесіне жататынына қарамастан, қызметі карантинмен шектелген экономикалық ұйымдардың қатарына жатады. Денсаулық сақтау жүйесіндегі шағын және орта бизнес субъектілерінің қызметіне шолу (қызметкерлердің саны 250 адамға дейін) COVID-19 пандемиясы жағдайында жүргізілді.

Жүқпали аурулар мен уақытша ауруханалар төтенше жағдайда және медициналық көмектің кепілдік берілген көлемі шенберінде өз жұмысын қамтамасыз еткендіктен, жеке клиникалар тартылмады. Кейбір клиникалар коронавирусты диагностикалау үшін ақылы қызметтер көрсетті (ПТР зерттеулері, өкпенің компьютерлік томографиясы, өкпенің рентгенографиясы) және халықтың аз бөлігіне медициналық қызметтер көрсетті. Осыланысты бұл ұйымдардың қызметі тоқтатылды немесе кейбір қызмет түрлері қысқартылды, ал жұмыс бөлігі – медицина қызметкерлері жұмыс беруші шығындарды өтей алмайтын осал бөлігіне айналды. Осыланысты жұмыс берушілер де, қызметкерлер де зардал шегеді.

Түйін сөздер: COVID-19, шағын және орта бизнес, тәуекелдер, цифрлық трансформация және тұрақтылық.

Введение

Пандемия коронавирусного заболевания 2019 года (COVID-19) вызвала чрезвычайную ситуацию в области общественного здравоохранения. Распространение COVID-19 во всем мире показало, что многие страны не готовы и плохо оснащены для борьбы с вирусными инфекциями, что привело к усилению нагрузки не только систем здравоохранения, но также и развитию экономики страны (Bhaskar & Eakin, 2020). Многие правительства внесли изменения в регулирующие документы, включающие вопросы безопасности и гигиена труда. Большие экономические сложности наблюдались для малых и средних предприятий в системе здравоохранения (МСП), чем для крупных предприятий, с учетом их ограниченных управлеченческих ресурсов. Следовательно, из-за меньшего размера человеческих ресурсов при выявлении

у сотрудников COVID-19, МСП испытывали больше сложности (Bhaskar & Bradley, 2020). Предполагается, что менеджеры медицинских микропредприятий должны справляться с более высокими рисками ухудшения здоровья на рабочем месте среди сотрудников из-за ограниченных экономических и кадровых ресурсов для внедрения улучшений рабочей среды (Eakin, 2020; Hasle, 2006; SWEA, 2020; Omar, 2020).

Исследования показали, что МСП сталкиваются с различными трудностями и проблемами из-за пандемии COVID-19, которая привела к ослаблению их финансового положения, подвергнув их финансовым рискам (Ouewale et al., 2020). В результате многие МСП оказались неспособными справиться с ситуацией (Ozili, 2020). После COVID-19 основа бизнеса в мире определенно будет меняться по мере того, как этот идеологический сдвиг расширяет охват,

инновационные фирмы будут быстро адаптироваться, доминировать и укреплять свой профиль и статус. Менее инновационные и отстающие фирмы будут сражаться за выживание, медленно погружаясь в небытие, или будучи поглощенными инновационными (Ogunsanya, 2020). Предыдущие исследования показали, что руководители МСП по-разному отреагировали на трудности, вызванные вспышкой пандемии (Guo, 2021).

Целью нашего исследования является изучение международного опыта развития МСП во время и после пандемии.

Методология

Считается, что МСП являются движущей силой экономического роста. В связи с этим, представляется интересным, как малый и средний бизнес реагировал на вызовы при пандемии. Был проведен литературный обзор, который призван определить международный опыт развития малых и средних частных предприятий системы здравоохранения (МСП) во время и после пандемии с целью выявления наиболее подходящих стратегий и инструментов для минимизации затрат и рисков. Выявленные тенденции могли бы помочь для перенятия опыта казахстанскими предприятиями.

Стратегия поиска литературных данных. Все поисковые стратегии для анализа рецензируемой литературы разработаны авторами на основе исследовательского вопроса. Поиск литературы проводился в следующих библиографических и иных медицинских базах данных: PubMed, GoogleScholarship. Стратегия поиска включала ключевые слова: small and medium businesses, efficiency, equity and/or effectiveness, economic, Covid-19, Impact, digital transformation and sustainability, hospitality enterprises и др.

Методологические фильтры включали все виды исследований. Поиск был ограничен исследовательскими публикациями на английском и русском языках, опубликованными в период с января 2019 года по сентябрь 2021 года. Критерии включения: 1) полные тексты, имеющиеся в базах данных; 2) тексты на английском или русском языках; 3) исследования, выполненные или опубликованные за последнее 2019-2021 гг. Критерии исключения: 1) дубликаты исследований; 2) клинический подход.

Обзор литературы

Влияние COVID-19 на сектор МСП. Сектор МСП значительно пострадал от пандемии COVID-19 (Ahmad, 2020). Кроме того, в литературе проиллюстрирована важность внешней поддержки деятельности МСП после того, как они столкнулись с последствиями пандемии COVID-19 (Bagale et al., 2021; Bhaskar et al., 2020).

Наглядно описано, что интенсивное использование социальных сетей для продвижения своей продукции приводит к сокращению расходов (Gerald et al., 2020), что способствует непрерывности и выживанию предприятий (Song, 2020).

Hasle (2006), Vinberg (2017) провели анкетирование менеджеров микропредприятий в Швеции.

Все больше литературы посвящено изучению неравномерного воздействия COVID-19 на население США (Alon, 2020; Wrigley-Field, 2020; Tomaskovic-Devey, 2011).

Khan (2021) изучил фактические и предполагаемые финансовые ограничения, экономические последствия пандемии COVID-19. Чтобы обратить вспять эти тенденции, этим предприятиям необходимо оказывать дальнейшую помощь в форме грантов на основе заработной платы, а не займов (Lin, 2020), увеличивать гранты и субсидии.

Применение цифровых технологий в малом и среднем бизнесе в системе здравоохранения во время пандемии является эффективной альтернативой, о чем публикуют свои результаты многие исследователи. Однако, при этом обращают внимание на необходимость усиления мероприятий по ИТ-безопасности и конфиденциальности (Cao, 2021; Bagale & Vandan, 2021; Landivar, 2021; Pandey, 2020; Kar, 2020), так как утечкой информации при диверсификации услуг быстро воспользуются другие медицинские организации.

Влияние COVID-19 на цепочки поставок и пути решения. Наиболее значимые исследования провели Rodney (2020), Bhaskar & Rastogi (2020), Bhaskar & Bradley (2021), Tan & Bogers (2020), Snowdon (2020). Это касается предприятий, которые занимаются медицинской техникой и фармакологическими препаратами.

Denis et al. (2021) выявили проблемы, связанные с политикой кадровых ресурсов здравоохранения.

В связи с этим, большое предпочтение отдавалось онлайн-режиму работы с использованием телемедицины. Обзор исследований, изучающих мнения пациентов о телемедицине и их предпочтение виртуальным услугам здравоохранения на основе опроса 48 144 пациентов и 146 поставщиков медицинских услуг в 12 странах, отражен в работе Nanda (2020).

Тем не менее, большинство работников малых и средних предприятий системы здравоохранения склонялись к работе офлайн. Изучение и разработка стратегии возвращения к работе после пандемии COVID-19 рассмотрены в работах Yang (1997), Andersen et al. (2021), Adam (2021), Bartik (2020), Bertrand & Zimmermann (2020).

Несмотря на то, что большинство предприятий пострадали экономически, все же медицинским организациям была предложена помощь со стороны государства. Также некоторые организации были привлечены для помощи государственным организациям здравоохранения. Достаточное количество исследований посвящено вопросам поддержки не только работникам, но и работодателям (Imai, 2021; Seyedin, 2020), которые, несмотря на жесткие экономические условия, предложили модель возобновления деятельности предприятий в постепенном режиме в соответствии с местными потребностями, возможностями здравоохранения.

Тем не менее, часть медицинских организаций в малом и среднем бизнесе, занимающихся частной практикой, были обеспокоены разорением. Основная работа проведена по изучению работ исследователей из разных стран по прогнозированию дефолта МСП (Ардженти, 1976; Ciampi & Giannozzi, 2021; Farah & Mawani, 2021).

Результаты и обсуждение

Изучаемые и отобранные в обзоре исследования нами отмечены по 4 основным факторам в деятельности МСП для системы здравоохранения при пандемии COVID-19 и поиска путей для уменьшения последствий, решение которых могло бы значительно улучшить состояние МСП.

Влияние COVID-19 на сектор МСП. Сектор МСП системы здравоохранения значительно пострадал от пандемии COVID-19 (Ahmad, 2020). Кроме того, в литературе проиллюстрирована важность внешней поддержки деятельности МСП после того, как они столкнулись с последствиями пандемии COVID-19 (Bagale et al., 2021; Bhaskar et al., 2020). По данному ис-

следованию показано, что руководители предприятий, которые не были вовлечены в лечение или диагностику больных COVID-19, разработали новые методы выживания, и инновационная практика малых и средних предприятий оказывает значительное и положительное влияние на эффективность бизнеса ($p < 0,01$). Новые методы управления (в области внешних знаний, структур и лидерства, восстановления или деятельности сотрудников), которые были внедрены на малых и средних предприятиях после вспышки COVID-19, привели к повышению производительности и увеличению шансов на выживание предприятия. Интенсивное общение менеджеров МСП с другими организациями для получения деловой информации и возможной помощи, в том числе использование социальных сетей для продвижения своей продукции, сокращение расходов за счет совместного использования рабочего места, участие работников в размышлениях о будущем бизнеса и активное участие в социальной сети малого и среднего бизнеса могут положительно отразиться на финансовых показателях бизнеса (Gerald et al., 2020). Наглядно описано, что внешняя поддержка, оказываемая МСП, играет важную роль в смягчении взаимосвязи между инновационной практикой и выживанием предприятий. Внешняя поддержка, оказываемая МСП во время пандемии COVID-19, будь то в форме обучения, консультаций или финансирования, поддерживает непрерывность и выживание этих предприятий (Song, 2020).

Hasle (2006), Vinberg (2017) провели анкетирование менеджеров микропредприятий в Швеции и обнаружили, что пандемия изменила руководство менеджеров микропредприятий, их внимание сместились на поиск новых решений для своего бизнеса и сотрудников и что их рабочая нагрузка увеличилась из-за принятия на себя новых обязанностей и задач. Такое же изменение баланса между работой и личной жизнью было представлено в исследованиях других авторов.

Все большее литературы посвящено изучению неравномерного воздействия COVID-19 на население США (Alon, 2020). Ученые обратили внимание на многочисленные пути, по которым пандемия усугубила существующее неравенство (Wrigley-Field, 2020; Coughlin, 2020). Связь между размером фирмы и безопасностью занятости наиболее ярко проявляется в отрасли с высокой степенью удаленности. Организации продолжают играть решающую роль в определении экономического благосостояния работ-

ников во время пандемии (Tomaskovic-Devey, 2011).

Khan (2021) изучил фактические и предполагаемые финансовые ограничения, экономические последствия пандемии COVID-19 в отношении финансирования на уровне компаний и операционных последствий, влияя на способность компаний справляться с финансовыми проблемами, вызванными пандемией. Было выявлено, как финансово ограниченные МСП с большей вероятностью столкнутся с проблемами ликвидности и движения денежных средств и с большей вероятностью испытывают повышенный кредитный риск, о чем свидетельствует вероятность просрочки выполнения своих обязательств перед финансовыми учреждениями; у компаний с финансовыми ограничениями меньше шансов получить доступ к традиционному банковскому финансированию для решения проблем с ликвидностью и денежными потоками, вызванными пандемией, и они с большей вероятностью использовали альтернативные источники финансирования, такие как торговый кредит, государственные субсидии и неформальные источники; финансовые ограничения повлияли на способность фирм корректировать свои бизнес-операции в ответ на внешние шоки; у компаний с финансовыми ограничениями меньше шансов скорректировать свои бизнес-процессы или производство, увеличить онлайн-активность или реализовать варианты доставки товаров и услуг (Khan SU., 2021). Чтобы обратить вспять эти тенденции, этим предприятиям необходимо оказывать дальнейшую помощь в форме грантов на основе заработной платы, а не займов. Это резко снизит неопределенность, связанную с субсидией, и невозможностью нацелить на бизнесы действительно нуждающихся в средствах (Lin, 2020).

Цифровые технологии и непрерывность бизнеса в условиях экстремальных сбоев и COVID-19. Применение цифровых технологий в малом и среднем бизнесе во время пандемии является эффективной альтернативой, и менеджеры организации должны решить первостепенные вопросы касательно разработки политики сбора, обмена и анализа данных. 30% британских малых и средних предприятий и 13% ирландских малых и средних предприятий выделяют ИТ-безопасность и конфиденциальность как потенциальные проблемы при развертывании цифровых технологий. Например, в ЕС политика регулируется Общим регламентом ЕС по защите данных (General Data Protection Regulation

– GDPR), который предоставляет организациям необходимую свободу для управления всеми аспектами их бизнес-операций, или в Канаде данные вопросы включены в Торонтскую декларацию, касающуюся данных и искусственного интеллекта, а также рекомендации Access Now в отношении прав граждан на конфиденциальность данных после COVID-19 (Cao, 2021).

