

ISSN 2518-1998



№ 3(91)/2018

ЭКОНОМИКА сериясы

Серия ЭКОНОМИКА

ECONOMY Series

ҚАРАҒАНДЫ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК
КАРАГАНДИНСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

BULLETIN
OF THE KARAGANDA
UNIVERSITY

ISSN 2518-1998

Индексі 74624

Индекс 74624

ҚАРАҒАНДЫ
УНИВЕРСИТЕТІНІҢ
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК

КАРАГАНДИНСКОГО
УНИВЕРСИТЕТА

BULLETIN

OF THE KARAGANDA
UNIVERSITY

ЭКОНОМИКА сериясы

Серия ЭКОНОМИКА

ECONOMY Series

№ 3(91)/2018

Шілде–тамыз–қыркүйек
29 қыркүйек 2018 ж.

Июль–август–сентябрь
29 сентября 2018 г.

July–August–September
September, 29, 2018

1996 жылдан бастап шығады
Издается с 1996 года
Founded in 1996

Жылына 4 рет шығады
Выходит 4 раза в год
Published 4 times a year

Қарағанды, 2018
Караганда, 2018
Karaganda, 2018

Бас редакторы

ЖМ ХҒА академигі, заң ғыл. д-ры, профессор

Е.Қ.Көбеев

Бас редактордың орынбасары **Х.Б. Омаров**, ҚР ҰҒА корр.-мүшесі,

техн. ғыл. д-ры, профессор

Жауапты хатшы

Г.Ю. Аманбаева, филол. ғыл. д-ры, профессор

Редакция алқасы

Б.С.Есенгельдин,	ғылыми редактор экон. ғыл. д-ры (Қазақстан);
Т.Михалич,	PhD (Словения);
Ж.Сарменто,	PhD (Португалия);
Л.Тылл,	PhD (Чех Республикасы);
Ж.Хустьи,	PhD (Венгрия);
Л.Васа,	PhD (Венгрия);
А.А.Кочербаева,	экон. ғыл. д-ры (Қырғызстан);
Л.А.Родина,	экон. ғыл. д-ры (Ресей);
Р.С.Каренов,	экон. ғыл. д-ры (Қазақстан);
А.Т.Тлеубердинова,	экон. ғыл. д-ры (Қазақстан);
Ж.М.Шакина,	экон. ғыл. д-ры (Қазақстан);
Р.К.Андарова,	экон. ғыл. д-ры (Қазақстан);
А.Ж.Садуов,	экон. ғыл. д-ры (Қазақстан);
Т.П.Притворова,	экон. ғыл. д-ры (Қазақстан);
Б.А.Ахметжанов,	экон. ғыл. д-ры (Қазақстан);
Д.А.Ситенко,	PhD (Қазақстан);
С.К.Ержанова,	жауапты хатшы экон. ғыл. канд. (Қазақстан)

Редакцияның мекенжайы: 100028, Қазақстан, Қарағанды қ., Университет к-сі, 28

Тел.: (7212) 77-03-69 (ішкі 1026); факс: (7212) 77-03-84.

E-mail: vestnick_kargu@ksu.kz. Сайт: vestnik.ksu.kz

Редакторлары

И.Д.Рожнова, Ж.Т.Нурмуханова

Компьютерде беттеген

Г.Қ.Қалел

Қарағанды университетінің хабаршысы. «Экономика» сериясы.

ISSN 2518-1998.

Меншік иесі: «Академик Е.А.Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті» РММ.

Қазақстан Республикасының Мәдениет және ақпарат министрлігімен тіркелген. 23.10.2012 ж. № 13112–Ж тіркеу куәлігі.

Басуға 28.09.2018 ж. қол қойылды. Пішімі 60×84 1/8. Қағазы офсеттік. Көлемі 32,87 б.т. Таралымы 300 дана. Бағасы келісім бойынша. Тапсырыс № 100.

Е.А.Бөкетов атындағы ҚарМУ баспасының баспаханасында басылып шықты.

100012, Қазақстан, Қарағанды қ., Гоголь к-сі, 38. Тел. (7212) 51-38-20. E-mail: izd_kargu@mail.ru

Главный редактор
академик МАН ВШ, д-р юрид. наук, профессор
Е.К.Кубеев

Зам. главного редактора **Х.Б. Омаров**, чл.-корр. НАН РК,
д-р техн. наук, профессор
Ответственный секретарь **Г.Ю. Аманбаева**, д-р филол. наук, профессор

Редакционная коллегия

Б.С.Есенгельдин ,	научный редактор д-р экон. наук (Казахстан);
Т.Михалич ,	PhD (Словения);
Ж.Сарменто ,	PhD (Португалия);
Л.Тылл ,	PhD (Чехия);
Ж.Хусты ,	PhD (Венгрия);
Л.Васа ,	PhD (Венгрия);
А.А.Кочербаева ,	д-р экон. наук (Кыргызстан);
Л.А.Родина ,	д-р экон. наук (Россия);
Р.С.Каренов ,	д-р экон. наук (Казахстан);
А.Т.Глеубердинова ,	д-р экон. наук (Казахстан);
Ж.М.Шаекина ,	д-р экон. наук (Казахстан);
Р.К.Андарова ,	д-р экон. наук (Казахстан);
А.Ж.Садуов ,	д-р экон. наук (Казахстан);
Т.П.Притворова ,	д-р экон. наук (Казахстан);
Б.А.Ахметжанов ,	д-р экон. наук (Казахстан);
Д.А.Ситенко ,	PhD (Казахстан);
С.К.Ержанова ,	ответственный секретарь канд. экон. наук (Казахстан)

Адрес редакции: 100028, Казахстан, г. Караганда, ул. Университетская, 28
Тел.: (7212) 77-03-69 (внутр. 1026); факс: (7212) 77-03-84.
E-mail: vestnick_kargu@ksu.kz. Сайт: vestnik.ksu.kz

Редакторы

И.Д.Рожнова, Ж.Т.Нурмуханова

Компьютерная верстка

Г.К.Калел

Вестник Карагандинского университета. Серия «Экономика».
ISSN 2518-1998.

Собственник: РГП «Карагандинский государственный университет имени академика Е.А.Букетова».
Зарегистрирован Министерством культуры и информации Республики Казахстан. Регистрационное
свидетельство № 13112–Ж от 23.10.2012 г.

Подписано в печать 28.09.2018 г. Формат 60×84 1/8. Бумага офсетная. Объем 32,87 п.л. Тираж 300 экз.
Цена договорная. Заказ № 100.

Отпечатано в типографии издательства КарГУ им. Е.А.Букетова.
100012, Казахстан, г. Караганда, ул. Гоголя, 38, тел.: (7212) 51-38-20. E-mail: izd_kargu@mail.ru

Main Editor

Academician of IHEAS, Doctor of Law, Professor

Ye.K.Kubeyev

Deputy main Editor **Kh.B. Omarov**, Corresponding member of NAS RK,
Doctor of techn. sciences, Professor
Responsible secretary **G.Yu. Amanbayeva**, Doctor of phylol. sciences, Professor

Editorial board

B.S.Yessengeldin,	Science Editor Doctor of econ. sciences (Kazakhstan);
T.Mihalich,	PhD (Slovenia);
J.Sarmiento,	PhD (Portugal);
L.Tyll,	PhD (Czech Republic);
Zs.Huszti,	PhD (Hungary);
L.Vasa,	PhD (Hungary);
A.A.Kocherbayeva,	Doctor of econ. sciences (Kyrgyzstan);
L.A.Rodina,	Doctor of econ. sciences (Russia);
R.S.Karenov,	Doctor of econ. sciences (Kazakhstan);
A.T.Tleuberdinova,	Doctor of econ. sciences (Kazakhstan);
Zh.M.Shayekina,	Doctor of econ. sciences (Kazakhstan);
R.K.Andarova,	Doctor of econ. sciences (Kazakhstan);
A.Zh.Saduov,	Doctor of econ. sciences (Kazakhstan);
T.P.Pritvorova,	Doctor of econ. sciences (Kazakhstan);
B.A.Akhmetzhanov,	Doctor of econ. sciences (Kazakhstan);
D.A.Sitenko,	PhD (Kazakhstan);
S.K.Yerzhanova,	Secretary cand. of econ. sciences (Kazakhstan)

Postal address: 28, University Str., 100028, Karaganda, Kazakhstan

Tel.: (7212) 77-03-69 (add. 1026); fax: (7212) 77-03-84.

E-mail: vestnick_kargu@ksu.kz. Web-site: vestnik.ksu.kz

Editors

I.D.Rozhnova, Zh.T.Nurmukhanova

Computer layout

G.K.Kalel

Bulletin of the Karaganda University. «Economy» series.

ISSN 2518-1998.

Proprietary: RSE «Academician Ye.A.Buketov Karaganda State University».

Registered by the Ministry of Culture and Information of the Republic of Kazakhstan. Registration certificate No. 13112–Zh from 23.10.2012.

Signed in print 28.09.2018. Format 60×84 1/8. Offset paper. Volume 32,87 p.sh. Circulation 300 copies. Price upon request. Order № 100.

Printed in the Ye.A.Buketov Karaganda State University Publishing house.