Интегрированная методология для поддержки усилий МСП по восстановлению во время и после чрезвычайной ситуации COVID-19 может быть с использованием преимущества цифровых ресурсов, таких как Интернет и коммуникационные платформы (WhatsApp, ZOOM, Skype), можно получить знания о конкретных методах и контактах (поставщики, клиенты), чтобы лучше использовать ограниченные ресурсы малых и средних предприятий (Papadopoulos, 2020). Как уже говорилось, инновации могут быть основным ресурсом для выживания во время этого события (Caballero-Morales, 2021).

Проблемы МСП могут быть также связаны с внедрением мобильных платежных услуг, например, результаты исследования в Китае показывают, что «бизнес-факторы, технологическая компетентность малых и средних предприятий в Китае, среда мобильных платежей являются основными факторами, влияющими на принятие мобильных платежей». Факторы внедрения мобильных приложений связаны с развитием инфраструктуры информационно-коммуникационных технологий, сотрудничества с поставщиками телекоммуникационных услуг и банками, предполагающего доверие и безопасность потребителей (Pandey & Pal, 2020; Kar, 2020).

По мере того, как все больше компаний и правительство Индии осознают критический характер и преимущества цифровых навыков для малых и средних предприятий, для решения этой проблемы появляются цифровые обучающие программы, обучение и бесплатные ресурсы (Landivar, 2021). Подтверждением является множество различных приложений и обучающих программ для пациентов, подверженных COVID-19, а также онлайн-консультации. Компании проводят специальные сессии для развития цифровых навыков сотрудников, и в будущем традиционные МСП должны будут с большим энтузиазмом относиться к цифровым технологиям, так как должна быть возможность быстро и эффективно реагировать на потребности клиентов. В таблице 1 приведены преимущества перехода на цифровые технологии (Bagale & Vandad, 2021).

Таблица 1 – Преимущества перехода на цифровые технологии

Перечень	Описание
Привлечение клиентов	Переход к цифровому банкингу гарантирует, что вы сможете познакомиться с потребителями в любой стране, увеличить их присутствие и взаимодействовать со своими потенциальными клиентами. Отношения с клиентами можно упростить, а различные ресурсы предоставляют вам информацию о клиентах. Это позволяет нам лучше продавать ваши товары и разрабатывать рекламные стратегии
Технические характеристики	В оцифрованном МСП технология может автоматизировать основные функции, тем самым повышая вашу производительность. Это позволит вам использовать ресурсы и даст нам больше влияния на логистику.
Поддержка персонала	Используя цифровые ресурсы, вы можете определить области, в которых требуется профессиональное развитие, и пробелы в кадрах. Было бы просто отслеживать производительность сотрудников, обучать их и знакомить с новыми концепциями цифровых технологий.
Управление рисками	Благодаря цифровой трансформации вы защитите конфиденциальные данные и финансовые записи компании с помощью инструментов безопасности. Кроме того, вы можете внимательно следить за ресурсами собственности и укреплять логистику с помощью автоматического мониторинга
Повышение эффективности	Использование цифровых технологий позволяет работникам работать быстрее и эффективнее. Они также могут работать удаленно и в любое время, чтобы оперативно реагировать на чрезвычайные ситуации в бизнесе.
Иновации	Внедряя цифровые инструменты, клиенты могут улучшить анализ показателей своего бизнеса. Такие показатели, как интернет-трафик, операционные показатели, такие как продажи и поглощения, информационные показатели, такие как понимание клиентов, и показатели людей, такие как удовлетворенность сотрудников работой, могут быть использованы для быстрого улучшения различных аспектов организации.
Экономия затрат	Оцифровка позволяет сократить расходы за счет компьютеризации основных процессов и оптимизации операций. Кроме того, вы можете вести бизнес в любой стране региона без каких-либо затрат на рекламу.
Снижает потребность в человеческих ресурсах	Поскольку цифровые платформы автоматизируют большинство бизнес-операций, использование рабочих уменьшится. Будет меньше возможностей для ошибок пользователей и уменьшится наблюдение.
Примечание – составлено авторами	

Влияние COVID 19 на цепочки поставок и пути решения. Потенциал цепочки поставок в сфере здравоохранения является стратегическим активом, который создает и поддерживает безопасную рабочую среду в организациях здравоохранения. Нарушение цепочки поставок из-за локдаунов и жестких условий въезда в страны привело к сбоям в работе систем здравоохранения разных стран (недостаточное поступление лекарств, медицинской аппаратуры, средств индивидуальной защиты и т.д.). Постпандемическая система здравоохранения должна повысить устойчивость цепочки поставок медицинских услуг, чтобы противостоять неожиданным перебоям в поставках и быстрому росту спроса на медицинскую помощь, что станет важнейшей задачей для успешного постпандемического восстановления. Устойчивая цепочка поставок здравоохранения должна иметь возможность гарантировать наличие достаточного защитного оборудования во время событий, связанных с дестабилизацией глобальной цепочки поста-

вок, чтобы адекватно поддерживать профессиональную этику и автономию кадров здравоохранения. Во время кризиса устойчивая цепочка поставок в сфере здравоохранения должна быть способна предоставлять критически важные защитные продукты. Потенциал цепочки поставок является важным фактором, способствующим профессиональной этике и автономии медицинских работников, работающих на переднем крае. Высокопроизводительные системы здравоохранения, особенно во время кризиса, полагаются на специалистов здравоохранения для оказания качественной помощи пациентам (Rodney, 2009). Если хрупкость цепочки поставок в сфере здравоохранения вызывает беспокойство и моральные страдания у передовых медицинских работников (подвергая риску их безопасность, профессиональный дух, автономию и способность оказывать помощь), то дальнейшие усилия по укреплению потенциала цепочки поставок должны быть сосредоточены в контексте более широкого морального сообщества системы здра-

воохранения (Morley, 2020). Комплексный подход к укреплению потенциала цепочки поставок в системах здравоохранения позволит сосредоточить внимание на управлении цепочкой поставок, ее функциях и процессах принятия решений в рамках морального сообщества системы здравоохранения.

COVID-19 потребовал разработать и принять новые протоколы сортировки и управления пациентами или пути для минимизации рисков для пациентов, медицинских работников и систем здравоохранения (Bhaskar & Rastogi, 2020; Bhaskar & Bradley, 2021). Поставка медицинских изделий должна иметь тщательный учет региональных различий с точки зрения экономических возможностей, технической инфраструктуры и культуры. В идеале процессы, ведущие к этим решениям, должны характеризоваться более эффективным междисциплинарным сотрудничеством, принятием решений на основе фактических данных, пропорциональностью, гибкостью, предупредительными подходами в сочетании с устоявшейся практикой, улучшенной нормативно-правовой базой и этичным принятием решений. Надлежащее управление, открытость и сотрудничество будут ключевыми факторами для эффективного быстрого реагирования даже в случае следующей пандемии. Надежная глобальная цепочка поставок в сочетании со стратегиями общественного здравоохранения и / или такими мероприятиями, как отслеживание контактов, повысит способность учреждений реагировать на будущие пандемии (Bhaskar et al., 2020).

Таким образом, управление цепочкой поставок и процессы в области здравоохранения будут не только решать практические проблемы, но и активно участвовать в моральном сообществе системы здравоохранения и быть вовлечены в него. Стратегии укрепления канадской цепочки поставок в области здравоохранения в постпандемическом будущем должны учитывать как центральную роль потенциала цепочки поставок в области здравоохранения и ее устойчивости в поддержании безопасной рабочей среды, так и важность обеспечения автономии медицинских работников в принятии решений об использовании средств защиты, оборудования. Эти ориентированные на человека стратегии цепочки поставок в области здравоохранения, основанные на наилучших доказательствах, сохраняются и защищаются (Snowdon, 2020).

Denis et al. (2021) выявили три проблемы, связанные с политикой кадровых ресурсов здра-

воохранения: условия труда, признание на работе и объем практики. Пути их решения были представлены как: реорганизация работы с помощью инициатив, основанных на широком участии, реализация совместной выработки политики для перераспределения сил среди кадров здравоохранения и инвестирование в развитие потенциала на всех уровнях системы.

Обзор исследований, изучающих мнения пациентов о телемедицине и их предпочтение виртуальным услугам здравоохранения на основе опроса 48 144 пациентов и 146 поставщиков медицинских услуг в 12 странах, показали высокую степень удовлетворенности виртуальными встречами по всему спектру заболеваний. Телемедицина была признана удовлетворительной по различным критериям результатов, таким как решение проблем пациентов, общение с поставщиками медицинских услуг, полезность и надежность. Наиболее распространенными преимуществами были экономия времени за счет меньшего времени на поездки и ожидание, лучшая доступность, удобство и экономическая эффективность (Nanda, 2020).

Стратегия возвращения к работе после пандемии COVID-19. Согласно стратегии возвращения к работе после пандемии COVID-19 в Тайване МСП было предложено включить наем врачей либо медицинскую сестру для соблюдения гигиены труда во время COVID, что несет дополнительное экономическое бремя; использование системы нормирования масок на основе имен, каждый человек с Тайваньской национальной картой медицинского страхования (карта NHPI) или свидетельством резидента может купить ограниченное, но достаточно по более низкой цене число масок для лица; поддержание психического здоровья на рабочем месте (Yang, 1997).

Andersen и соавторы предложили несколько стратегий открытия МСП в Дании, где указали, что в случае ограничений следует принимать во внимание все аспекты для оценки соотношения затрат и выгод; повторное открытие может быть облегчено, если люди будут соблюдать физическое дистанцирование и гигиену, даже во время менее формальных ограничений изоляции (Andersen, 2020).

Adam & Alarifi (2021) выявили четыре аспекта, которые могут помочь менеджерам малого и среднего бизнеса смягчить последствия этого кризиса как: 1) менеджеры МСП должны продолжать развивать творческие методы в отношении всей деятельности предприятия, чтобы

адаптироваться к вызовам, вызванным пандемией; 2) менеджеры МСП должны быть в курсе необходимых бизнес-информационных решений, чтобы помочь им принимать рациональные решения для преодоления испытаний; 3) менеджеры МСП должны постоянно обновлять свои планы и стратегии для достижения гибкости, необходимой для реагирования на разветвление COVID-19; 4) поскольку положение МСП после пандемии будет в значительной степени отличаться от их статуса до пандемии, менеджеры МСП должны разработать стратегический бизнес-план для устранения негативных последствий кризиса для их предприятий после пандемии, чтобы обеспечить непрерывность и выживание.

Bartik и соавторы в проведенном опросе среди 5800 малых предприятий в Соединен-

ных Штатах Америки выявили, что 43% предприятий были временно закрыты (Bartik, 2020). Zimmermann et al. (2020) отметили, что государства должны открываться постепенно и не должны быть мотивированы политической повесткой дня.

Интервью с 27 малыми и средними предприятиями в Японии выявили четыре институциональных мер, пять категорий проблем реализации институциональных мер, а также три категории желаемой поддержки в будущем (таблица 2). Авторы пришли к выводу, что МСП необходимо предоставлять точную информацию для надлежащего распознавания рисков, и желательно, чтобы специалисты по гигиене труда на МСП оказывали поддержку работодателям, чтобы помочь им найти соответствующую информацию (Imai, 2021).

Таблица 2 – Институциональные меры и желаемая поддержка в связи с пандемией COVID-19 среди малых и средних предприятий

Институциональные меры	Проблемы реализации институциональных мер	Категории желаемой поддержки в будущем
Принятие немедленных решений, получение точной информации и предоставление ее всем сотрудникам, усиление мер инфекционного контроля, начало усилий для продолжения бизнеса	Сбор информации, меры противодействия неизвестному вирусу, плохая доступность теста полимеразной цепной реакции (ПЦР), достижение консенсуса, обеспечение непрерывности бизнеса и инфекционный контроль	Сбор информации, доступность к тесту ПЦР, компенсация и субсидия

Примечание – составлено авторами

Seyedin et al. (2020) предложили модель возобновления деятельности предприятий, чтобы уменьшить влияние пандемии COVID-19 на здоровье и экономику, а также правильно управлять влиянием вируса на различные аспекты, особенно на здоровье людей и экономику в Иране. Модель может использоваться в качестве руководства для повторного открытия предприятий в других странах, директивным органам которых рекомендуется пересмотреть все соответствующие критерии в соответствии с их местными потребностями, возможностями здравоохранения и сопротивляемостью в ответ на пандемию и их целями повторного открытия.