100012, Kazakhstan, Karaganda, Gogol Str., 38, Tel.: (7212) 51-38-20. E-mail: izd_kargu@mail.ru

МАЗМҰНЫ

РЕСПУБЛИКА САЛАЛАРЫ МЕН АЙМАҚТАРЫНЫҢ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӘЛЕМНІҢ БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ 30 ЕЛДЕР ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ МӘСЕЛЕЛЕРІ

<i>Каренов Р.С.</i> Мемлекеттің өнеркәсіп саясатындағы көмір саласының стратегиялық маңызы ..	11
<i>Дарибеков С.С., Акбаев Е.Т., Мукашев Т.А., Ержанова С.К.</i> Қазақстан Республикасының телекоммуникация саласының қазіргі жағдайын бағалау	20
<i>Келесбаев Д.Н., Абубакирова А.Т., Шанлыер Н.</i> Қазақстандағы қонақ үй қызметкерлерінің азық-түлік қауіпсіздігі туралы білімі, ұстанымдары мен іс-әрекеттері арасындағы өзара байланысты анықтау	27
<i>Беспяева Р.С., Бугубаева Р.О., Тажбаев Н. М., Грело М.Ф.</i> Туризм саласында инновациялық технологиялар мен оларды енгізудегі кедергілер	36
<i>Спанова Б.К., Магда Р.</i> Әлемдік экономикадағы әлеуметтік кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың тиімді әдістері.....	46
<i>Конопьянова Г., Байкенов Ж., Браувайлер К.</i> Жоғары білім беру саласындағы кірігудің әлемдік заңдылықтары.....	58
<i>Магда Р., Шугаипова Ж.</i> Норвегия экономикасы дамуының мысалында жер қойнауын пайдалану саласындағы шетелдік тәжірибе.....	64
<i>Джумашева С.М.</i> Жоо-да білім беру қызметтерінің сапасын басқарудың заманауи үлгілері....	72

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ПОСТИНДУСТРИЯЛЫҚ САЯСАТЫН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

<i>Кабдулишарипова А.М., Сүйеубаева С.Н., Мадиярова Э.С., Озпенчи О.</i> Экономикалық дағдарыс жағдайында кәсіпорынның дамыту стратегиясын таңдау	79
<i>Омарова А.Т., Джазықбаева Б.К., Орынбасарова Е.Д., Грело М.Ф.</i> Қазақстанның экологиялық басқару үлгісі	88
<i>Бухман К., Асанова М.К., Мусина С.Т.</i> Қазақстан мен Германия арасындағы сауда ынтымақтастығы.....	97
<i>Аргинбаева Г.М., Әмірбекұлы Е., Сайлаубеков Н.Т.</i> Энергетикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін мемлекеттік басқарудың тиімділігін зерттеудің сандық әдістері	105
<i>Тургинбаева А.Н., Тарабелла А., Танасогло Е.</i> Қазақстан Республикасы жоғарғы білім беру саласында блокчейн технологиясын қолдану.....	114
<i>Ескендір Н.Н., Таттымбетова К.Т., Жумашева А.Б.</i> Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының ағымдағы жағдайы және оны реттеуде туындайтын мәселелерді талдау.....	122
<i>Рахметулина Ж.Б., Омурзаков А., Рахметулина А.</i> 7-ші қысқы Азия ойындарының Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуына ықпалы	130

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

<i>Глеубердинова А.Т., Сабденбекова З.С.</i> Кешендік маркетингтік коммуникациялар тұжырымдамасы мен мазмұны	136
<i>Хусаинова Ж.С., Бектлеева Д.Е., Жартай Ж.М.</i> Жастар кәсіпкерлігінің дамуының негізгі детерминанттары және трендтері	145

<i>Бирюков В.В., Есенгельдина А.С., Ситенко Д.А.</i> Нарық жағдайындағы жобаларды басқарудың корпоративтік жүйесінің даму келешектері	153
<i>Жақсыбаев Қ.Р., Ескерова З.А.</i> Аграрлық секторындағы экономикасының өндірістің резервтерін анықтау тиімділігін бағалау	161
<i>Кирдасинова К.А., Әбенев Е.М., Брайчева Т.В.</i> Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік-жекешелік әріптестікті басқарудың заманауи тәсілі	167
<i>Дарибаева А.К., Курманкулова Н.Ж., Карбетова Ш.Р.</i> Қазақстанда жаппай кәсіпкерлікті дамыту	173
<i>Балтабаева А.К.</i> Генезис және корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік эволюциясы	180
<i>Асилова А.С., Мусабекова А.Н.</i> Контроллинг тұжырымдамаларына шолу	190

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

<i>Есенгельдин Б.С., Серикова Г.С.</i> ЕАЭО елдерінің сақтандыру нарықтарының дамуының заманауи үрдістері	199
<i>Тяпухин А.П., Тасмаганбетов А.Б., Агleshов К.Е., Жансейтов А.Т.</i> Үндістандағы қаржылық орталықсыздандырудың мәселелері мен келешектері	207
<i>Ыдырыс С.С., Мунаситова М.Е., Джунусбеков М.М.</i> Қазақстандағы жалақы төлеудің шарттық аспектілері	214
<i>Ищук Т.Л., Баймухаметова А.С.</i> Ресей мен Қазақстанда жеке тұлғалардың табыстарынан салықтарды есептеу және жинау әдістерін қолдануды талдау	222
<i>Аллахвердиева Л.М., Тасмаганбетов А.Б., Кунуркульжаева Г.Т., Байшукурова Ж.Ж.</i> Қазіргі уақыттағы қосылған құн салығын алудың өзекті мәселелері	233
<i>Құрманалина А., Ғұсманова Ж., Құдайбергенова С.</i> Қазақстан Республикасында стресстестілеу банктік тәуекелдерді реттеудің перспективалық бағыты ретінде	241
<i>Шакеев С.С., Қасымов А.Г., Темирбекова Л.А.</i> Кәсіпорындарда қазіргі кездегі дебиторлық қарызды басқару бағыттарының мәселелері	249
АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР	260

СОДЕРЖАНИЕ

ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ И ОТРАСЛЕЙ В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ В ЧИСЛО 30-ТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА

<i>Каренов Р.С.</i> Стратегическое значение угольной отрасли в промышленной политике государства.....	11
<i>Дарибеков С.С., Акбаев Е.Т., Мукашев Т.А., Ержанова С.К.</i> Оценка современного состояния телекоммуникационной отрасли Республики Казахстан	20
<i>Келесбаев Д.Н., Абубакирова А.Т., Шанлыер Н.</i> Определение взаимоотношения между деятельностью, отношением и знаниями сотрудников о безопасности пищевых продуктов в казахстанских гостиницах	27
<i>Беспяева Р.С., Бугубаева Р.О., Тажбаев Н.М., Грело М.Ф.</i> Инновационные технологии и барьеры их внедрения в сфере туризма.....	36
<i>Спанова Б.К., Магда Р.</i> Эффективные практики государственной поддержки социального предпринимательства в мировой экономике	46
<i>Конопьянова Г., Байкенов Ж., Браувайлер К.</i> Мировые тенденции интеграции в сфере высшего образования	58
<i>Магда Р., Шугаипова Ж.</i> Зарубежный опыт недропользования на примере развития экономики Норвегии	64
<i>Джумашева С.М.</i> Современные модели управления качеством образовательных услуг в вузах	72

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

<i>Кабдулшарипова А.М., Суйеубаева С.Н., Мадиярова Э.С., Озпенчи О.</i> Выбор стратегии развития предприятия в условиях экономического кризиса.....	79
<i>Омарова А.Т., Джазыкбаева Б.К., Орынбасарова Е.Д., Грело М.Ф.</i> Модель экологического управления в Казахстане.....	88
<i>Бухман К., Асанова М.К., Мусина С.Т.</i> Торговое сотрудничество между Казахстаном и Германией.....	97
<i>Аргинбаева Г.М., Әмірбекұлы Е., Сайлаубеков Н.Т.</i> Количественные методы исследования эффективности государственного управления по обеспечению энергетической безопасности	105
<i>Тургинбаева А.Н., Тарабелла А., Танасогло Е.</i> Использование технологии блокчейн в сфере высшего образования Республики Казахстан.....	114
<i>Ескендір Н.Н., Таттымбетова К.Т., Жумашева А.Б.</i> Текущее состояние рынка труда Республики Казахстан и анализ проблем, возникающих в его регулировании	122
<i>Рахметулина Ж.Б., Омурзаков А., Рахметулина А.</i> Влияние 7-х зимних Азиатских игр на социально-экономическое развитие Казахстана	130

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

<i>Глеубердинова А.Т., Сабденбекова З.С.</i> Концепция и содержание комплексных маркетинговых коммуникаций	136
<i>Хусаинова Ж.С., Бектлеева Д.Е., Жартай Ж.М.</i> Ключевые детерминанты и тренды развития молодежного предпринимательства.....	145

<i>Бирюков В.В., Есенгельдина А.С., Ситенко Д.А.</i> Перспективы развития корпоративной системы управления проектами в рыночных условиях.....	153
<i>Жаксыбаев К.Р., Ескерова З.А.</i> Оценка эффективности выявления резервов производства в аграрном секторе экономики.....	161
<i>Кирдасинова К.А., Абенов Е.М., Брайчева Т.В.</i> Актуальные вопросы управления государственно-частным партнерством в Республике Казахстан.....	167
<i>Дарибаева А.К., Курманкулова Н.Ж., Карбетова Ш.Р.</i> Развитие массового предпринимательства в Казахстане.....	173
<i>Балтабаева А.К.</i> Генезис и эволюция корпоративной социальной ответственности.....	180
<i>Асилова А.С., Мусабекова А.Н.</i> Обзор концепций контроллинга.....	190

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

<i>Есенгельдин Б.С., Серикова Г.С.</i> Современные тенденции развития страховых рынков стран ЕАЭС	199
<i>Тяпухин А.П., Тасмаганбетов А.Б., Агleshов К.Е., Жансейтов А.Т.</i> Проблемы и перспективы финансовой децентрализации в Индии	207
<i>Ыдырыс С.С., Мунасинова М.Е., Джунусбеков М.М.</i> Договорные аспекты организации заработной платы в Казахстане.....	214
<i>Ищук Т.Л., Баймухаметова А.С.</i> Анализ использования методов исчисления и взимания налогов с доходов физических лиц в России и Казахстане.....	222
<i>Аллахвердиева Л.М., Тасмаганбетов А.Б., Кунуркульжаева Г.Т., Байшукурова Ж.Ж.</i> Актуальные проблемы взимания налога на добавленную стоимость в современных условиях	233
<i>Курманалина А., Гусманова Ж., Кудайбергенова С.</i> Стресс-тестирование как перспективное направление регулирования банковских рисков в Республике Казахстан	241
<i>Шакеев С.С., Касымова А.Г., Темирбекова Л.А.</i> Современные вопросы управления дебиторской задолженностью на предприятиях	249
СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ	260

CONTENT

PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS AND SECTORS IN THE VIEW OF ENTERING THE REPUBLIC INTO 30 COMPETITIVE COUNTRIES

<i>Karenov R.S.</i> Strategic importance of the coal industry in the industrial policy of the state.....	11
<i>Daribekov S.S., Akbayev E.T., Mukashev T.A., Yerzhanova S.K.</i> Assessment of the current state of the telecommunications industry of the Republic of Kazakhstan	20
<i>Kelesbayev D.N., Abubakirova A.T., Sanlier N.</i> Determination of the relationship among food safety knowledge, attitude and behavior of hotel employees in Kazakhstan	27
<i>Bespayeva R.S., Bugubayeva R.O., Tazhbayev N.M., Grelo M.F.</i> Innovative technologies and barriers to their introduction in the field of tourism.....	36
<i>Spanova B.K., Magda R.</i> Effective practices of state support for social entrepreneurship in the global economy	46
<i>Konopyanova G., Baikenov Zh., Brauweiler H.-Ch.</i> World integration tendencies in the higher education sphere.....	58
<i>Magda R., Shugaipova Zh.</i> Foreign experience of natural resources management on the example of the development Norway economy	64
<i>Jumasheva S.M.</i> Modern models of managing quality of educational services in universities	72

EFFECTIVENESS OF IMPLEMENTATION THE POST-INDUSTRIAL AND INNOVATION POLICY IN KAZAKHSTAN

<i>Kabdulsharipova A.M., Suieubayeva S.N., Madiyarova E.S., Ozpence O.</i> The choice of the enterprise development strategy in the context of the economic crisis	79
<i>Omarova A.T., Jazykbayeva B.K., Orynassarova Y.D., Grelo M.F.</i> Model of environmental governance in Kazakhstan.....	88
<i>Buchmann K., Assanova M.K., Mussina S.T.</i> Trade cooperation between Kazakhstan and Germany .	97
<i>Arginbayeva G.M., Amirbekuly E., Sailaubekov N.T.</i> Quantitative methods to study the effectiveness of public administration to ensure energy security.....	105
<i>Turginbayeva A.N., Tarabella A., Tanassoglo Y.</i> Use of blockchain technology in the field of highest education in Republic of Kazakhstan.....	114
<i>Eskendir N.N., Tattymbetova K.T., Zhumasheva A.B.</i> The current state of the labor market of the Republic of Kazakhstan and the analysis of problems arising in its regulation	122
<i>Rakhmetulina Zh.B., Omurzakov A., Rakhmetulina A.</i> The impact of the 7th Asian winter games on the socio-economic development of Kazakhstan	130

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN MANAGEMENT AND MARKETING

<i>Tleuberdinova A.T., Sabdenbekova Z.S.</i> The concept and content of integrated marketing communications.....	136
<i>Khussainova Zh.S., Bektleyeva D.Ye., Zhartay Zh.M.</i> Key determinants and trends of development of youth entrepreneurship.....	145
<i>Biryukov V.V., Yessengeldina A.S., Sitenko D.A.</i> Prospects for the development of the corporate project management system in market conditions.....	153
<i>Zhaksybayev K.R., Yeskerova Z.A.</i> Evaluation of the effectiveness of revealing of reserves of production in the agricultural sector	161

<i>Kirdasinova K.A., Abenov E.M., Braycheva T.V.</i> Topical issues of management of public-private partnership in Republic of Kazakhstan.....	167
<i>Daribayeva A.K., Kurmankulova N.Zh., Karbetova Sh.R.</i> Development of mass business in Kazakhstan	173
<i>Baltabayeva A.K.</i> Genesis and evolution of corporate social responsibility	180
<i>Assilova A.S., Mussabekova A.N.</i> Overview of controlling concepts	190

FINANCIAL-CREDIT SYSTEM

<i>Yessengeldin B.S., Serikova G.S.</i> Modern trends in the development of the insurance markets of the EAEU countries.....	199
<i>Tyapukhin A.P., Tasmaganbetov A.B., Agleshov K.E., Zhanseitov A.T.</i> Problems and perspectives of financial decentralization in India.....	207
<i>Ydyrys S.S., Munasipova M.E., Junusbekov M.M.</i> Contractual aspects of the organization of wages in Kazakhstan	214
<i>Ischuk T.L., Baimukhametova A.S.</i> Analysis of the use of methods for the calculation and collection of taxes on personal income in Russia and Kazakhstan	222
<i>Allahverdiyeva L.M., Tasmaganbetov A.B., Kunurkulzhayeva G.T., Baishukurova Zh.Zh.</i> Actual problems of levying value added tax in modern conditions	233
<i>Kurmanalina A., Gusmanova Zh., Kudaibergenova S.</i> Stress testing as a perspective direction of banking risks regulation in the Republic of Kazakhstan	241
<i>Shakeyev S.S., Kassymova A.G., Temirbekova L.A.</i> Modern management issues receivables in enterprises.....	249
 INFORMATION ABOUT AUTHORS.....	 260

**РЕСПУБЛИКА САЛАЛАРЫ МЕН АЙМАҚТАРЫНЫҢ
ЭКОНОМИКАЛЫҚ ДАМУЫ ЖӘНЕ ОЛАРДЫҢ ӘЛЕМНІҢ
БӘСЕКЕҚАБІЛЕТТІ 30 ЕЛДЕР ҚАТАРЫНА ҚОСЫЛУ МӘСЕЛЕЛЕРІ
ПРОБЛЕМЫ ЭКОНОМИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ РЕГИОНОВ
И ОТРАСЛЕЙ В СВЕТЕ ВХОЖДЕНИЯ РЕСПУБЛИКИ
В ЧИСЛО 30-ТИ КОНКУРЕНТОСПОСОБНЫХ СТРАН МИРА
PROBLEMS OF ECONOMIC DEVELOPMENT OF THE REGIONS
AND SECTORS IN THE VIEW OF ENTERING THE REPUBLIC
INTO 30 COMPETITIVE COUNTRIES**

УДК 338.45

Р.С. Каренов

*Карагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахстан
(E-mail: rkarenov@inbox.ru)*

**Стратегическое значение угольной отрасли в промышленной
политике государства**

Казахстан занимает высокое место в мире как по объему доказанных запасов угля, так и по объему производства, но развитие отрасли в последние годы было связано преимущественно с негативными внешними факторами. В статье выделены основные из них: снижение цен на сырьевые продукты, сокращение экспортных доходов в экономике, слабый внутренний спрос, ослабление экономической активности, сокращение производства электроэнергии, общий спад в России и целенаправленное сокращение использования казахстанского угля российскими ТЭЦ. Отмечается, что уголь является важнейшим энергоносителем на планете и отказ от его добычи в ближайшей перспективе не приемлем. В Казахстане в дальнейшем особое внимание следует уделять проектам, которые могут открыть для угледобывающей отрасли новые устойчивые перспективы. Автором высказано мнение, что в будущем в числе мер, которые помогут сохранить кадры и саму угольную отрасль, являющуюся ведущей в экономике республики, могут быть повышение передела угольной продукции, а также перспективы развития углехимии. На основе анализа имеющихся данных сделан вывод, что в последнее время в условиях быстрого роста цен на углеводородное топливо и развития технологий переработки и сжигания угля, повысивших эффективность использования его для выработки электроэнергии и снизивших отрицательное экологическое воздействие этого процесса, наблюдается повышение привлекательности угля не только для развивающихся, но и для развитых стран мира.

Ключевые слова: уголь, энергобаланс, конкуренция, энергетика, инвестиции, экспорт, анализ, стратегия, качество, технология, проекты.

*Изменения, произошедшие в мировом энергетическом ландшафте
в последние десятилетия*

В последние 10-15 лет сланцевая революция, возобновляемые источники энергии (ВИЭ), атомная генерация заметно изменили мировой энергетический ландшафт. Однако уголь продолжает доминировать в генерации электроэнергии, ежегодно покрывая 40-43 % энергопотребления.

Национальный энергобаланс, как правило, строится на собственных ресурсах. Страны, производящие уголь, традиционно используют его для своих энергетических нужд. Так, велика доля угольной генерации в Китае, Индии, ЮАР, Индонезии, США и даже в странах ЕС (Германии, Польше, Чехии), активно продвигающих «зеленые» источники энергии.

Сегодня возрождение интереса к углю в мире объяснимо просто: на всех биржах уголь остается самым дешевым топливом. К примеру, в Германии он в 3,6-3,8 раза дешевле газа. Поэтому, невзирая на более сложный технологический процесс на угольных электростанциях, связанный с подготовкой топлива (уголь надо раздробить, измельчить в пыль и высушить, а затем удалить шлаки и золу, утилизировать их), производство электроэнергии на них иной раз вдвое дешевле производства на газовых ТЭС.