Всесторонний, систематический и подробный обзор литературы Ciampi et al. (2021) по прогнозированию дефолта МСП выявил пять хорошо поляризованных кластеров и обнаружил, что основная часть исследований, проведенных

на сегодняшний день по прогнозированию дефолтов для МСП, развивалась вокруг некоторых определенных исследовательских тем: взаимные причинно-следственные связи между моделированием предсказаний по умолчанию, банковская кредитная деятельность и отношения между фирмой и банком (анализируются в основном с точки зрения банка); оценка наилучшей возможной модели прогнозирования дефолтов МСП с использованием различных статистических методов и изучения потенциала предсказания большого количества количественных, а в последнее время также качественных переменных («основная» литература по моделированию предсказания дефолтов МСП); конкретное исследование потенциала прогнозирования переменных, связанных с инновациями; определение критических переменных для успеха МСП, которые представляют фундаментальные концеп-

туальные предпосылки предикторов дефолта МСП; эмпирическое подтверждение основополагающей теоретической модели прогнозирования отказов, предложенной Ардженти (1976); и разработка моделей прогнозирования дефолтов МСП, в основном на основе продольных данных. Эти результаты предполагают наличие множества возможностей для улучшения знаний о прогнозировании дефолта МСП, прокладывая путь для направления изменений рейтинговых факторов, вызванных кризисом COVID-19, в сторону более широкого использования качественных переменных/мягкой информации, связанных с интеллектуальными/человеческими факторами, капитала и инновационных навыков. Поскольку ожидается, что они будут чрезвычайно многообещающими для улучшения процесса принятия решений по управлению кредитным риском банками и другими финансовыми посредниками в новом экономическом сценарии, последствия этих возможностей представляются значимыми не только с академической точки зрения, но и с точки зрения практиков.

Mawani et al. (2021) сгруппировали по трем основным категориям социально-экономические вмешательства: защита рабочих мест, предприятий и сотрудников. Отсутствие учета экологических аспектов экономического восстановления является недальновидным и в конечном итоге усугубит социальное неравенство и бедность и подорвет экономическую стабильность в долгосрочной перспективе.

Таким образом, результаты исследования показали, что политическая реакция на COVID-19 была недостаточной для защиты малого и среднего бизнеса и их работников. В связи с этим, во время пандемии руководители предприятий разработали новые методы выживания, и инновационная практика малых и средних предприятий начала оказывать значительное и положительное влияние на эффективность бизнеса ($p < 0,01$). Эти результаты показывают, что новые методы управления (в области внешних знаний, структур и лидерства, восстановления или деятельности сотрудников), которые были внедрены на малых и средних предприятиях после вспышки COVID-19, могут привести к повышению производительности и увеличению шансов на выживание предприятия. Интенсивное общение менеджеров МСП с другими для получения деловой информации и помощи, в том числе использование социальных сетей для продвижения своей продукции, сокращение расходов за счет совместного использования рабочего места, уча-

стие работников в размышлениях о будущем бизнеса и активное участие в социальных сетях малого и среднего бизнеса могут положительно отразиться на финансовых показателях бизнеса. Результаты также показали, что внешняя поддержка, оказываемая МСП, играет важную роль в смягчении взаимосвязи между инновационной практикой и выживанием предприятий.

Результаты анкетирования менеджеров микропредприятий показали, что пандемия изменила руководство менеджеров микропредприятий, их внимание сместилось на поиск новых решений для своего бизнеса и сотрудников, и что их рабочая нагрузка увеличилась из-за принятия на себя новых обязанностей и задач. Отмечается изменение баланса между работой и личной жизнью. Также применение цифровых технологий в малом и среднем бизнесе во время пандемии явилось эффективной альтернативой, что требует от менеджеров организаций решения первостепенных вопросов касательно разработки политики сбора, обмена и анализа данных.

Непредсказуемая динамика COVID-19 и политика, связанная с его управлением, вызвали серьезные дебаты и дискуссии среди всех слоев общества (Gupta, 2020). При повторном открытии бизнеса и рабочих мест необходимо принять надлежащие стратегии для уменьшения распространения вируса в обществе, уменьшения передачи вируса среди сотрудников и поддержания здоровой деловой активности. Интервью с менеджерами микропредприятий в Швеции определили, что они готовы инвестировать в условия труда и здоровье сотрудников, однако препятствием является недостаточность компетенции, связанной с инструментами для улучшения процессов (Landstad, 2017; Vinberg et al., 2020; Elb, 2021). Период после пандемии определенно меняет сценарии предоставления услуг предприятиями малого и среднего бизнеса. Менеджерам предстоит разработка планов обеспечения непрерывности бизнеса, включая вопросы неопределенности и одновременно обращая внимание на увеличение доходов с использованием альтернативных/дополнительных каналов продаж.

COVID-19 – это динамичная, неопределенная и опасная проблема, которую необходимо решать с помощью обширного набора творческих и инновационных путей. Ключом к успеху является идея принятия неопределенности и использования направленного и возникающего творчества для достижения конечной цели разработки прорывных решений сложных проблем. Эти возможности не только улучшают коллектив-

ный ответ на нынешнюю пандемию, но также могут лучше подготовить к решению еще более серьезных проблем, надвигающихся на будущее (Cohen, 2021).

В текущем исследовании предлагаются пути для изучения сдерживающего эффекта внешней поддержки, оказываемой во время эпидемического кризиса COVID-19 для усиления связи между инновационной практикой и эффективностью и выживанием малых и средних предприятий, использования цифровых инструментов для обеспечения непрерывности бизнеса перед лицом серьезной неопределенности и глобальных потрясений общества, таких как COVID-19.

Дальнейшие исследования могут расширить ряд рекомендаций по развитию МСП во время и после периода пандемии. Также необходимо изучить влияние пандемии на МСП по отдельным отраслям. Основываясь на пробелах в исследованиях, выявленных в обзоре, будущие научные исследования должны быть направлены на разработку, внедрение, оценку и масштабирование эффективных научно-обоснованных социально-экономических вмешательств; ориентированных на равенство перераспределительных и преобразующих мер; мер, направленных на устранение коренных причин системного социального неравенства; совместных подходов, объединяющих экологическую устойчивость; и мероприятий на уровне города.

Заключение

Таким образом, исходя из анализа литературы и данных исследований, проводимых ранее, очевидно, что малые и средние предприятия (МСП) часто уязвимы к неблагоприятным воздействиям, вызванным чрезвычайными ситуациями, такими, как экономический кризис, дефолт, природные катаклизмы, пандемии. Это приводит к сбоям в работе, повреждению товаров и имущества, нарушению здоровья и безопасности сотрудников, финансовому напряжению и потере доходов и даже полной потере бизнеса. Последняя пандемия показывает, что не только финансово МСП несут потери, но и потери среди кадрового персонала. Зачастую идут потери ключевых сотрудников, что, в свою

очередь, усугубляет положение. Малые и средние предприятия системы здравоохранения, а именно частные медицинские организации, а также предприятия малого и среднего бизнеса, обеспечивающие эффективную работы системы здравоохранения, должны иметь стратегии решения проблем в условиях пандемии. Так, МСП столкнулись с нарушением цепочек поставок, кадровым дефицитом в связи с заболеванием сотрудников и объявлением локдаунов в большинстве стран мира и др.

Ожидается, что малые и средние предприятия будут принимать важные решения, пытаясь обеспечить непрерывность бизнеса и благополучие своих сотрудников в случае пандемии. Здесь должны быть предусмотрены не только вопросы получения прибыли и привлечения клиентов (пациентов), но и важной задачей стоит сохранение количественного и качественного кадрового состава, а именно снижение заболеваемости и летальности от коронавируса (Price-Haywood et al., 2020). Как показывает практика, около 70% организаций все-таки не готовы к вызовам современности. Наименее обеспеченные меры по обеспечению готовности были связаны с действиями по поддержке выживания, такими, как поддержание необходимых предметов первой необходимости. Общий уровень принятия мер по обеспечению готовности составляет менее 30%. Эта ситуация явно требует безотлагательного внимания со стороны всех заинтересованных сторон, участвующих в обеспечении устойчивости МСП, прежде чем возникнут необратимые риски.

Применение МСП социально-технической стратегии к подходам к цифровым технологиям (ЦТ) позволит решить проблемы, связанных с их организацией работы, сохраняя при этом свою деятельность.

Исследование проведено в рамках программы по грантовому финансированию по научным и научно-техническим проектам (МОН РК) со сроком реализации 12 месяцев по теме АР09562843 «Психологическое воздействие COVID-19 на людей, занятых в малом и среднем бизнесе системы здравоохранения в условиях городской и сельской местности».

Литература

- Alon Titan, Doepeke Matthias, Olmstead-Rumsey Jane, Tertilt Michèle. 2020. "The Impact of COVID-19 on Gender Equality." NBER Working Paper No. 26947. Cambridge, MA: National Bureau of Economic Research.
- Adam NA, Alarifi G. Innovation practices for survival of small and medium enterprises (SMEs) in the COVID-19 times: the role of external support. *J Innov Entrep.* 2021;10(1):15. doi:10.1186/s13731-021-00156-6
- Andersen TM, Schröder PJ, Svarer M. Designing Reopening Strategies in the Aftermath of COVID-19 Lockdowns: Some Principles with an Application to Denmark. Institute of Labor Economics (IZA), 2020
- Ahmad, N. N., Hanafi, W. N. W., Abdullah, W. M. T. W., Daud, S., & Toolib, S. N. (2020). The effectiveness of additional PRIHATIN SME economic stimulus package (PRIHATIN SME+) in Malaysia post-COVID-19 outbreak: A conceptual paper. *Global Business & Management Research*, 12(4), 2020, 754–763.
- Bhaskar S, Rastogi A, Chatter VK, Adisesh A, Thomas P, Alvarado N, et al. Key strategies for clinical management and improvement of healthcare services for cardiovascular disease and diabetes patients in the coronavirus (COVID-19) Settings: recommendations from the REPROGRAM consortium. *Front Cardiovasc Med.* (2020) 7:112. 10.3389/fcvm.2020.00112
- Bhaskar S, Bradley S, Chatter VK, Adisesh A, Nurtazina A, Kyrykbayeva S, et al. Telemedicine as the new outpatient clinic gone digital: position paper from the pandemic health system Resilience PROGRAM (REPROGRAM) international consortium (Part 2). *Front Public Health.* (2020) 8:410. 10.3389/fpubh.2020.00410
- Bagale GS, Vandadi VR, Singh D, et al. Small and medium-sized enterprises' contribution in digital technology [published online ahead of print, 2021 Aug 22]. *Ann Oper Res.* 2021;1-24. doi:10.1007/s10479-021-04235-5
- Bhaskar S, Bradley S, Israeli-Korn S, Menon B, Chatter VK, Thomas P, et al. Chronic neurology in COVID-19 era: clinical considerations and recommendations from the REPROGRAM consortium. *Front Neurol.* (2020) 11:664. 10.3389/fneur.2020.00664
- Bhaskar S, Sharma D, Walker AH, McDonald M, Huasen B, Haridas A, et al. Acute neurological care in the COVID-19 era: the pandemic health system Resilience PROGRAM (REPROGRAM) consortium pathway. *Front Neurol.* (2020) 11:579. 10.3389/fneur.2020.00579
- Bartik AW, Bertrand M, Cullen ZB, Glaeser EL, Luca M, Stanton CT. How are small businesses adjusting to covid-19? early evidence from a survey. *Natl Bureau Econ Res.* 2020; Report No:0898–2937.
- Bhaskar S, Sinha A, Banach M, Mittoo S, Weissert R, Kass JS, et al. Cytokine storm in COVID-19—immunopathological mechanisms, clinical considerations, and therapeutic approaches: the REPROGRAM consortium position paper. *Front Immunol.* (2020) 11:1648. 10.3389/fimmu.2020.01648
- Bhaskar S, Tan J, Bogers MLAM, et al. At the Epicenter of COVID-19—the Tragic Failure of the Global Supply Chain for Medical Supplies. *Front Public Health.* 2020; 8:562882. Published 2020 Nov 24. doi:10.3389/fpubh.2020.562882
- Bujacz A, Elb C, Toivanen S. Not all are equal: a latent profile analysis of well-being among the self-employed. *J Happiness Stud.* 2019;21:1661-1680.
- Caballero-Morales SO. Innovation as recovery strategy for SMEs in emerging economies during the COVID-19 pandemic. *Res Int Bus Finance.* 2021; 57:101396. doi:10.1016/j.ribaf.2021.101396
- Cao T. The Study of Factors on the Small and Medium Enterprises' Adoption of Mobile Payment: Implications for the COVID-19 Era. *Front Public Health.* 2021; 9:646592. Published 2021 Mar 16. doi:10.3389/fpubh.2021.646592
- Ciampi F, Giannozzi A, Marzi G, Altman EI. Rethinking SME default prediction: a systematic literature review and future perspectives [published online ahead of print, 2021 Jan 29]. *Scientometrics.* 2021;1-48. doi:10.1007/s11192-020-03856-0
- Cohen AK, Cromwell JR. How to Respond to the COVID-19 Pandemic with More Creativity and Innovation. *Popul Health Manag.* 2021 Apr;24(2):153-155. doi: 10.1089/pop.2020.0119. Epub 2020 Jun 19. PMID: 32559141.
- Coughlin Steven S., Moore Justin Xavier, George Varghese, Johnson J. Aaron, Hobbs Joseph. 2020. "COVID-19 among African Americans: From Preliminary Epidemiological Surveillance Data to Public Health Action." *American Journal of Public Health* 110(8):1157–59.
- Denis JL, Côté N, Fleury C, Currie G, Spyridonidis D. Global health and innovation: A panoramic view on health human resources in the COVID-19 pandemic context. *Int J Health Plann Manage.* 2021 May;36(S1):58-70. doi: 10.1002/hpm.3129. Epub 2021 Mar 1. PMID: 33647168; PMCID: PMC8014483.
- Eakin JM, Lamm F, Limborg HJ. International perspective on the promotion of health and safety in small workplaces. In: Frick K, Langaa Jensen P, Quinlan M, et al., editors. *Systematic occupational health and safety management.* Oxford: Elsevier Science Ltd; 2000. p. 227–247. A qualitative analysis of social scientists' opinions on socioeconomic and demographic implications of the lockdown during COVID-19 in India. *J Public Aff.* 2020 Oct 22:e2531. doi: 10.1002/pa.2531. Epub ahead of print. PMID: 33173443;
- Guo H, Yang Z, Huang R, Guo A. The digitalization and public crisis responses of small and medium enterprises: Implications from a COVID-19 survey. *Frontiers of Business Research in China.* 2020;14(1):1–25. doi: 10.1186/s11782-020-00087
- Gerald E, Obianuju A, Chukwunonso N. Strategic agility and performance of small and medium enterprises in the phase of Covid-19 pandemic. *International Journal of Financial, Accounting, and Management.* 2020;2(1):41–50. doi: 10.35912/ijfam.v2i1.163. PMCID: PMC7645948
- Hedlund M, Landstad BJ, Vinberg S. Tightrope walking: external impact factors on workplace health management in small-scale enterprises. *Society. Health Vulnerability.* 2020.
- Hasle P, Limborg HJ. A review of the literature on preventive occupational health and safety activities in small enterprises. *Ind Health.* 2006;44(1):6–12.
- Indriastuti, M., & Fuad, K. (2020). Impact of COVID-19 on digital transformation and sustainability in small and medium enterprises (smes): A conceptual framework [Paper presentation]. 2020 Conference on Complex, Intelligent, and Software Intensive Systems.