Уголь остается наиболее распространенным и доступным топливом в мире — еще один аргумент в пользу угольной генерации. Его разведанных запасов хватит еще более чем на 100 лет, при потреблении на уровне последних двух-трех лет.

Принимая во внимание все эти доводы, даже страны — борцы за сохранение окружающей среды понимают, что не могут совсем отказаться от использования угля. Согласно данным Института по исследованию мировых ресурсов к вводу в эксплуатацию готовы 1 086 ГВт угольных мощностей. Еще 338 ГВт находятся на разных стадиях строительства. 2/3 их приходится на Индию и Китай, остальные — на 59 стран мира [1; 19].

Ожидается, что обострение конкуренции между нефтью, газом и углем приведет, по прогнозам British Petroleum, к паритету в распределении долей в балансе первичных источников энергии на уровне 25-27 % по каждому виду ископаемого топлива, а на атом, гидроресурсы и ВИЭ останется 20-22 %. По мнению экспертов, угольный рынок будет переживать не самые легкие времена: сокращаясь по 0,5 % в год. К 2035 г. доля угля на глобальном рынке энергоресурсов достигнет небывалого минимума: она снизится до 30 % [1; 18]. Но эти прогнозы совсем не означают закат эры угля. Немалый потенциал повышения конкурентоспособности угля пока еще не раскрыт.

Республика Казахстан — нетто-экспортер угля

Казахстанская энергетика — одна из самых углезависимых в мире. На угле в республике работает около полусотни ТЭС.

Угольная промышленность является одной из крупных отраслей экономики страны и обеспечивает производство 74 % электроэнергии, полную загрузку коксохимического производства, целиком удовлетворяет потребности в топливе коммунально-бытового сектора и населения. Уголь находит также широкое применение в тяжелой и горнодобывающей промышленности, в других отраслях, связанных с добычей полезных ископаемых. Доли металлургии и других отраслей промышленности в общей структуре потребления угля сопоставимы с показателем, характерным для коммунально-бытового сектора (примерно по 20 % от общего объема потребления).

Сейчас в республике добычу угля осуществляют 33 компании (5 иностранных и 28 отечественных). Практически все они являются подразделениями мощных энергетических и металлургических структур. Вся угольная отрасль Казахстана приватизирована, государство имеет только долю в 50 % в ТОО «Богатырь Комир», которое входит в государственный холдинг «Самрук-энерго».

Развитие происходит в основном за счет иностранных инвестиций. Поэтому финансовое состояние отечественных угледобывающих компаний остается относительно стабильным и удовлетворительным. Угольная промышленность Казахстана является нетто-экспортёром сырья. Сегодня в среднем на экспорт поставляется 25 % добываемого в Казахстане угля. Можно было бы поставлять за границу более значительные объемы угля, но расширение экспортных поставок сталкивается с проблемой географической удаленности от крупнейших экспортных рынков и, соответственно, с проблемой высоких транспортных издержек. Более того, недостаточное качество большинства казахстанских углей по зольности и теплотворности ограничивает экспортные возможности страны и способствует использованию дисконтных цен на уголь.

Основным рынком сбыта исторически является Россия. Причём более 90 % объемов экспорта в Россию приходится на долю угля Экибастузского бассейна, главным образом потребляется электростанциями Урала. Такая ситуация сложилась исторически, поскольку они проектировались именно под сжигание угля Экибастузского бассейна. Помимо этого, есть ограниченные поставки коксующегося угля Карагандинского бассейна для нужд металлургических и других промышленных предприятий России.

Казахстан экспортирует уголь также на Украину и в Кыргызстан, в небольшом объеме — в Беларусь, Китай, Японию, Узбекистан и др. Среди европейских стран выделяется Финляндия. При этом экспорт в страны Европейского союза, увы, ограничивается только углем Шубаркольского месторождения, который соответствует требованиям ЕС по зольности и теплотворной способности.

В последнее время, несмотря на общую тенденцию к спаду потребления угля в мире, в том числе в некоторых странах СНГ, учитывая высокую степень концентрации промышленных предприятий и в целом энергоемкую экономику, угольная промышленность в Казахстане остается системно важной и сохраняет свое стратегическое значение в промышленной политике государства. Об этом свидетельствует анализ данных, представленный ниже.

Угольная промышленность — одна из важных ресурсных отраслей экономики РК

В настоящее время большая часть угля в Казахстане (70 %) добывается открытым способом на трех гигантских месторождениях (разрезы «Богатырь», «Северный» и «Восточный») в Экибастузском бассейне (Павлодарская область) и на четырех месторождениях Карагандинской области (Борлинское, Шубаркольское, Кушокинское и Сарыадырское). Оставшиеся объемы угля по большей части добываются подземным способом в Карагандинском бассейне (для нужд местных металлургических предприятий) и на Майкубенском месторождении (добыча лигнита) [2; 27].

По мнению председателя отраслевого профсоюза работников угольной промышленности М. Никифорова, на сегодняшний день отраслевой профсоюз работников отрасли объединяет более 22 тысяч человек, которые трудятся на 25 крупнейших угольных предприятиях страны [3; 18]. В их числе ТОО «Богатырь Комир», АО «Евроазиатская энергетическая корпорация разрез «Восточный», АО «Шубаркольскомир», ТОО «Майкубен-Вест», ТОО «Каражыра», АО «АрселорМиттал Темиртау», ТОО «ВостокУгольПром», ТОО «Балапан Көлігі», ТОО «Карагандаликвидшахт», ТОО «Каруглесбыт», ТОО «МИТ-Энергомонтаж», ТОО «Лад Комир», ТОО «Рин-Сервис», Карагандинский филиал РГП на ПХВ ТОО «Шахтостроитель» и другие.

1. Крупнейшее угледобывающее предприятие Казахстана на сегодня — это ТОО «Богатырь Комир». В августе 2014 г. руководством данной компании было озвучено решение о внедрении производственной системы управления Bogatyr Production System (BPS).

На момент принятия решения в компании уже успешно прошли техническое перевооружение и модернизация, проведены структурные изменения и внедрены новые элементы для повышения эффективности производства.

Необходимость перехода от улучшения отдельных элементов к трансформации всей системы управления компании возникла в 2011 г. Тогда начали внедрять параллельно два подхода, которые теоретически обещали нужный результат, однако имели некоторые расхождения в этапах и методах внедрения.

Руководством компании были определены основные этапы развития производственной системы в ТОО «Богатырь Комир», исходя из собственного опыта и преимуществ, связанных с территориальным соседством и ментальным сходством мировоззрения сотрудников. В основе BPS лежат принципы Toyota Production System (TPS), а в качестве инструментов непрерывных улучшений используются «проект АЗ» и «Кайзен-предложение», которые внедряются на линейном уровне (руководство участка/цеха/отдела) и через непосредственных исполнителей.

Для построения системы на уровне структурных единиц и компании в целом была выбрана признанная международным сообществом система Lean Six Sigma (LSS) — надежный и проверенный инструмент, позволяющий компаниям добиваться радикального повышения операционной эффективности и удерживать лидирующие позиции на рынке. В основе оптимизации процессов в LSS лежит принцип DMAIC (аналог известного принципа Деминга) [4; 45].

Сейчас общая цель по компании установлена стратегией развития BPS, в которой определены основные направления и этапы развития производственной системы ТОО «Богатырь Комир» на перспективу [4; 47]:

- организация системы обучения персонала инструментам BPS;
- организация системы управления процессами;
- развитие системы непрерывных улучшений;
- развитие системы 5S.

Основные направления развития BPS определены, исходя из значимости их влияния на эффективность деятельности компании. При этом первоочередная задача — обучение персонала инструментам BPS, развитие профессиональных компетенций на уровне исполнителей в рамках их ежедневной деятельности. Внедрена новая программа обучения, в которую включены модули «Система 5S», «Непрерывные улучшения», «Стандартизированная работа», «Управление процессами». Каждый модуль состоит из теоретического и практического курса.

Практическое обучение проводится непосредственно на производственных участках, где каждому обучаемому сотруднику дается индивидуальное задание для исполнения на рабочих местах к установленному сроку. Для выполнения задания предусматривается создание рабочей группы с привлечением не менее трех сотрудников.

2. Одно из крупнейших угольных предприятий Казахстана — разрез «Восточный» АО «ЕЭК», входящий в Евразийскую Группу (ERG).

Сейчас это угольное предприятие шагает в ногу со временем, внедряет передовые технологии. В 1996 г. разрез «Восточный» был приватизирован. Новое мощное предприятие ОАО «Евроазиатская энергетическая корпорация», помимо разреза «Восточный», также включило Аксускую электростанцию и Павлодарское ремонтное предприятие. Новая компания вложила инвестиции в строительство комплекса железнодорожных станций для вывозки вскрыши с нижних горизонтов, строительство системы открытого водоотлива и питьевого водовода, провела электрификацию железнодорожных путей.

Не секрет, что для поддержания производственных мощностей на высоком уровне требуется внедрение новых технологий, обновление технического парка. Поэтому одним из самых масштабных инвестиционных проектов разреза «Восточный», введенных в эксплуатацию за последнее время, стал циклично-поточный вскрышной комплекс [5; 55].