- Imai T, Moriguchi J, Abe H, Maeda K, Sukegawa M, Shibata E, Nishikido N. [Institutional measures and desired supports regarding COVID-19 pandemic among small and medium-sized enterprises: An interview study in Japan]. *Sangyo Eiseigaku Zasshi*. 2021 Jun 24. Japanese. doi: 10.1539/sangyoeisei.2021-004-E. Epub ahead of print. PMID: 34162772.
- Khan SU. Financing constraints and firm-level responses to the COVID-19 pandemic: International evidence. *Res Int Bus Finance*. 2022; 59: 101545. doi:10.1016/j.ribaf.2021.101545
- Kar AK. What affects usage satisfaction in Mobile Payments? Modelling User Generated Content to Develop the “Digital Service Usage Satisfaction Model.” *Inf Syst Front*. (2020) 1–21. 10.1007/s10796-020-10045-0 Vinberg S, Hansen E, Hedlund M, et al. Ambiguity among managers in small-scale enterprises: how to handle business and workplace health management. *Societies*. 2017
- Landivar Liana Christin, Ruppanner Leah, Scarborough William J., Collins Caitlyn. 2020. “Early Signs Indicate That COVID-19 Is Exacerbating Gender Inequality in the Labor Force.” *Socius* 6 Retrieved January, 29, 2021.https://journals.sagepub.com/doi/full/10.1177/2378023120947997.
- Landstad BJ, Hedlund M, Vinberg S. How managers of small-scale enterprises can create a health promoting corporate culture. *Int J Workplace Health Manag*. 2017;10(3):228–248.
- Aragão C, Dominguez G. Firm Size and Employment during the Pandemic. *Socius*. 2021; 7: 2378023121992601. Published 2021 Feb 12. doi:10.1177/2378023121992601
- Mawani FN, Gunn V, O’Campo P, Anagnostou M, Muntaner C, Wanigaratne S, Perri M, Ziegler C, An A. COVID-19 Economic Response and Recovery: A Rapid Scoping Review. *Int J Health Serv*. 2021 Apr;51(2):247-260. doi: 10.1177/00207314211002785. Epub 2021 Mar 18. PMID: 33733912.
- Morley, G., C. Grady, J. McCarthy and C.M. Ulrich. 2020a. COVID-19: Ethical Challenges for Nurses. *The Hastings Center Report* 50(3): 35–39. doi:10.1002/hast.1110.
- Nanda M, Sharma R. A Review of Patient Satisfaction and Experience with Telemedicine: A Virtual Solution During and Beyond COVID-19 Pandemic. *Telemed J E Health*. 2021 Mar 12. doi: 10.1089/tmj.2020.0570. Epub ahead of print. PMID: 33719577.
- Ogunsanya AA. Squaring small and medium businesses and branding post Covid-19 in Nigeria: Tripartite imperatives for performance. *J Public Aff*. 2020; e2586. doi:10.1002/pa.2586.
- Omar, A. R. C., Ishak, S., & Jusoh, M. A. (2020). The impact of Covid-19 movement control order on SMEs' businesses and survival strategies. *Geografia-Malaysian Journal of Society and Space*, 16(2), 90–103.2
- Oyewale, A., Adebayo, O., & Kehinde, O. (2020). Estimating the impact of COVID-19 on small and medium scale enterprise: Evidence from Nigeria, pp. 1–19.
- Ozili, P. (2020). COVID-19 in Africa: Socio-economic impact, policy response and opportunities. *International Journal of Sociology and Social Policy*. 10.1108/IJSSP-05-2020-0171.
- Price-Haywood Ebomi G., Burton Jeffrey, Fort Daniel, Seoane Leonardo. 2020. “Hospitalization and Mortality among Black Patients and White Patients with COVID-19.” *New England Journal of Medicine* 382(26):2534–43.
- Pandey N, Pal A. Impact of digital surge during Covid-19 pandemic: a viewpoint on research and practice. *Int J Inform Manag*. (2020) 55:102171. 10.1016/j.ijinfomgt.2020.102171
- Papadopoulos T, Baltas KN, Balta ME. The use of digital technologies by small and medium enterprises during COVID-19: Implications for theory and practice. *Int J Inf Manage*. 2020; 55: 102192. doi:10.1016/j.ijinfomgt.2020.102192 https://www.ncbi.nlm.nih.gov/pmc/articles/PMC7327446/
- Rodney, P., C. Varcoe, J.L. Storch, G. McPherson, K. Mahoney, H. Brown et al. 2009. Navigating towards a Moral Horizon: A Multisite Qualitative Study of Ethical Practice in Nursing. *Canadian Journal of Nursing Research* 41(1): 292–319.
- Seyedin H, Zanganeh AM, Mojtabaei M, Bagherzadeh R, Faghihi H. A model of reopening businesses to decrease the heath and economic impacts of the COVID-19 pandemic: Lessons from Iran. *Med J Islam Repub Iran*. 2020; 34: 97. Published 2020 Aug 12. doi:10.34171/mjiri.34.97
- Snowdon AW, Saunders M. COVID-19, Workforce Autonomy and the Health Supply Chain. *Healthc Q*. 2021 Jul;24(2):15-26. doi: 10.12927/hcq.2021.26551. PMID: 34297659.
- Tomaskovic-Devey Donald, Lin Ken-Hou. 2011. “Income Dynamics, Economic Rents, and the Financialization of the U.S. Economy.” *American Sociological Review* 76(4):538–59.
- Song H, Yang Y, Tao Z. How different types of financial service providers support small-and medium-enterprises under the impact of COVID-19 pandemic: From the perspective of expectancy theory. *Frontiers of Business Research in China*. 2020;14(1):1–27.
- Sobaih AEE, Elshaer I, Hasanein AM, Abdelaziz AS. Responses to COVID-19: The role of performance in the relationship between small hospitality enterprises’ resilience and sustainable tourism development. *International Journal of Hospitality Management*. 2021; 94: 102824. doi: 10.1016/j.ijhm.2020.102824.
- SWEA. Systematiskt arbetsmiljöarbete – syfte och inriktning, hinder och möjligheter i verksamhetsstyrningen. Del II: hur SAM genomförs i branscher (Rapport 2013:12). Stockholm, Sweden: Swedish Work Environment Authority; 2013b.
- Vinberg S, Hansen E, Hedlund M, et al. Ambiguity among managers in small-scale enterprises: how to handle business and workplace health management. *Societies*. 2017a;7(4):31.
- Yang CC, Chuang HY. The Strategy for Return to Work After the COVID-19 Pandemic on Small and Medium-Sized Enterprises. *J Occup Environ Med*. 2020 Aug;62(8):e471-e472. doi: 10.1097/JOM.0000000000001926. PMID: 32459712.
- Wrigley-Field Elizabeth. 2020. “US Racial Inequality May Be as Deadly as COVID-19.” *Proceedings of the National Academy of Sciences* 117(36):21854–56.
- Zimmermann M, Benefield AE, Althouse BM. They stumble that run fast: the economic and COVID-19 transmission impacts of reopening industries in the US. *medRxiv*, 2020.

Д.А. Айбосынова

Казахский университет технологии и бизнеса, Казахстан, г. Нур-Султан
e-mail: dina-astana@mail.ru

ЗАРУБЕЖНЫЙ ОПЫТ УПРАВЛЕНИЯ ИННОВАЦИОННОЙ ДЕЯТЕЛЬНОСТЬЮ МАЛЫХ И СРЕДНИХ ПРЕДПРИЯТИЙ

В статье рассматривается зарубежный опыт управления инновационной деятельностью малых и средних предприятий (МСП). Проведенный анализ показывает, что при наличии определенных недостатков малый и средний бизнес (МСБ) в зарубежной практике рассматриваются как основной источник инновационного развития экономики в силу перевеса преимуществ этого бизнеса. Изучение опыта стран с инновационной экономикой предполагает выявление важных процессов обновления казахстанской экономики и ее уверенного вхождения в мировое сообщество.

Государственный уровень представляет собой национальную систему управления инновациями, состоящую из множества элементов, таких как: нормативно-правовой, финансово-экономический, организационный, социальный и др. Задача государства в реализации управления инновационной деятельностью МСП заключается в соблюдении гибкого баланса между государственным регулированием и свободной предпринимательской инициативой. Другими словами, – в обеспечении эффективных, рыночных и конкурентных условий для развития рынка инноваций, при этом осуществляя необходимые функции государственного регулирования. Это должен быть динамичный процесс, чутко реагирующий на изменения рынка. Это проявляется в бюджетном, грантовом, проектном, программно-целевом финансировании, государственном стимулировании инновационных технологий в рамках государственного заказа на инновационную продукцию и предоставлении налоговых льгот для МСП, деятельность которых направлена на научно-исследовательскую и опытно-конструкторскую работу (НИОКР) и инновации.

На предпринимательском уровне существующие традиционные административные методы управления деятельностью МСП не будут достаточными, так как определяющими ресурсами будут здесь интеллектуальные, а также знания. Использование интеллектуальных способностей человека в создании новаций с целью усиления конкурентоспособности МСП является основной функцией инновационной деятельности. Для управления таким ресурсом необходимо, прежде всего, создать для него инновационную среду, в которой осуществляют свою деятельность субъекты инновационного МСБ.

Ключевые слова: зарубежный опыт, управление инновационной деятельностью, малые и средние предприятия, государственная поддержка, инновационные предприятия.

D.A. Aibossynova

Kazakh University of Technology and Business, Kazakhstan, Nur-Sultan
e-mail: dina-astana@mail.ru

Foreign experience of small and medium-sized enterprises in managing innovation activities

The article considers the international experience of managing the innovation activities to small and medium-sized enterprises (later - SMEs). The analysis shows that despite the presence of certain disadvantages, in foreign practice the SMEs are considered as the main source of innovative development of the economy, due to the preponderance of the advantages of these businesses. Studying the experience of innovation activities of countries involves identifying the main processes of updating the economy of Kazakhstan and guaranteeing its confident entry into the world community.