Эта технологическая линия включает в себя дробильные установки, систему конвейеров и отвалообразователь. Комплекс позволяет значительно увеличить отгрузку и складирование вскрышных пород во внешние отвалы. Обновление технического парка направлено, прежде всего, на безопасность работы. Все это говорит о перспективе развития и стабильности Евроазиатской энергетической корпорации.

3. Как известно, в Казахстане единственным районом добычи ценных коксующихся углей является Карагандинский бассейн. Его балансовые запасы оцениваются в 9,5 млрд тонн, в том числе бурых углей — 0,6 млрд, каменных — 8,9 млрд, из них коксующихся углей — 5,5 млрд тонн.

Около 3 600 кв. км площади охватывают угленосные отложения, из них на долю продуктивных приходится до 2 000 кв. км. Внушительна и толщина бассейна — в ней до 80 угольных пластов суммарной мощностью 110 м! Сегодня шахтами угольного департамента АО «АрселорМиттал Темиртау» ежегодно добывается до 11-12 млн тонн коксующихся углей, что полностью удовлетворяет потребности компании и двух ее тепловых электростанций [6; 3].

Сейчас в состав угольного департамента (УД) АО «АрселорМиттал Темиртау» входят 8 шахт (им. Костенко, им. Кузембаева, «Саранская», «Абайская», «Казахстанская», им. Ленина, «Шахтинская», «Тентекская»), 2 обогатительные фабрики (производство по обогащению угля: ЦОФ-Восточная, УОФ-2) и 6 сервисных подразделений (Энергоуголь, Углесервис, КПТУ, УСШМД, УШСР, УПТС)

По данным специалистов [7; 57-62], в последнее время выявлены следующие технологические и технические аспекты деятельности УД АО «АрселорМиттал Темиртау»:

А. Результаты производственно-хозяйственной деятельности угольного департамента АО «АрселорМиттал Темиртау» за последние годы говорят о наметившейся устойчивой стабильности в работе шахт. Анализ производительности труда рабочего по добыче угля по УД АО «АрселорМиттал Темиртау» свидетельствует о росте этого важного показателя эффективности горных работ ежегодно на 2,5–5,0 %.

Планируется наращивание добычи угля и снижение себестоимости тонны угля в соответствии с программой развития производства. Это возможно за счет достижения проектной производственной мощности шахт, которая на всех шахтах имеет резерв до 50 %.

Б. По районам распределения общих промышленных запасов, в том числе по маломощным пластам в пределах шахтных полей действующих шахт, результаты следующие: Промышленный участок — 15,0 и 14,4 % запасов; Саранский участок — 15,5 и 9,6 % запасов; Шерубай-Нурунский район — 20,7 и 19,0 % запасов; Тентекский район — 49,7 и 56,9 % запасов.

В дальнейшем добыча из мощных пластов и средней мощности пластов будет сокращаться в два раза, а из тонких, наоборот, — увеличиваться в 4 раза. Долевое участие пластов в балансовых запасах мощных, средней мощности и тонких пластов примерно одинаковое и составляет 31-35 %, и поэтому в ближайшей перспективе необходимо будет обратить внимание на развитие добычи из пластов средней мощности и тонких, что повлечет внесение корректив в технологию добычи угля в связи

с увеличением объема выдаваемой породной массы из шахт с 5-7 до 10-15 % и более. Возникнет необходимость рассмотрения технологического решения по размещению попутно добытой шахтной породы в подземных условиях.

В. В настоящее время основной объем подземной добычи угля обеспечивается из длиннолавных систем комплексами оборудования с самопередвигающимися механизированными крепями, оснащенными силовым гидроприводом и различными системами управления — от непосредственного ручного управления до систем автоматического управления.

Факторы, сдерживающие намеченное достижение показателей по добыче угля: простои очистных забоев по причине изношенности горношахтного оборудования и его несоответствия горнотехническим условиям (90 %); простои на концевых операциях и на крепление горных выработок, в т.ч. поддерживаемых (8 %); простои технологических комплексов, в т.ч. скиповых угольных подъёмов (0,05 %); простои на проветривание (1,5 %).

Г. Разработанные УД технологические меры, направленные на увеличение нагрузки и снижение себестоимости угля: снижение газоносности угля с 18 до 12 м³/т; переход на отработку запасов с оставлением целиков угля; замена изношенного оборудования на новое; переход на крепление выработок анкерами; применение крепей сопряжения и концевых секций; переход на механизированные крепи с электро- и гидроуправлением и автоматизацией производственных процессов; применение для доставки подвесных дизельных локомотивов, что в 1,3–1,4 раза позволит увеличить нагрузку на очистной забой и повлечет снижение трудоемкости работ и уменьшение количества работающих в лаве и на сопряжениях в 1,6–1,7 раза. Применение современной техники для монтажа — демонтажа очистных забоев, проведение выработок более высокого сечения, что также уменьшит дополнительно число рабочих на монтаже-демонтаже в 1,25 раза.

Д. Прогрессивным направлением для очистных комбайнов является переход на шнеки с увеличенной шириной захвата (до 1,0 м), использование которых в условиях каменноугольной промышленности Германии повысило нагрузку на забой (на 25-30 %) и снизило трудоемкость на концевых участках лав.

Для проходческих комбайнов важным является наличие навесного бурильного оборудования для установки анкерного крепления. На большинстве комбайнов российского и украинского производства такое оборудование отсутствует.

Е. Для достижения высокой нагрузки на очистной забой на глубине разработки 600-800 м необходимо повысить эффективность дегазации до 80-85 %. Такой уровень существующие технологические схемы и способы не всегда могут обеспечить. Поэтому необходимо использование опыта передовых угледобывающих стран (США, Австралия, Канада и др.) с применением длинных скважин (до 1,8 км, «Asker drill»), мобильных буровых установок (Ingrsoll land) и вакуум-насосов (Nash Engineering) для бурения скважин навстречу движению очистного или подготовительного забоя и рассмотреть возможность их приобретения. Это позволит достичь максимума дегазации и обеспечит возможность получения кондиционного газа метана для его промышленного использования.

Ж. Следует ускорить разработку технологии интенсивного извлечения и комплексного использования метана в Карагандинском бассейне. Для реализации проекта необходимы: разработка проекта для создания технологии промышленной добычи газа метана; осуществление программы работ по сейсмопрогнозу оценки газоносности, газопроницаемости и газоотдачи и установлению районов естественной интенсивной трещиноватости как природных коллекторов газа; использование гидродинамической обработки угольных пластов из скважин, пробуренных с поверхности.

Необходима научно обоснованная инновационная прикладная программа по увеличению объемов утилизации и использования газа-метана, более 90 % которого пока выбрасывается в атмосферу, что приводит к необратимым процессам разрушения озонового слоя атмосферы.

В целом на сегодняшний день угольный департамент АО «АрселорМиттал Темиртау» является крупным производителем в энергетическом балансе РК, с объемом добычи 12,3 % угля в республике.

4. Достойное место в системе угольной промышленности Казахстана занимает АО «Шұбарқол көмір» (АО «Шубарколь Комир»), входящее в горно-металлургическую семью ERG. Основанное в 1985 г. предприятие на сегодня представляет собой мощный источник столь важного для индустриального кластера страны энергетического угля.

Сейчас предприятие в достаточной степени обеспечено технологическим и вспомогательным оборудованием, позволяющим выполнять целевую производственную программу. Экскавационный парк представлен шестью типоразмерами от 5 до 21 куб. м ковшовых емкостей, причем это и элек-

трические мехлопаты, и мощные гидравлические экскаваторы, а автосамосвалы — пятью типоразмерами грузоподъемностью от 40 до 220 тонн. Понятно, что таким количеством емкостей сложно управлять.

В связи с этим основная задача коллектива предприятия в перспективе — рассчитать и подобрать оптимальные пары «экскаватор-самосвал», способные обеспечить эффективный процесс экскавации и вывоза горной массы [8; 25].

Говоря об уникальности шубаркольского угля, стоит отметить, что он предназначен не только для сжигания в печи, это продукт будущего, который необходимо глубоко перерабатывать.

5. Разрез «Майкубенский» (ТОО «Майкубен-Вест») — это современное предприятие, основным видом деятельности которого является добыча бурого угля марки ЗБ и каменного угля марки Д.

Перед коллективом разреза поставлена задача расширить ассортимент угольной продукции, улучшить ее качество и качество обслуживания клиентов.

В последнее время на разрезе «Майкубенский»:

а) первым шагом на пути к выпуску сортового угля стали строительство и запуск первой очереди дробильно-сортировочного комплекса, который имеет возможность дозировки угля в мешки;

б) более качественное исполнение заявок потребителя осуществляется через организацию выпуска продукции заданной фракции и зольности, передвижные и стационарные угольные склады;

в) начато частичное перевооружение вскрышного и добычного комплекса машин: идет замена оборудования с электрическим приводом на оборудование с гидравлическим приводом.

В настоящее время в угольной отрасли страны трудный период реструктуризации в основном завершён. Достигнуты положительные результаты по наращиванию добычи угля и повышению экономического потенциала угольных компаний.

В связи с появлением альтернативных источников энергии и энергосберегающих технологий к продукции угольной промышленности Казахстана заметно возросло требование по качеству. Особенно в последние годы многие угледобывающие предприятия, в том числе и АО «Каражыра», взяли курс на улучшение качества товара, получение продукции с более высокой добавленной стоимостью. В данное время проводятся исследования углей на предмет поиска технологии мокрого обогащения. Также необходимо отметить, что в связи с сокращающимися запасами нефти будущее — за переработкой углей для получения синтетического жидкого топлива и альтернативного источника энергии.

Запуск ТЭС с принципиально новыми технологиями за рубежом

Согласно прогнозам Департамента энергетики США после 2020 г. уголь станет более востребованным для электростанций и заметно обгонит газ. И наконец, будут расти энергоёмкие сектора промышленности в развивающихся странах (особенно в Китае и Индии), которые располагают существенными запасами угля.

Однако сейчас уголь во всем мире находится под таким экологическим давлением, что спасти его могут только высокие технологии. Традиционное использование топлива, самого грязного с точки зрения выбросов, оказалось под ударом после принятия климатического соглашения ООН в Париже в 2015 г.

Значит, в перспективе спасти угольную генерацию, по мнению экспертов, способны высокоэффективные технологии, которые смогут устранить дисбаланс между экологическими недостатками использования угля и его многочисленными преимуществами. Более того, экологические нормы в ряде стран так жестки, что «угольный ренессанс» без использования технологии улавливания и захоронения CO₂ невозможен. Согласно новым правилам, опубликованным в докладе Института экономики и финансового анализа (IEEFA), до 2021 г. энергогенерирующим компаниям придется либо инвестировать в новые технологии для модернизации угольных электростанций, либо ограничить количество рабочих часов до менее 1500 в год, или закрыть такие объекты.

Несмотря на то, что каждый киловатт-час, выработанный из угля, сопровождается эмиссией почти килограмма углекислого газа и других токсичных химических веществ, угольной генерации во многих странах давно уже не боятся. Для сохранения конкурентоспособности энергетические компании осваивают прогрессивные способы сжигания различных видов угля, которые уменьшают загрязнение окружающей среды, сокращают сроки строительства электростанций и улучшают их эксплуатационные характеристики. На системы газоочистки современных ТЭС теперь приходится 40 % капитальных затрат, 35 % эксплуатационных расходов. Нынче разрабатывают более десятка «зелёных»

способов сжигания угля с повышенным КПД, часть из них проходит опытно-промышленные испытания [1; 19, 20]:

1. Жизнеспособность электрических станций с комбинированным циклом комплексной газификации угля (IGCC) доказана опытом работы станции Cool Water фирмы Southern California Edison. Особенность IGCC в том, что вместо прямого сжигания угля используется газификатор, преобразующий его в синтез-газ. После очистки полученный газ сжигается на газовой турбине, а тепло отходящих газов (продуктов горения) утилизируется для выработки пара и производства электроэнергии на паротурбинном цикле. Однако у технологии пока много нерешенных проблем: КПД IGCC невысок, да и строительство таких ТЭС обходится дороже традиционных угольных и газовых станций, так как газификатор и система газоочистки — наиболее металлоемкие и капиталоемкие звенья технологии.

2. С вредными выбросами успешно борется сжигание топлива в кипящем (псевдоожигенном) слое, который заключается в горении твердого мелкозернистого топлива (0-20 мм), взвешенного движущимся снизу вверх воздухом. Технология утверждает себя на станциях в США, Испании, Швеции, Японии. Правда, подобные маленькие установки дорогие и неэкономичные. Рентабельность твердотопливных проектов может поднять использование отходов. К слову, на европейских станциях уже налажены производство и использование попутных продуктов.

3. Угольные электростанции со сверхкритическим и ультра-сверхкритическим циклом, известные так же, как HELE (высокоэффективные электростанции с низким объемом выбросов), работают при температурах и давлениях выше критической точки воды, т.е. при таких параметрах, когда жидкая и газообразная фазы воды находятся в равновесии, когда нет разницы между водой в газообразной или жидкой форме. При этом КПД станции повышается до 45 и более процентов. HELE-станции потребляют на 5-7 % меньше угля на мегаватт-час. Высокие первоначальные капиталовложения в технологию компенсируются, по заключению IHS Markit, повышением чистого термического КПД и сокращением выбросов.

В настоящее время ТЭС с принципиально новыми технологиями запущены в Германии, Чехии, Польше, Китае, США, Японии.

*Необходимость развития углехимии, получения из угля продуктов
более высокого предела в Казахстане*

В Казахстане ресурсная база угля в будущем не является ограничением для ее развития. Запасов как энергетического, так и коксующегося угля будет достаточно в течение сотен лет, даже при активном наращивании добычи. В перспективе, до 2030 г., с учетом ограниченных возможностей расширения экспорта, основным источником спроса на энергетический уголь останется внутренняя угольная генерация. Значит, угольная генерация — проблема, которую Казахстанский энергетический сектор должен решать незамедлительно в будущем.

С одной стороны, с учетом планов по вводу и выбытию генерирующих мощностей следует предположить, что потребность в энергетическом угле, как минимум, сохранится на прежнем уровне. С другой стороны, важным для будущего угольной промышленности становится развитие высокотехнологичного угольного бизнеса и реализация новых точек роста: обогащение угля, газификация угля, переработка синтез-газа с получением метанола, углехимия высокого передела, гидрогенизация угля, добыча метана из угольных пластов, каталитическая переработка метана.

Кстати, о необходимости развития углехимии в Казахстане, получения из угля продуктов более высокого, нежели топливо для ТЭЦ, передела, говорится давно. Среди основных причин острой необходимости такого перехода — падение сбыта угля на российский рынок.

Видимо, в дальнейшем главным инвестором в производство углехимической продукции должно стать государство с целью сохранить потенциал угольных регионов и сохранить трудовые ресурсы.

Безусловно, в перспективе хотелось бы увидеть в Казахстане проекты по строительству новых высокотехнологичных угольных предприятий, по комплексной переработке угля без его сжигания. Также необходимо признание того, что метан не только мешает работать шахтерам и представляет опасность, но имеет товарную ценность и его можно выгодно использовать на практике.

Список литературы

- 1 Прохоров И. Без дыма / И. Прохоров // Горно-металлургическая промышленность. — 2017. — № 10(112). — С. 18–21.

- 2 Ахунбаев А. Состояние и перспективы угольной промышленности Казахстана / А. Ахунбаев // Горно-металлургическая промышленность. — 2017. — № 8(110). — С. 26–29.
- 3 Никифоров М. Пока достижение одно: угольная отрасль существует / М. Никифоров // Горно-металлургическая промышленность. — 2017. — № 8(110). — С. 18–21.
- 4 Ковтун О.А. В ожидании эффективной стратегии / О.А. Ковтун // Горно-металлургическая промышленность. — 2017. — № 3(106). — С. 44–47.
- 5 Прохоров И. «Восточный» — имя уникального разреза / И. Прохоров // Горно-металлургическая промышленность. — 2017. — № 8(110). — С. 52–55.
- 6 Дрижд Н. Кто готов к изменениям, тот выигрывает! / Н. Дрижд // Индустриальная Караганда. — 7 дек. — 2017. — С. 3.
- 7 Ромашин Е.В. Технологические и технические аспекты деятельности УД АО «АрселорМиталл Темиртау» / Е.В. Ромашин // Интеграция науки, образования и производства — основа реализации Плана нации (Сагиновские чтения № 9): Труды Междунар. науч.-практ. конф. (22-23 июня 2017 г.). В 4-х ч. Ч. 1 / МОН РК, КарГТУ. — Караганда: Изд-во КарГТУ, 2017. — 452 с.
- 8 Усманов К. На производстве, как и в спорте, важна воля к победе / К. Усманов // Горно-металлургическая промышленность. — 2017. — № 8(110). — С. 24, 25.

Р.С. Каренов

Мемлекеттің өнеркәсіп саясатындағы көмір саласының стратегиялық маңызы

Қазақстан көмір қоры және өндіріс көлемі бойынша әлемде жоғарғы орын алатыны айтылған. Соңғы жылдары саланың дамуы, ең алдымен, жағымсыз сыртқы факторлармен байланысты деп қорытынды жасалған. Оған шикізат өнімдері бағасының төмендеуі, экономикадағы экспорттық пайданың азаюы, әлсіз ішкі сұраныс, экономикалық белсенділіктің әлсіреуі, электр энергиясын өндіру көлемінің қысқаруы, Ресейдің жалпы экономикалық бәсеңдеуі және Ресей көмір жылу электрстанцияларының Қазақстан көмірін пайдаланудың мақсатты қысқартуы әсер еткені дәлелденген. Көмір әлемдегі ең маңызды энергия көзі болып табылатыны және қысқамерзімді перспективада оны өндіруден бастарту қолайлы емес екені атап өтілген. Қазақстанда болашақта ерекше назар тұрақты көмір өндіру саласы үшін жаңа перспективалар әкелуі мүмкін жобаларға берілуі тиіс екені дәлелденген. Болашақта мамандарды және Республика экономикасында жетекші болып саналатын көмір саласының өзін сақтап қалуға жағдай жасайтын іс-шаралар ішінде көмір өнімдерін ұқсатуды арттыру және көмір химиясын дамыту болашағы болып табылуы мүмкін екендігі туралы болжам жасалған. Соңғы кездері көмірсутекті отынға бағалардың күрт өсуі және электрэнергиясын өндіру мен осы үдерістегі экологиялық ықпалдың теріс әсерін төмендеткен көмірді өңдеу және жағу технологиясын дамыту жағдайында әлемнің дамушы елдері үшін ғана емес, сондай-ақ дамыған елдері үшін де көмірдің тартымдылығы артқандығы байқалатыны қуатталған.

Кілт сөздер: көмір, энергетикалық баланс, бәсекелестік, энергетика, инвестиция, экспорт, талдау, стратегия, сапа, технология, жобалар.