The state level is a national innovation management system, consisting of many elements, such as: regulatory, financial, economic, organizational, social, etc. The task of the state in implementing the management of innovative activity of SMEs is to maintain a flexible balance between state regulation and free enterprise initiative. In other words, in providing effective, market and competitive conditions for the development of the innovation market, while carrying out the necessary functions of state regulation. It must be a dynamic process that is responsive to market changes. This is manifested in budget, grant, project, program and targeted financing, state stimulation of innovative technologies within the framework of the state order for innovative products and the provision of tax benefits for SMEs whose activities are aimed at research and development (R&D) and innovation.

At the entrepreneurial level, the existing traditional administrative methods for managing the activities of SMEs will not be sufficient, since intellectual and knowledge will be the determining resources here. The use of human intellectual abilities in the creation of innovations in order to enhance the competitiveness of SMEs is the main function of innovation. To manage such a resource, it is necessary, first of all, to create an innovative environment for it in which subjects of innovative small and medium-sized businesses operate.

Key words: international experience, innovation activities management, small and medium-sized enterprises, governmental support, innovative enterprises.

Д.А. Айбосынова

Қазақ технология және бизнес университеті, Қазақстан, Нұр-Сұлтан қ.
e-mail: dina-astana@mail.ru

Шағын және орта кәсіпорындардың инновациялық қызметін басқарудағы шетелдік тәжірибе

Бұл мақалада шағын және орта кәсіпорындардың инновациялық қызметін басқарудағы шетелдік тәжірибесі қарастырылған. Таңдау барысында көрсетілгендей, белгілі бір кемшіліктерге қарамастан, шетелдік тәжірибеде, шағын және орта кәсіпорындар қызметі экономиканың инновациялық дамудың көзі ретінде қарастырылады. Инновациялық экономикасы бар елдердің тәжірибесін зерделеу Қазақстан экономикасын жаңартудың маңызды процестерін анықтауға және оның әлемдік қоғамдастыққа нық басуын көздейді.

Мемлекеттік деңгей мұнадай көптеген элементтерден тұратын инновацияларды басқарудың үлттық жүйесін білдіреді: нормативтік-күқықтық, қаржы-экономикалық, үйымдастыру, әлеуметтік және т. б. ШОК-ның инновациялық қызметін басқаруды іске асыруда мемлекеттің міндеті мемлекеттік реттеу мен еркін кәсіпкерлік бастаманың арасындағы икемді тенгерімді сақтау болып табылады. Басқаша айтқанда, инновациялар нарығын дамыту үшін тиімді, нарықтық және бәсекелі жағдайларды қамтамасыз етуде, яғни бұл ретте мемлекеттік реттеудің қажетті функциялары жүзеге асырылады. Бұл нарықтың өзгеруіне сезімтал динамикалық процесс болуы тиіс. Бұл бюджеттік, гранттық, жобалық, бағдарламалық-ниссаналы қаржыландыруды, инновациялық өнімге мемлекеттік тапсырыс шенберінде инновациялық технологияларды мемлекеттік ынталандыруды және қызметі ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-конструкторлық жұмысқа (F3ТКЖ) және инновацияларға бағытталған ШОК-лары үшін салық женілдіктерін беруде көрінеді.

Кәсіпкерлік деңгейде ШОК-ның қызметін басқарудың колданыстағы дәстүрлі әкімшілік әдістері жеткілікті болмайды, өйткені мұнда зияткерлік, сондай-ақ білім анықтайтын ресурстар болады. ШОК-ның бәсекеге қабілеттілігін қүшешту мақсатында инновациялар жасауда адамның зияткерлік қабілеттерін пайдалану инновациялық қызметтің негізгі функциясы болып табылады. Мұндай ресурсты басқару үшін, ен алдымен, инновациялық шағын және орта бизнес субъектілері өз қызметін жүзеге асыратын инновациялық орта құру қажет.

Түйін сөздер: шетелдік тәжірибе, инновациялық қызметті басқару, шағын және орта кәсіпорындар, мемлекеттік қолдау, инновациялық кәсіпорындар.

Введение

В Послании Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана: Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства отмечается, что «нашей главной целью является создание общества благодеятельности на основе сильного государства, развитой экономики и возможностей всеобщего труда и вхождение Казахстана в тридцатку самых развитых стран мира» (2012). Также в Послании Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Казахстан в новой реальности: время действий» говорится, что «страна противостоит пандемии, угрожающей всему глобальному

сообществу и в нынешних сложных условиях наша главная задача – сохранить социально-экономическую стабильность, занятость и доходы населения» (2020). В этой связи формирование эффективных механизмов инновационной деятельности МСБ является актуальным.

В данной статье рассмотрены основные вопросы, влияющие на решение национальных правительств при формировании инновационной экономики. Автором систематизированы современные аспекты развития инновационного предпринимательства и показано динамичное развитие предприятий МСБ, которое становится решением социально-экономических задач национальной экономики. Проанализированы вопросы содействия государства по переводу ма-

лых и средних предприятий (далее – МСП) на стадию инновационного предпринимательства и, соответственно, формирование инновационной среды. Концептуально изучены современные подходы управления бизнес-процессами МСП. По итогам авторского исследования сделаны выводы по совершенствованию управления инновационной деятельностью МСП в Казахстане.

Обзор литературы

По итогам анализа научно-теоретической базы по вопросам инновационной деятельности МСП можно сгруппировать рассмотренные исследования следующим образом. Во-первых, выделяются работы эмпирического характера по данной проблематике (Бухтияров Т.И., Ганичев Е.В., Герасименков С.В., Колмаков Е.М., Крутчанков К.А и др.). Во-вторых, ряд ученых, основываясь на традиционном экономическом анализе, ключевым фактором считают развитие инфраструктуры необходимым для осуществления МСП инновационной деятельности (Гайнуллина Г.А., Комиссаров А.Г., Кошелева Т.Н., Лазаренко Л.Е., Макашева Н.П. и др.). В-третьих, обращают на себя внимание работы, демонстрирующие институциональную методологию применительно к изучению инновационной деятельности МСП (Александрин Ю.Н., Бондаренко С.В., Вольчик В.В., Кежун Л.А., Урбано Д. и др.). Так, по замечанию В.В. Вольчика, эффект от государственной финансовой поддержки чаще всего оказывается кратковременным и носит локальный характер, если не подкреплен созданием или реформированием соответствующих институтов. Примером служат различные формы налоговой поддержки как один из институциональных методов, стимулирующих предпринимателей к внедрению инноваций. К вопросу развития инноваций в сфере МСП сложились разнообразные подходы, выработанные с учетом результатов теоретических и эмпирических исследований за последние 30 лет.

Формированию инновационной экономики способствует развитие информационно-коммуникационных технологий, создающих основу инфраструктуры государства; проведение последовательной и гибкой инновационной политики, а также организация многостороннего технологического сотрудничества с зарубежными странами в области научноемких технологий и высокотехнологичных производств.

Методология

В основе исследования лежит анализ развития инновационных МСП в развитых странах, который позволит выявить причины низкого вклада казахстанского сектора МСП в развитие инноваций. Были использованы методы сравнительного анализа, причинно-следственный анализ.

В развитых странах инновационная деятельность успешно реализуется в деятельности МСП и получила достаточное научно-теоретическое и методологическое обоснование. Страны, недавно вступившие на инновационный путь развития, активно используют этот опыт в своей экономической политике, в том числе, такие ее направления, как: изучение и привлечение достижений современной науки и техники; коммерциализация инновационных технологий; определение приоритетов развития национальной науки; разработка инновационных технологий, модернизация отраслей экономики и др.

Обращение к зарубежному опыту показывает, что в рамках инновационной модели экономики основное внимание со стороны государства уделяется развитию главных субъектов хозяйствования – предприятий МСП.

Результаты и обсуждение

Издание Bloomberg составило индекс инноваций 2021 года. «По итогам исследования, Южная Корея заняла первое место среди самых технологичных стран. Далее идут Сингапур, Швейцария, Германия, Швеция, Дания, Израиль, Финляндия, Нидерланды, Австрия, США, Япония и др.» (2021).

В экономике развитых стран функционирует множество различающихся по отраслям, видам экономической и предпринимательской деятельности, степени инновационности, предприятий МСП. Поддержка МСП дает свои социально-экономические результаты: в МСП производят основную массу промышленной продукции и оказывают большую часть услуг.

В современных условиях можно выделить несколько моделей того, как инновационная деятельность МСП поддерживается в ресурсном отношении, и в первую очередь – с точки зрения финансирования (таблица 1).

Ангlosаксонская модель, с одной стороны, характеризуется развитостью финансового рынка и высокой защищенностью прав интел-

лектуальной собственности, а с другой – сравнительно низкой степенью государственного регулирования деятельности ИМСП. Как правило, такие страны отличаются значительными объемами финансирования инноваций, в том числе в МСБ. Так, например, в США на эти цели ежегодно предусмотрено выделение 2 млрд долларов. Там впервые в мире сформировалась собственная модель трансфера технологий – либо из университетов в промышленность при поддержке венчурных компаний, либо на основе создания отделов по НИОКР непосредственно на предприятиях. Американская законодательная база регулирования поддержки инноваций включает периодически претерпевающий изменения и дополнения Закон «О развитии инновационной деятельности в малом бизнесе» (The Small Business Innovation

Development Act of 1982), на основе которого была открыта Администрация по делам малого бизнеса. Данной структурой успешно координируются «Программа Инновационных исследований в малом бизнесе» (The Small Business Innovation Research – SBIR) и другие программы поддержки инноваций в МСБ. Еще одна любопытная американская инициатива, которая может быть полезна и для Казахстана, – база данных инвестиционно-активных МСП, фондов и прочих источников привлечения частного капитала. Более того, даже информация о частных венчурных инвесторах США (так называемых «бизнес-ангелах») доступна широкой общественности. Например, статистика об их деловой активности публикуется на ежеквартальной основе в специализированном издании «Venture Monitor».

Таблица 1 – Современные модели финансовой поддержки инновационной деятельности субъектов малого и среднего предпринимательства

Модель	Страны-представители	Источники финансирования инновационной деятельности МСП
Ангlosаксонская	США, Великобритания, Австралия	Государство, венчурные фонды, частные инвесторы, бизнес-ангелы, технопарки
Европейская (континентальная)	Германия, Франция, Италия, Испания	Государство, банки, различные формы государственно-частного партнерства
Скандинавская	Финляндия, Швеция, Дания, Норвегия	Технологическая и производственная кооперация, создание кластеров вокруг крупных предприятий
Азиатская	Япония, Южная Корея, Сингапур, Китай	Крупные многоотраслевые корпорации, связанные с банковским сектором, частные специализированные научно-технологические агентства и инкубаторы, бизнес-ангелы
Индостанская	Индия, Шри-Ланка	Государство, государственные и частные институты тренинга и переобучения, международные корпорации, коммерческие банки, кластеры вокруг промышленных предприятий, бизнес-инкубаторы, научно-технологические и бизнес-парки

Примечание – составлено автором

Одним из важных направлений инновационного развития в развитых странах является действие государства переводу МСП на рельсы инновационного предпринимательства и формирование инновационной среды. Так, в США привлекают талантливых людей к реализации инновационных проектов, вовлекают малый бизнес в работу крупных инновационных компаний, функционирующих для удовлетворения государственных потребностей в исследованиях и разработках. В США внедрены специальные отраслевые программы, направленные на поддержку инновационных МСП: «Оборонные кре-

диты и техническая помощь»; «Кредитование энергосбережения» и др.

Функция МСБ, осуществляющего инновационную деятельность, заключается в ускоренном заполнении рынков товарами и внедрении научно-технических достижений. Как отмечает Национальный научный фонд США, инновационная результативность фирм с численностью до 100 человек в 4 раза больше, чем у крупных компаний (с численностью работающих свыше 1000 человек). При этом сроки разработки инноваций в мелких структурах в 2 раза меньше, чем в крупных (2 и 4 года, соответственно).

В Европе практикуется иная, более гибкая – так называемая «континентальная» – модель. Принципы построения данной модели можно охарактеризовать как сотрудничество государства с МСП. Ее основу составляют различные формы ГЧП. Широкое распространение в Европе получили кредитование государством МСП и предоставление госгарантий по банковским кредитам. Приоритетными получателями таких льгот выступают консорциумы и партнерства с участием вузов и НИИ.

В стимулировании инновационной деятельности МСП европейских стран можно назвать успешным Германию, Великобританию, Францию и Финляндию. К примеру, в Германии был внедрен ряд государственных программ по развитию инноваций на МСП. Например, программа «Стимулирование сбережений для открытия собственного бизнеса» ориентирована на создание условий для открытия своего дела или «старт-ап» проектов.

В Великобритании для МСП практикуются упрощение системы государственного регулирования, налоговые льготы для инноваторов, частных инвесторов и компаний, занимающихся НИОКР. К поддержке МСП можно отнести учреждение Национального Агентства по обслуживанию малого бизнеса, Фонда высшего профессионального образования, Фонда развития для финансирования МСП, Банка для кредитования МСП и создание Схемы по финансовым гарантиям, которая позволяет МСП получать долгосрочное финансирование.