R.S. Karenov

Strategic importance of the coal industry in the industrial policy of the state

It is underlined that Kazakhstan occupies a high place in the world both in terms of proved coal reserves and in terms of production volume. It is concluded that the development of the industry in recent years has been associated primarily with negative external factors. It is proved that, first of all, the decline in commodity prices, the reduction of export earnings in the economy, weak domestic demand, the weakening of economic activity, the reduction of electricity production, a general decline in Russia and a deliberate reduction in the use of Kazakh coal by Russian thermal power stations. It is noted that coal is the most important energy carrier on the planet and the refusal to produce it in the short term is not acceptable. It is substantiated that in Kazakhstan in the future special attention should be paid to projects that can open new sustainable prospects for the coal mining industry. It is argued that in the future, an increase in the redistribution of coal products, as well as prospects for the development of coal chemistry, may be among the measures that will help preserve personnel and the coal industry itself, which is leading in the economy of the republic. It is alleged that recently, in the context of the rapid growth in prices for hydrocarbon fuels and the development of technologies for processing and burning coal that have increased the efficiency of its use for generating electricity and have reduced the negative environmental impact of this process, there has been an increase in the attractiveness of coal not only for developing but also for developed countries of the world.

Keywords: coal, energy balance, competition, energy, investment, export, analysis, strategy, quality, technology, projects.

References

- 1 Prokhorov, I. (2017). Bez dyma [Without smoke]. *Horno-metallurhicheskaja promyshlennost – Mining and Metallurgical Industry*, 10 (112), 18–21 [in Russian].
- 2 Ahunbaev, A. (2017). Sostoianie i perspektivy uholnoi promyshlennosti Kazakhstana [The state and prospects of the coal industry in Kazakhstan]. *Horno-metallurhicheskaja promyshlennost – Mining and Metallurgical Industry*, 8 (110), 26–29 [in Russian].
- 3 Nikiforov, M. (2017). Poka dostizhenie odno: uholnaia otrasl sushchestvuet [While there is only one achievement: the coal industry exists]. *Horno-metallurhicheskaja promyshlennost – Mining and Metallurgical Industry*, 8 (110), 18–21 [in Russian].
- 4 Kovtun, O.A. (2017). V ozhidanii effektivnoi strategii [Waiting for an effective strategy]. *Horno-metallurhicheskaja promyshlennost – Mining and Metallurgical Industry*, 3 (106), 44–47 [in Russian].
- 5 Prokhorov, I. (2017). «Vostochnyi» — imia unikalnogo razreza [«Eastern» — the name of the unique section]. *Horno-metallurhicheskaja promyshlennost – Mining and Metallurgical Industry*, 8 (110), 52–55 [in Russian].
- 6 Drizhd, N. (2017). Kto hotov k izmeneniam — tot vyihryvaet! [Who is ready for change, he wins!]. *Industrialnaia Karahanda*, 7 dekabria, 3 [in Russian].
- 7 Romashchin, E.V. (2017). Tekhnolohicheskie i tekhnicheskie aspekty deiatelnosti UD AO «ArcelorMittal Temirtau» [Technological and technical aspects of the activities of UD of «ArcelorMittal Temirtau» JSC]. Integration of science, education and production - the basis for the implementation of the Plan of the Nation (Saginov Readings No. 9): *Trudy Mezhdunarodnoi nauchno-prakticheskoi konferentsii (22-23 iyunia 2017) – Proceedings of the International Scientific and Practical Conference*. (p. 452). (Vol. 1-4; Vol. 4). Karaganda: Izdatelstvo KarHTU [in Russian].
- 8 Usmanov, K. (2017). Na proizvodstve, kak i v sporte, vazhna volia k pobede [In production, as in sports, to win is important]. *Horno-metallurhicheskaja promyshlennost – Mining and Metallurgical Industry*, 8 (110), 24, 25 [in Russian].

С.С. Дарибеков, Е.Т. Акбаев, Т.А. Мукашев, С.К. Ержанова

*Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті, Қазақстан
(E-mail: Seka28@mail.ru)*

Қазақстан Республикасының телекоммуникация саласының қазіргі жағдайын бағалау

Мақала республикадағы телекоммуникация саласының қазіргі даму жағдайына бағытталған. Телекоммуникацияның көмегімен жаһандану үрдісіне қажетті ақпараттың көлемі ұлғаяды және ақпараттық-телекоммуникация инфрақұрылымында ақпарат жеткізу шаралары кеңейеді. Нарықтың талабы телекоммуникация компаниялары үшін бәсекеге қабілеттілік деңгейдің тұрақты болуы және компания қызметіне ғылыми-техникалық әзірлеудің көмегімен бизнес-үдерістерді тиімді пайдалану міндеттері қойылады. Байланыстың нақты қасиеті қандай да бір сыртқы өнімнен көрінбейді. Ішкі, ақылы және сапалы электронды сигналдарды электронды түрде жіберу процесін жүзеге асыруға қатысады, ол үшін арнайы мақсатталған. Сонымен қатар бұл мақалада Қазақстанның телекоммуникация саласының дамуы төмендегі көрсеткіштермен сипатталған: көрсетілген қызмет түрлерінің орташа динамикасы, байланыс саласындағы қызметтің негізгі көрсеткіштері бойынша және байланыс саласындағы кірістердің құрылымы. Бұл ретте тиісті тұжырымдамалар жасалынды. Аталған сала жылдам өсетіндіктен, бұл әлемдегі технологиялық үдерістің көмегімен жүзеге асырылады. Ақпараттық және телекоммуникациялық технологиялар экономиканы өзгертуде және оның бәсекеге қабілеттілігін арттыруда маңызды рөл атқарады. Еліміздің ЖІӨ-де саланың шағын үлесі оның үлкен инвестициялық әлеуеті туралы айтады. Бұл әлеует Қазақстанның ДСҰ-ға кіруіне және телекоммуникация саласын жаһандық ақпараттық инфрақұрылымға интеграциялауына байланысты жүзеге асырылады.

Кілт сөздер: телекоммуникация, ақпараттық технология, трансформация, қызмет көрсетудің көлемі, байланыс саласындағы қызметтің негізгі көрсеткіштері, байланыс саласындағы кірістердің құрылымы.

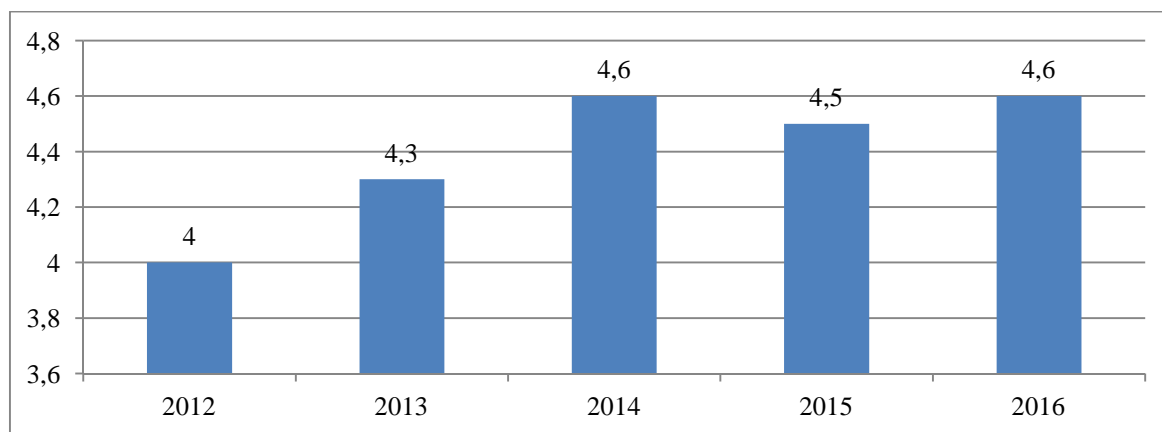
Қазіргі заманғы экономика постиндустриалдық болып табылады және бұл ретте оны жиі жаңа, инновациялық, білімдер экономикасы, құзыреттер, желілік өзара іс-шараларды құрайтын экономика деп атайды. Соңғы уақытта экономикалық теория және бірқатар елдердің практикалық қызметінде «цифрлық экономика» ұғымы пайда болды. ХХІ ғасырдың басында ақпараттық революция мен экономикадағы жаһандану үдерістері негізінде цифрлық технологиялардың дамуы белең алады. Қоғамда және шаруашылық жүргізудегі процестерде ақпарат негізгі ресурс болды. Нарық субъектілерінің қызметін цифрлық трансформациялаудағы шешуші бір фактор цифрлық ақпараттық-телекоммуникациялық технологияларды дамыту болып табылады [1].

Телекоммуникация және байланыс саласы қазақстандық экономикада өспелі және бір-бірімен байланысқан сегмент болып табылады. Ақпараттық коммуникациялық технологияларды кеңінен енгізу еңбек өнімділігінің өсуіне әсер етеді, сонымен қатар отандық кәсіпорындардың өте қарқынды дамуына және олардың әлемдік экономикадағы интеграцияға кірулеріне себебін тигізеді. Ұлттық экономиканы реформалау кезінде телекоммуникация саласында елеулі өзгерістер жақсы жаққа қарай жылжыды. Аталған сала бойынша ұзақ мерзімге экономикалық өсудің кешенді өзгерістері байқалды. Телекоммуникация компанияларының өнімдері халықтың өмір сүру сапасы деңгейінің өсуіне, қазіргі бизнестің дамуына, халықаралық экономикалық байланыстарды нығайтуға және мемлекеттің бизнесті тиімді басқаруына ықпал етеді [2].