Особо отметим широкий спектр консультационных услуг, круглосуточно оказываемых британским предпринимателям по вопросам составления бизнес-планов, регистрации, налогообложения страхования, привлечения инвестиций и иных форм финансовой поддержки, получение финансирования и проч. Примечательно, что британские МСП даже имеют возможности получить материальную помощь на судебные издережки при рассмотрении дел, связанных с налоговой инспекцией.

Каждая страна по-своему определяет понятие «малое предприятие» – количественные показатели в них варьируются. Так, во Франции малое предприятие – предприятие с численностью не более 50 человек (в основном это семейный бизнес и ИП). Примечательно, что в структуре создаваемых рабочих мест в этой стране половина приходится на такие компании. Вопросы стимулирования создания и развития новых МСП, а также предотвращения банкротств путем скруп-

ки предприятий при возникновении угрозы их разорения находятся в ведении Национального агентства по созданию предприятий (АНСЕ).

Господдержка МСП в этой стране включает налоговые «каникулы» для молодых малых компаний, различные льготы по налогообложению, выдача государством кредитов и инвестиций из специального фонда, в депрессивных зонах – существенные скидки и отмена некоторых обязательных платежей в государственные социальные фонды. Особо отметим разнообразные государственные программы по информационно-техническому содействию и консультированию МСП, ранее действовавших только на внутреннем рынке, но планирующих экспортить продукцию за рубеж.

Азиатская модель базирует не столько на создании новшеств, сколько на их заимствовании из-за рубежа и последующей доработке. Характерной чертой данной модели является ориентация на экспортный рынок с активным использованием на раннем этапе иностранного капитала и технологий. Это относится к таким странам, как Япония, Сингапур, Южная Корея, Китай, экономики которых отличаются интенсивным инновационным развитием. НИОКР в МСП финансируются здесь через крупные многоотраслевые корпорации. Государство при этом имеет сильную финансовую систему, которая обеспечивает долгосрочными финансовыми ресурсами МСП через банковский сектор. Азиатская модель позволяет обеспечивать быстрое внедрение инноваций в производство. И мы видим, как эти государства за короткий срок совершили технологический и промышленный прорыв. И немаловажную роль здесь играет практика заимствования и усовершенствования ими зарубежных научно-технических достижений, что позволило им обеспечить превосходство в сфере производства потребительских товаров массового спроса.

В зарубежных странах развиваются объекты инновационной инфраструктуры, создаваемых государством для интенсификации инновационного развития, среди которых технопарки, инновационные центры, венчурные фонды, инновационные кластеры, бизнес-инкубаторы, технополисы и др.

В странах Европы все активней начинает использоваться такой механизм стимулирования инновационной деятельности МСП, как представление экономических преференций при заключении контрактов на выполнение инновационных проектов или оказание услуг научно-

технического характера. К примеру, в большинстве стран ОЭСР государственные институты, в функции которых входит финансирование разработок, выделяют определённую сумму для контрактов с малыми предприятиями.

В целом анализ зарубежного опыта государственной поддержки МСП позволяет разделить все механизмы поддержки на две крупные группы. Первая группа – прямое или косвенное финансирование инновационной деятельности предприятий МСП, которое может выражаться в: предоставлении грантов на проведение научно-исследовательских работ; софинансировании государством контрактных работ научных и образовательных учреждений для МСП; возмещении части расходов на осуществление НИОКР; льготном налогообложении предприятий МСП; предоставлении кредитов на льготных условиях; предоставлении амортизационных льгот; государственном заказе для МСП на инновационную продукцию; венчурном финансировании с применением государственного капитала. Второе – предоставление нефинансовых преимуществ инновационным предприятиям МСП, что может проявляться в: разработке программ развития МСП; предоставлении объектов инновационной инфраструктуры в пользование МСП; информационно-консультационной поддержке МСП и др.

В целом можно отметить, что характерным признаком в странах, где преобладает модель инновационной экономики, является рост числа инновационных фирм. Эти предприятия постоянно производят нововведения, формируют новую экономику, поглощая и претворяя в жизнь все новые и новые знания.

Особо следует упомянуть Японию, которая с начала XXI века оказалась в тройке лидеров Индекса Bloomberg наряду с США и Китаем по части инновационной продукции и технологий Hi-Tech. Интересно, что успешный японский опыт связан с созданием специальных технополисов – городов, построенных специально для развития инноваций, обладающих особым статусом и характеризующихся специфической инфраструктурой, способствующей развитию Hi-Tech-бизнеса. Как правило, в каждом из них размещаются технопарк, вуз, НИИ и инновационные МСП. Примечательно, что от заимствования технологий, Япония переходит к генерированию собственных, что отражено в таком документе, как План национальной стратегии научно-технического развития страны. Инновационная инфраструктура в этой стране традиционно складывается вокруг ядра, которым выступают

технополисы. Там создаются возможности получения субсидий, выгодных займов и венчурных инвестиций, а также льгот на аренду помещений и оборудования для инновационных МСП. При этом предприятия МСП в технополисе размещаются концентрированно и группируются по специализации, активно взаимодействуют с вузами и НИИ, которые, в свою очередь, ориентируются на потребности промышленности. Такой подход напоминает Кремниевую долину в США. Другое сходство с западными странами проявляется в наличии специализированного координирующего государственного органа. Поддержка технологических новаций осуществляется при содействии национальной программы «Инновационные исследования в малом бизнесе» (SBIR), предусматривающей гранты, льготные займы, кредитные гарантии и аутсорсинговые услуги, предназначенные для помощи стартапам и молодым компаниям на различных этапах их инновационной деятельности, от создания технологических и иных новшеств вплоть до их коммерциализации. Для интенсификации сбора, обмена и распространения научно-технической информации была создана информационно-консультационная сеть, объединяющая свыше тысячи МСП, почти две сотни университетов и множество других исследовательских центров. В Японии хорошо развита система венчурного инвестирования как способ поддержки и развития инновационного бизнеса. В рамках «Национального стартового форума венчурного бизнеса» (Start-up Venture National Forum) опытные предприниматели-практики проводят семинары и лекции по всей стране, в крупных городах страны организуются выставки, предназначенные для установления и укрепления контактов между производителями и потребителями инноваций.

В Сингапуре наиболее развиты программы государственно-частной поддержки МСП, называемые SPRING, в том числе в сфере инновационной деятельности для стартап-проектов, а также программы по привлечению иностранных инвесторов для развития МСП с участием иностранного капитала. Ключевым фактором успеха государственной поддержки инноваций в Сингапуре является системность мер, проводимых государством. Акцент при этом делается не на организационные структуры и государственные институты, а на потребности, возникающие у молодых ученых и исследователей на разных ступенях инновационного процесса и научной карьеры. В результате меры государственной

поддержки представляют не привычную иерархическую систему, которую можно жестко классифицировать (в зависимости от органа государственной власти, осуществляющего эту поддержку). В этой стране трудно провести границу ответственности между государственными органами, так как одна программа перетекает в другую, чтобы охватить все стадии развития инновационной деятельности МСП.

Также интересен опыт такой уникальной страны, как Израиль, в управлении инновационной деятельностью малых предприятий, составляющих основу израильского бизнеса. Израиль активно продвигается по пути технологического развития. Этой стране присуще выделение вопросов МСБ на государственный уровень. Для большинства МСП выделяются бесплатные инструменты и льготы на обслуживания сайтов и оказывается консультационная поддержка. Такая акция стала действенной мерой по цифровизации израильского бизнеса. Вопросами МСБ на государственном уровне занимается специальный государственный орган – Управление по делам малого и среднего бизнеса (Israel Small and Medium Enterprises Authority, ISMEA). Израиль вошел в список стран с инновационной экономикой.

Много различных статей подробно написано об опыте каждой развитой страны по поддержке МСБ со стороны государства. В этой связи больше внимания уделяется в данной статье другим аспектам взаимодействия инновационных малых и средних предприятий (ИМСП).

Итак, стимулирование инновационного развития предприятий МСБ имеет несколько явных преимуществ, являющихся предпосылками его реализации: МСП, ввиду большего уровня конкуренции, значительно более активны в реализации инновационных проектов; ввиду потребности в относительно небольшом количестве времени на развитие новых идей МСП обладают большей инновационной мобильностью, тем самым повышая эффективность своей деятельности на постоянной основе; предприятия МСБ интенсивней сбывают новые продукты, что обуславливает более высокую долю товарооборота инновационной продукции в отличие от крупного бизнеса; для предприятий МСБ характерны ограниченные рыночные риски ввиду того, что их деятельность направлена на конкретную сферу; предприятия МСБ в большей мере связаны с конечными потребителями и чувствуют их проблемы, что позволяет сделать процесс разработки инноваций более продуктивным; для пред-

приятий МСБ характерны относительно низкие управленческие затраты, что высвобождает средства для инвестирования в инновационные проекты; МСБ значительно быстрее реализовывает новые идеи, поскольку для таких предприятий не характерно наличие инерционности принятия решений; для реализации инновационных проектов на МСП характерно полное включение управленцев и нередко собственников бизнеса в процесс планирования и разработки инновационных продуктов, что является хорошей предпосылкой эффективной реализации инноваций; МСП обычно используют собственные исследования и разработки; МСП ввиду узкой специализации обладают высокими компетенциями, занимая ведущие позиции на международных рынках.

Определено, что МСБ в зарубежной практике рассматривается как один из источников инновационного развития страны в силу перевеса преимуществ этого бизнеса по сравнению с крупным.

Применительно к управлению инновационной деятельностью МСП разграничиваются государственный и предпринимательские уровни. Первый из них выражается в национальной системе управления инновациями, включая законодательное обеспечение, сферу экономики и финансов, организационные, социальные и другие процессы. В науке и практике существуют различные взгляды на допустимую степень участия государства в экономике, однако большинство ученых сходятся в том, чтобы между государственным регулированием и частной предпринимательской активностью соблюдался оптимальный баланс. При этом возможно как непосредственное, так и опосредованное государственное управление Национальной инновационной системой (рисунок 1).

Для развития инновационных компаний необходимо создать условия. Ниже схематично показаны факторы, влияющие на предпринимательство инновационного типа, в особенности в МСП (рисунок 2).

Как известно, предпринимательская деятельность успешна в том случае, если опирается на некоторое нововведение, которое приводит к появлению инновационной продукции или услуг. Целенаправленный поиск новых идей и возможностей признан одним из действенных бизнес-инструментов и связан с особым типом мышления, который Питер Друкер называет инновационным. Эти критерии должны отличать предпринимателя-инноватора наряду с го-

твностью рисковать и принимать на себя разноплановую ответственность в связи с новыми проектами или совершенствованием чего-либо существующего. Соответственно, под инновационным предпринимательством можно пони-

мать процесс в экономике, связанный с внедрением инноваций в практику, результатом чего становятся продукты (услуги, технологии, подходы) с более высокими характеристиками по сравнению с существовавшими до их появления.

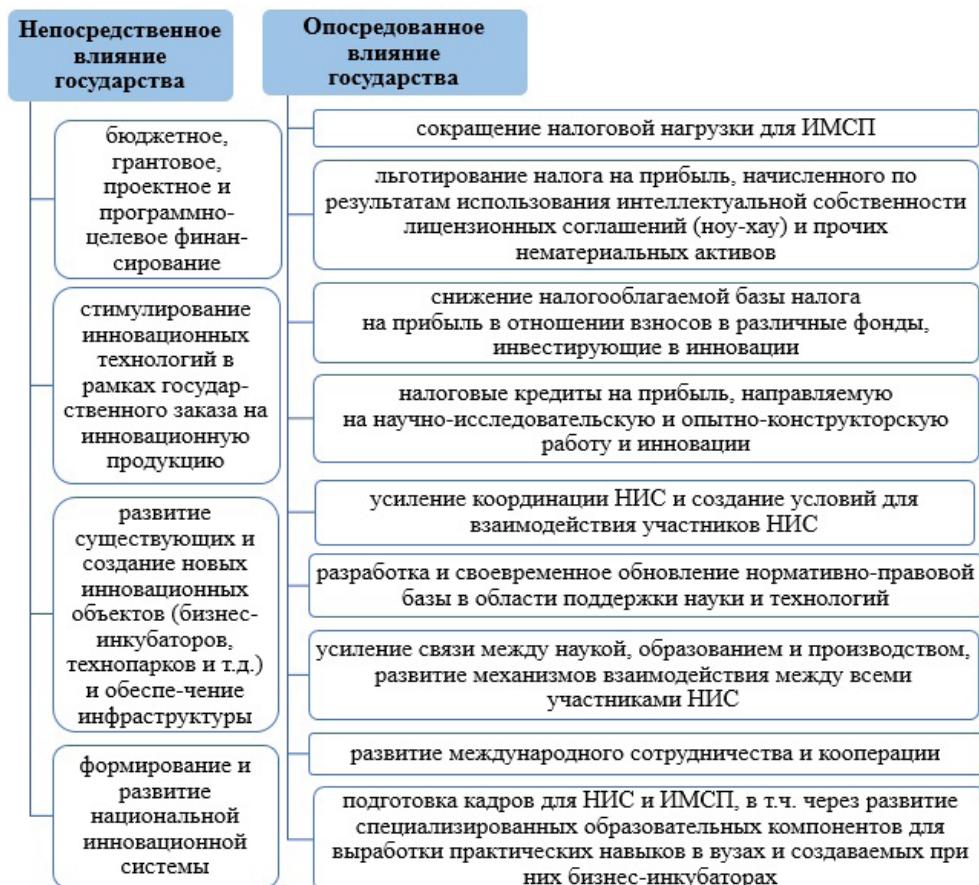


Рисунок 1 – Инструменты государственного управления инновационной деятельностью ИМСП
Примечание – составлено автором

Исходя из специфики инновационной деятельности на всех этапах от идеи до ее воплощения и коммерциализации, одним из важных ее аспектов стал организационный, связанный с обновлением методов управления МСП. Это привело к созданию инновационного менеджмента как особого научного направления и как вида управлеченческой деятельности. В частности, управление инновациями на МСП должно быть направлено на достижение роста экономических показателей предприятий и усиление его конкурентоспособности через системное использование его инновационного потенциала с рациональным подходом ко всем видам ресурсов – от материальных, информационных, логистиче-

ских вплоть до трудовых. Особенности данного вида управления показаны ниже (рисунок 3).

В вопросе управления инновационной деятельностью на самих МСП можно выделить две подсистемы по субъектно-объектному критерию: управляющую, строящуюся вокруг субъекта управления (менеджера) и управляемую, в центре которой находится объект управления (инновации сами по себе и отношения между субъектами инновационной деятельности). Применяемый в данном случае системный подход позволяет рассматривать инновационный менеджмент как комплекс взаимозависимых элементов, которые воздействуют друг на друга (рисунок 4).

Экономические факторы

- Наличие резерва финансовых, материально-технических средств, прогрессивных технологий, необходимой хозяйственной и научно-технической инфраструктуры, государственных программ финансирования инновационной деятельности; материальное поощрение за инновационную деятельность

Политические факторы

- Законодательные меры, поощряющие инновационную деятельность, государственная поддержка инновационной деятельности

Организационно-управленческие факторы

- Гибкость организационных структур, демократичный стиль управления, преобладание горизонтальных потоков информации; самопланирование, допущение корректировок; децентрализация, автономия, формирование целевых, проблемных групп, реинжиниринг

Социально-психологические и культурные факторы

- Моральное поощрение, общественное признание; обеспечение возможностей самореализации, освобождение творческого труда. Хороший психологический климат в трудовом коллективе

Рисунок 2 – Факторы, способствующие развитию инновационного предпринимательства в МСП
Примечание – составлено автором



Рисунок 3 – Особенности инновационного менеджмента в МСП
Примечание – составлено автором

По итогам анализа исследований в данной области автором обобщены принципы, по которым выстраивается инновационная деятельность МСП (рисунок 5), а также признаки, характеризующие ее организацию (рисунок 6).

Примерами организации инновационной деятельности могут служить бизнес-инкубаторы, технологические парки (сокращенно называемые технопарками), а также венчурные фонды. Инновационные МСП отличаются от других участников НИС тем, что подходят к генерированию инноваций, как к бизнесу. Необходимость сохранения конкурентоспособности приводит к тому, что предприниматель должен постоянно

совершенствовать свою деятельность, превращая ее тем самым в инновационный процесс.

Управление инновационной деятельностью МСП на предпринимательском уровне претерпело определенную эволюцию. На сегодняшний день оно осуществляется в рамках рыночного подхода одним из двух способов, каждый из которых предполагает свои особенности в формировании организационной структуры предприятия и в выстраивании бизнес-процессов. Так, первый способ предполагает изменения на каждом уровне управления предприятием, а все стадии работы с инновациями становятся единым процессом. Второй способ предусматривает соз-

дание на предприятиях самостоятельного подразделения (или подразделений) по инновациям.

Наилучший способ добиться больших результатов и захватить новые рынки – это создать инновацию. Промышленность из США и Европы переместилась в развивающиеся страны

– туда, где низкие производительные издержки и пустые рынки. Так мы можем создать и свои Кремниевые долины (2015). Для этого необходима Стратегия научно-технического развития страны и специальные кадры, которые действительно реализуют ее.

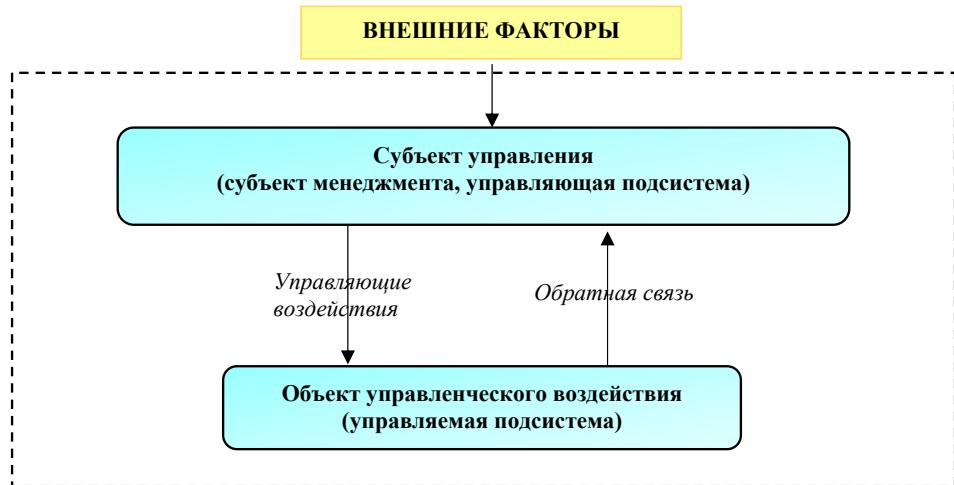


Рисунок 4 – Общая модель взаимодействия субъекта и объекта системы управления МСП под влиянием факторов внешней среды

Примечание – составлено автором

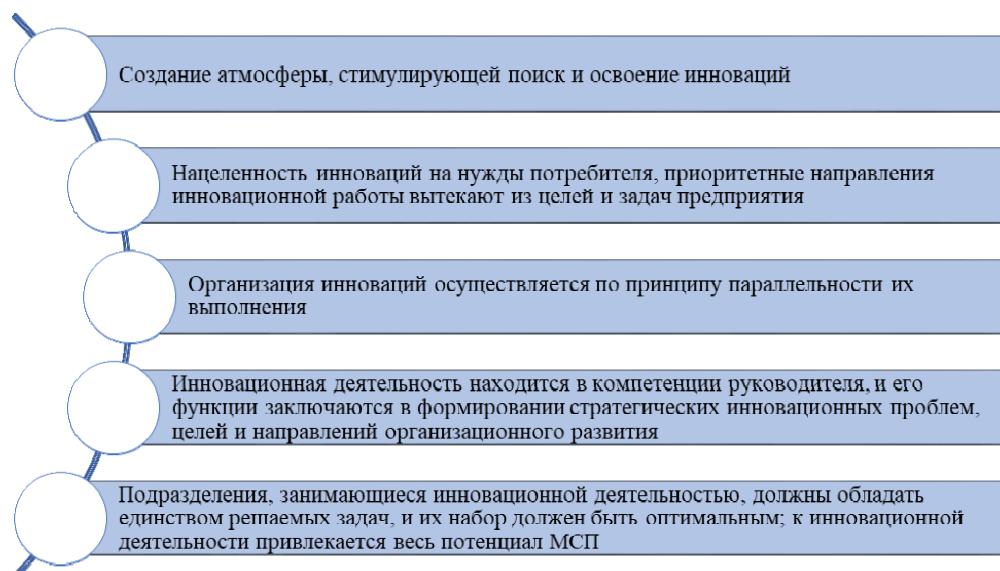


Рисунок 5 – Принципы организации инновационной деятельности МСП

Примечание – составлено автором

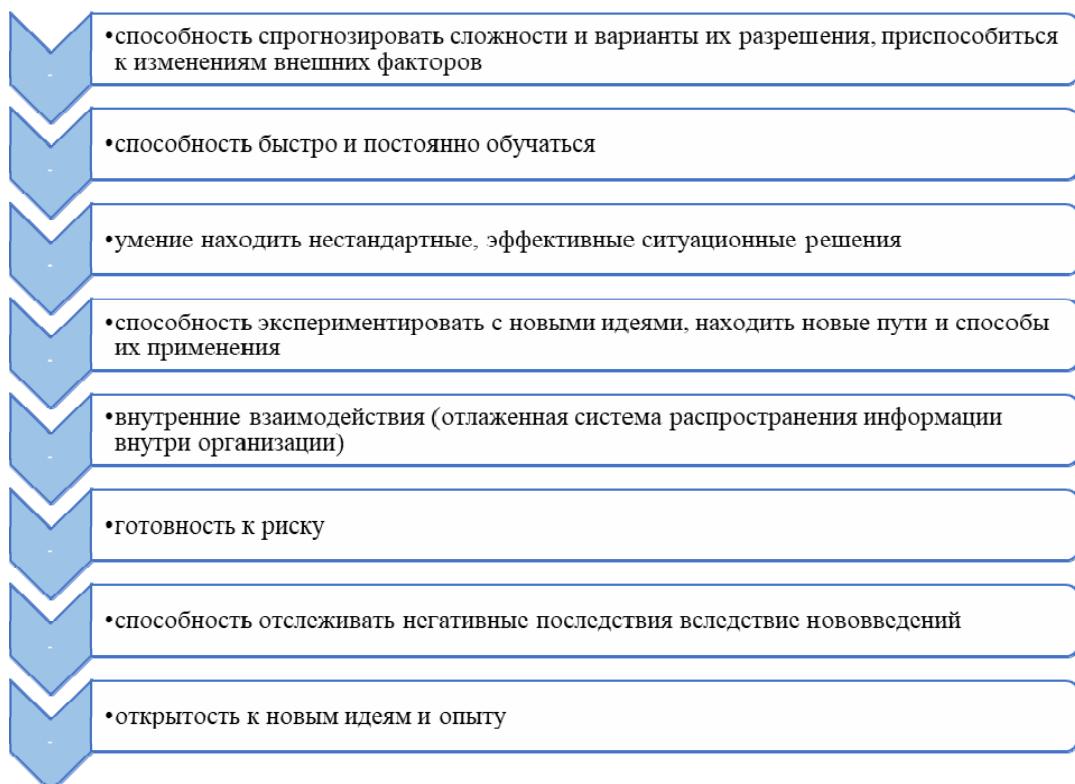


Рисунок 6 – Признаки, характеризующие организацию инновационной деятельности МСП

Примечание – Составлен автором

Изучение зарубежного опыта становления инновационных МСП позволяет сделать следующий вывод относительно решения этого вопроса в Казахстане. К основным факторам, ограничивающим инновационное развитие МСП относятся: слабость нормативно-правовой и законодательной базы инновационных МСП, направленной на регулирование и стимулирование инновационной деятельности; низкий уровень развития инфраструктуры инноваций в регионах; отсутствие спроса на инновационную продукцию; отсутствие информации о новых технологиях; невысокий инновационный потенциал; отсутствие взаимосвязи с государственными организациями; недостаточное финансирование НИОКР; высокий уровень себестоимости нововведений; большие сроки окупаемости инновационных проектов; высокие экономические риски и отсутствие инновационной среды, а также непрозрачность выделяемых грантов для инновационных проектов.

Заключение

По итогам проведенного анализа по данному вопросу следует, что:

1. Инновационные МСП являются генератором инновационной активности экономик зарубежных стран в создании инновационной экономики. В Казахстане необходимо разработать Стратегию научно-технического развития страны и привлечь ученых, бизнесменов и государственных органов для ее реализации.

2. Предпринимательская деятельность успешна в том случае, если опирается на некоторое нововведение, которое приводит к появлению инновационной продукции (услуги). Целенаправленный поиск новых идей и возможностей признан одним из действенных бизнес-инструментов и связан с творческим типом мышления. В этой связи необходимо готовить кадры с инновационным типом мышления для развития инновационного предпринимательства.

3. Исходя из специфики инновационной деятельности МСП на всех этапах от идеи до ее воплощения и коммерциализации, одним из важных ее аспектов стал инновационный менеджмент (разграничиваются государственный и предпринимательские уровни). В Казахстане государственным органам нужно содействовать МСП перейти на инновационное развитие и вести Реестр инновационных компаний в сфере МСП.

4. Для активизации инновационной активности МСП в Казахстане необходимо акцентировать внимание государственных органов в регионах в создании инновационной среды с целью возвращения инновационных МСП.

5. Необходима поддержка инновационных МСП со стороны государства в организации их активного международного научно-технического сотрудничества.

Следует отметить, что «Генеральной Ассамблей Организации Объединенных Наций принята Резолюция от 19 декабря 2019 года, которая постановляет провозгласить 2021 год Между-

народным годом креативной экономики в целях устойчивого развития и призывает все государства-члены, международные организации, а также гражданское общество, неправительственные организации, научно-образовательное сообщество и частных лиц отмечать Международный год в соответствии с национальными приоритетами в интересах повышения осведомленности, поощрения взаимодействия, содействия обмену передовой практикой и опытом, наращивания потенциала людских ресурсов и создания благоприятных условий на всех уровнях, а также в целях решения проблем креативной экономики» (2019).

Литература

- Aibossynova D.A., Kirdasinova K.A., Mutualieva L.M. Regional management: foreign experience // Вестник университета Туран. – 2020. – Vol. 3(87). – P. 16-20. <https://vestnik.turan-edu.kz/jour/article/view/996/884>
- Anthony S.D., Johnson M.W., Sinfield J.V., Altman E. J. The Innovator's Guide to Growth. Putting disruptive innovation to work. – Boston, Massachusetts: Harvard Business School press, 2011.
- Blank S., Dorf B. The startup. Owner's manual. The step-by-step Guide for building a great company. – K&S Ranch, Inc. Publishers, 2015. – P. 616.
- Chesbrough H., Chen Eric L. (2015) Using Inside-Out Open Innovation to Recover Abandoned Pharmaceutical Compounds // Journal of Innovation Management. – 2015. – Vol. 3. – P. 21–32.
- Christensen C. M. The Innovator's Dilemma. When New Technologies Cause Great Firms to Fail. – Boston, Massachusetts: Harvard Business School press, 2014.
- Draper III W.H. The Startup Games. Inside the Partnership between Venture Capitalists and Entrepreneurs. – Palgrave Macmillan, 2012. – P. 384.
- OECD. Main Science and Technology Indicators. – Paris: OECD Publishing, 2016. <https://www.oecd.org/sti/msti.htm>.
- Pisano G.P. You need an Innovation Strategy // Harvard Business Review. – 2015. – Vol. 93(6). – P. 44–54.
- Romans A. The Entrepreneurial Bible to Venture Capital: Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game. – Altera Capital, 2015. – P. 28.
- Samuelson M., Davidsson P. Does Venture Opportunity Variation Matter? Investigating Systematic Process Differences between Innovative and Imitative New Ventures // Small Business Economics. – 2008. – Vol. 33(2). – P. 229–255.
- Shenkar O. Copycats: How Smart Companies Use Imitation to Gain a Strategic Edge. – Harvard Business Review Press, 2010. – P. 241.
- West J., Bogers M. Leveraging External Sources of Innovation: A Review of Research on Open Innovation // Journal of Product Innovation Management. – 2014. – Vol. 31. – P. 814–831.
- World Bank. World Bank Country and Lending Groups. – Washington DC, 2020. <https://datahelpdesk.world-bank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>.
- 52-е пленарное заседание ООН от 19 декабря 2019 года undocs.org/pdf?symbol=ru/A/RES/74/198
- Абжанова Д. Развитие малого бизнеса в Казахстане: состояние, проблемы кредитования, мировые тенденции // Деловой мир-Астана. – 2011. – №3. – С. 21.
- Айбосынова Д.А. Инновационная среда и управление инновационной деятельностью на предприятиях малого и среднего бизнеса // Научная дискуссия: инновации в современном мире: сборник статей по материалам XLV Международной заочной научно-практической конференции. – М.: Издательство Академии наук Республики Казахстан, 2016. – № 1 (44). – Часть I. – С. 81-86.
- Ганичева Е.В., Михальченков Н.В. Малое инновационное предпринимательство регионов Центральной России: состояние и развитие // Вектор науки ТГУ. – 2014. – №3. – С. 109–112.
- Друкер, П.Ф. Рынок: как выйти в лидеры (Практика и принципы) / пер. с англ. – М.: Бук Чембэр Интернэшил. – С. 352.
- Комарова О.В. Государственная поддержка малого предпринимательства: теоретический аспект // Журнал экономической теории. – 2010. – №4. – С. 48–56.
- Новостной сайт Фокус: focus.ua...473552...vozglavila...innovacionnyh-stran....
- Полещенко К.Н., Верхогляд Е.В. Малые инновационные предприятия: особенности, классификация, институализация // Вестник Омского университета. – 2011. – №3. – С. 336–343.
- Послание Главы государства Касым-Жомарта Токаева народу Казахстана «Казахстан в новой реальности: время действий». – 2020, https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazahstana-1-sentyabrya-2020-g

Стратегия «Казахстан – 2050»: новый политический курс состоявшегося государства. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – 2012, [https://www.akorda.kz/ru/events/astana_kazakhstan/participation_in_events/poslanie-prezidenta-respublik-i-kazakhstan-strategiya-kazakhstan-2050-novy-politicheskii](https://www.akorda.kz/ru/events/astana_kazakhstan/participation_in_events/poslanie-prezidenta-respublik-i-kazakhstan-lidera-nacii-nursultana-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-strategiya-kazakhstan-2050-novy-politicheskii)

References

- Abzhanova D. (2011) Razvitiye malogo biznesa v Kazakhstane: sostoyaniye, problemy kreditovaniya, mirovyе tendentsii [Development of Small Business in Kazakhstan: The State, Problems of Lending, Global Trends], Delovoy mir – Astana, vol. 3, p. 21.
- Aibossynova D.A. (2016) Innovatsionnaya sreda i upravleniye innovatsionnoy deyatel'nostyu na predpriyatiyakh malogo i srednego biznesa [Innovation environment and innovation management at small and medium-sized businesses]. Nauchnaya diskussiya: innovatsii v sovremennom mire: sbornik statey po materialam XLV Mezhdunarodnoy zaochnoy nauchno-prakticheskoy konferentsii, Internauka, vol. 1(44), pp. 81-86.
- Aibossynova D.A., Kirdasinova K.A., Mutualieva L.M. (2020) Regional management: foreign experience. Bulletin of Turan University, vol. 3(87), pp. 16-20. <https://vestnik.turan-edu.kz/jour/article/view/996/884>
- Anthony S.D., Johnson M.W., Sinfield J.V., Altman E. J. (2011) The Innovator's Guide to Growth. Putting disruptive innovation to work. Boston, Massachusetts: Harvard Business School press.
- Blank S., Dorf B. (2015) The startup. Owner's manual. The step-by-step Guide for building a great company. K&S Ranch, Inc. Publishers, p. 616.
- Chesbrough H., Chen Eric L. (2015) Using Inside-Out Open Innovation to Recover Abandoned Pharmaceutical Compounds. Journal of Innovation Management, vol. 3, pp. 21–32.
- Christensen C. M. (2014) The Innovator's Dilemma. When New Technologies Cause Great Firms to Fail. Boston, Massachusetts: Harvard Business School press.
- Draper III W.H. (2012) The Startup Games. Inside the Partnership between Venture Capitalists and Entrepreneurs. Palgrave Macmillan, p. 384.
- Drucker P.F. Rynok: kak vyiti v lidery (Praktika i printsipy) [Market: How to become a leader (Practice and Principles)]. Moscow: Book Chamber International, p. 352.
- Ganicheva E.V., Mihal'chenkov N.V. (2014) Maloye innovatsionnoe predprinimatel'stvo regionov Central'noy Rossii: sostoyaniye i razvitiye [Small innovative entrepreneurship in the regions of Central Russia: Current State and Development], Vektor nauki TGU, vol. 3, pp. 109–112.
- Komarova O.V. (2010) Gosudarstvennaya podderzhka malogo predprinimatel'stva: teoreticheskiy aspekt [State Support of Small Business: a Theoretical Aspect], Zhurnal ekonomicheskoy teorii, vol. 4, pp. 48–56.
- Novostnoy sayt Fokus: <https://focus.ua>...473552...vozglavila...innovacionnyh-stran....
- OECD (2016) Main Science and Technology Indicators. Paris: OECD Publishing. <https://www.oecd.org/sti/msti.htm>.
- Pisano G.P. (2015) You need an Innovation Strategy. Harvard Business Review, vol. 93(6), pp. 44–54
- Poleshchenko K.N., Verhoglyad E.V. (2011) Malye innovatsionnye predpriyatiya: osobennosti, klassifikatsiya, institucionalizatsiya [Small innovative enterprises: features, classification, institutionalization], Vestnik Omskogo universiteta, vol. 3, pp. 336–343.
- Poslaniye Glavy gosudarstva Kasym-Zhomarta Tokayeva narodu Kazakhstana «Kazakhstan v novoy real'nosti: vremya deystviy». [Message from the Head of State Kassym-Zhomart Tokayev to the people of Kazakhstan “Kazakhstan in a new reality: time for action】 (2020). https://www.akorda.kz/ru/addresses/addresses_of_president/poslanie-glavy-gosudarstva-kasym-zhomarta-tokaeva-narodu-kazakhstan-1-sentyabrya-2020-g
- Romans A. (2015) The Entrepreneurial Bible to Venture Capital: Inside Secrets from the Leaders in the Startup Game, Altera Capital, p. 28.
- Samuelson M., Davidsson P. (2008) Does Venture Opportunity Variation Matter? Investigating Systematic Process Differences between Innovative and Imitative New Ventures. Small Business Economics, vol. 33(2), pp. 229–255
- Shenkar O. (2010) Copycats: How Smart Companies Use Imitation to Gain a Strategic Edge. Harvard Business Review Press, p. 241
- Strategiya «Kazakhstan – 2050»: Novyy politicheskiy kurs sostoyavshegosya gosudarstva [Strategy “Kazakhstan - 2050”: a New Political Course of the Established State] (2012) Poslaniye Prezidenta Respublik-i Kazakhstan – Lidera natsii N.A.Nazarbayeva narodu Kazakhstana, https://www.akorda.kz/ru/events/astana_kazakhstan/participation_in_events/poslanie-prezidenta-respublik-i-kazakhstan-lidera-nacii-nursultana-nazarbaeva-narodu-kazakhstan-strategiya-kazakhstan-2050-novy-politicheskii
- UN (2019) 52-e plenarnoye zasedaniye OON ot 19 dekabrya 2019 goda [the 52nd Plenary session of the UN on 19th December 2019]. <https://undocs.org/pdf?symbol=ru/A/RES/74/198>
- West J., Bogers M. (2014) Leveraging External Sources of Innovation: A Review of Research on Open Innovation. Journal of Product Innovation Management, vol. 31, pp. 814–831
- World Bank (2020) World Bank Country and Lending Groups. Washington DC. <https://datahelpdesk.world-bank.org/knowledgebase/articles/906519-world-bank-country-and-lending-groups>.

МАЗМҰНЫ – CONTENTS – СОДЕРЖАНИЕ

<i>Аширбекова Л.Ж., Сансызбаева Г.Н., Мейрханова Е.</i>	
Государственное регулирование социально-экономического развития в условиях пандемии	3
<i>Lamidi W.A., Oyekanmi M.O., Kareem T.A.</i>	
Influence of role ambiguity and conflicts on the independence commitment of internal auditors	13
<i>Камаладин Д.Б., Казыбаева А.М.</i>	
Нейромаркетинг в онлайн-образовании	22
<i>Nurgazina A.M., Doszhan R.D., Sabidullina A.</i>	
New financial technologies: new opportunities and new challenges of the XXI century	33
<i>Adagunodo M., Akintunde T.S.</i>	
Dynamics of globalization, financial deepening and energy demand in Nigeria	47
<i>Khitakhunov A.A.</i>	
Agriculture in Central Asia: current state and development perspectives	59
<i>Orazayeva A., Arslan M.</i>	
Nexus between corporate social responsibility disclosure and stock returns of Russian firms	71
<i>Olatunji E.T., Olaoye A.A.</i>	
Impact of triple bottom line reporting on accounting information disclosure of some selected money deposit banks in Nigeria	81
<i>Сермагамбет Ү.М., Смағулова Г.С.</i>	
Қазақстан өнімдерінің әлеуметтік-экономикалық дамуының тенсіздігін еңсеру жолдары	91
<i>Olowookere J.K., Adeagbo S.A.</i>	
The nexus between structural capital efficiency and agency costs: evidence from listed non-financial firms in Nigeria	102
<i>Абылқасимова Ж.А., Калинкин А.Д., Ақишева Д.М., Орынбекова Г.А., Алибаева М.М.</i>	
Формирование и развитие экспортного потенциала региона	113
<i>Капанова Г.Ж., Бимендиева Л.А., Даулиева Г.Р., Кошербаева Л.К., Калмаханов С.Б.</i>	
Проблемы и пути развития малого и среднего бизнеса в здравоохранении во время пандемии: международный опыт	130
<i>Айбосынова Д.А.</i>	
Зарубежный опыт управления инновационной деятельностью малых и средних предприятий	142