Телекоммуникация саласы көптеген мамандар зерттеулерінің негізгі пәні болып табылды. К.Х. Шадиеттің еңбектерінде Қазақстан Республикасының телекоммуникация қызметі нарығының қалыптасуы мен дамуы, сонымен қатар осы үрдістерді тиімді басқару механизмдері ұсынылды. Автордың пікіріне сүйенетін болсақ, телекоммуникация саласының дамуы мемлекет үшін маңызды болып табылады. Мемлекеттің жер көлемі жағынан өте ауқымды болуы, аудандардың арақашықтығының алыс орналасуы және ауылдық аймақтардың арақашықтығының алшақ болуы телекоммуникация саласын дамытуды алғашқы орынға қояды. Сондықтан республикадағы телекоммуникация саласын дамыту тәуелсіз мемлекеттің қалыптасуында маңызды фактор болып қарастырылады [3].

Жыл сайынғы World Economic Forum ұйымының белгілеген Networked Readiness индексі бойынша телекоммуникация жүйесі және оны бағалау мүмкіншілігінің бағыттарына көз жүгіртетін

болсақ, әртүрлі ақпараттарға кездесеміз. 2002 жылдан бастап Дүниежүзілік экономикалық форум (ДЭФ) және Еуропалық іскерлік әкімшілік институты (INSEAD) әлемдегі ақпараттық қоғамның даму бойынша баяндамаларға сүйене отырып, «Ақпараттық технологиялар бойынша жаһандық есеп» (The Global Information Technology Report) атты мәлімет дайындайды, яғни Networked Readiness индексі бойынша мемлекеттердің индексі ұсынылады. 2016 жылғы Дүниежүзілік экономикалық форумның есебі және жүргізілген индексі бойынша Қазақстан Республикасы 40 орында орналысты. Қазақстан Республикасы 2015 ж. бұл көрсеткіш бойынша 139 елдің арасында 39 орынға иеленді. Ал ТМД мемлекеттерінің арасында алдыңғы орында: одан кейін Ресей (4,5), Әзербайжан (4,3), Армения (4,3) (1-сур.). Алғашқы үш орында — индекс бойынша Сингапур, Финляндия, Швеция мемлекеттері [4].



Ескерту. [4] әдебиет көзін пайдалана отырып, авторлармен есептелген.

1-сурет. NRI рейтингі бойынша Қазақстан Республикасының көрсеткіштерінің өзгеру динамикасы

2012–2016 жж. аралығында Қазақстан үшін аталған индекстің мәнділігі 0,6 шамасында өсті, ал рейтинг бойынша мемлекет өзінің деңгейін 16 тармақ бойынша жақсартты. Рейтинг бойынша қатысушы-мемлекеттердің саны 139-дан бастап 148 мемлекетке дейін өсті. Мемлекеттерді бағалау 4 субиндекс бойынша анықталды: орта, дайындық, қолдану және әсер ету.

2016 ж. телекоммуникация нарығында тіркелген компаниялардың саны — 2720, оның ішінде 16 — ірі және 27 орташа компаниялар. Барлығы нарықта 598 компания байланыс саласында қызмет атқарады, яғни бүгінгі таңда олардың арасында 10 ірі компания сымсыз телекоммуникация саласында өз қызметтері бойынша үстемдік етуде. Компаниялардың негізгі қызметі келесі түрлерге бөлінеді: біріншісі, телекоммуникациялық байланыстарды сыммен қамтамасыз ету; екіншісі, Қазақстан нарығында телекоммуникация саласында спутниктік жүйе қызметімен айналысатын жалғыз компания бар; үшіншісі, кейбір шағын және орташа компаниялар басқа да байланыс түрлерімен айналысады. 2012–2016 жж. аралығындағы барлық жеке ұсынылған қызмет түрлері бойынша мәліметтерді 1-кестеден көруге болады.

1 - к е с т е

2012–2016 жылдар аралығындағы жеке ұсынылған қызмет түрлері бойынша деректер

Абоненттің түрі	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.	2016/2015 ж.
Тіркелген байланыс абоненттерінің саны, мың бірлік	4361,4	4393,0	4353,4	4147,8	3925,2	94,6
Ұялы байланыс абоненттерінің саны, мың бірлік	30235,4	30364,9	28595,6	26309,3	25534,8	97,1
Интернет желісі абоненттерінің саны, мың бірлік	1607,2	1976,0	2100,9	2305,6	2352,7	102

Ескерту. [5] әдебиет көзін пайдалана отырып, авторлармен есептелген.

Берілген 1-кестедегі мәліметтерге сүйенсек, 2016 ж., 2015 ж. қарағанда, тіркелген байланыс абоненттерінің саны 5,4 % -ке азайған, сонымен қатар ұялы байланыс абоненттерінің саны да азайған — 2,9 % құрады. Нәтижесінде абоненттің бұл түрлері 2016 ж. 3925,2 және 25534,8 бірлік мөлшерді құрады. Бірақ бұл көрсеткіш Интернет желісі абоненттерінің санына әсер еткен жоқ, яғни олардың саны 2352,7 бірлік мөлшерде кездесті, немесе 2 %-ке өсті.

Сондықтан берілген 1-кестеге қорытынды жасайтын болсақ, бүгінгі таңда телекоммуникация саласында пайдасы жоғары, бәсекеге қабілетті және келешегі бар байланыстың түрі сымсыз телекоммуникация байланыстары деп толық мәнде айта аламыз. 2012–2015 жж. аралығындағы байланыс саласының көрсеткіштері 2-кестеде берілген.

Бұнда көрсетілген мәліметтер бойынша, байланыс саласының қай жылдарын алсақта, бірқалыпты деңгейде өсу байқалады. Сала бойынша табыс ағымдағы жылдарда өткен жылға қарағанда 0,9 % -ке жоғары. 2015 ж. байланыс саласындағы табыстың түрі төмендегідей: жедел әрекет байланыс қызметтері бойынша (249,9 млрд тг), Интернет қызметі бойынша (194,1 млрд тг) және байланыстың басқа да түрлері бойынша (108,8 млрд тг) құрады.

2 - к е с т е

2008–2015 жылдар аралығындағы ҚР байланыс саласының негізгі көрсеткіштерінің динамикасы

(млрд тг)

Көрсеткіштер	2012 ж.	2013 ж.	2014 ж.	2015 ж.		2015/2014 ж.
Байланыс қызметінен алынатын табыс	597,9	647,3	673,4	684,3	100 %	101,6
Оның ішінде						
Қалааралық және халықаралық телефон байланысы	40,5	42,6	41,5	34,4	5,0	82,9
Жергілікті телефон байланыс қызметтері	45,5	51,5	51,6	47,9	6,99	92,8
Деректерді беру қызметі	15	20,3	22,7	22,4	3,3	98,7
Интернет қызмет	105,6	137,9	169	194,1	28,4	114,9
Жедел әрекет байланыс қызметтері	308,1	296,6	286,2	249,4	36,4	87,3
Телебағдарламалар байланысы	14,5	18,2	21	27,2	3,9	129,5
Байланыстың басқа да түрлері	68,7	76,6	81,4	108,8	15,9	133,7

Ескерту. [5] әдебиет көзін пайдалана отырып, авторлар құрастырған.

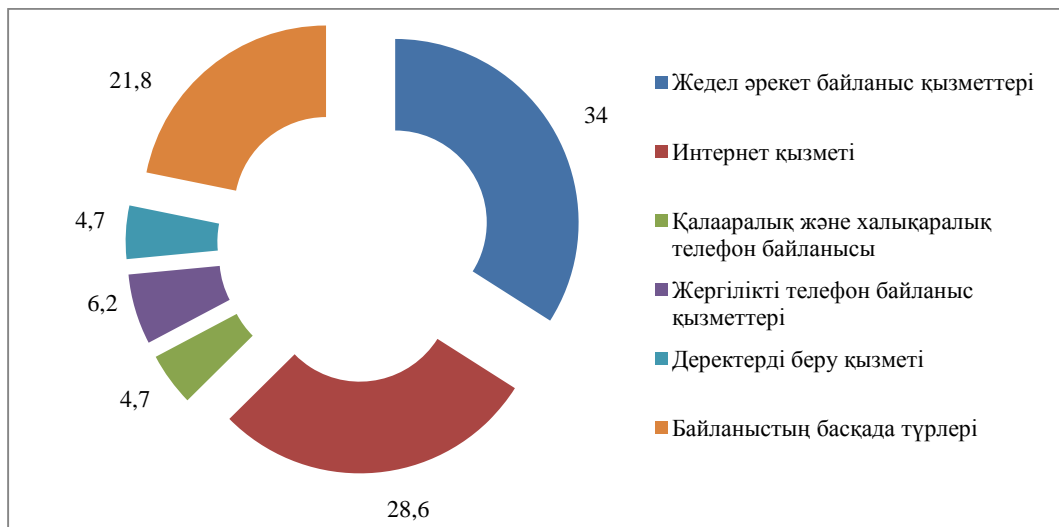
2016 жылғы байланыс саласында алынған табыстың құрылымы 2-суретте берілген. Ол деректер бойынша, табыстың ең жоғарғы көзі жедел әрекет байланыс қызметтерінен (34 %), Интернет қызметінен (28,6 %) және байланыстың басқа да түрлерінен (21,8 %) алынды.

Жоғарыдағы 1, 2-кестелердің және 2-суреттің деректері бойынша, мынадай қорытынды жасауға болады:

– қазіргі уақытта жергілікті телефон байланыс қызметтері бойынша табыстың көлемі азайды. 2015 ж. барлық табыстардың құрылымы бойынша аталған қызметтің алатын орны 6,9 %-ті құраса, ал 2016 ж. 6,2 % тең болды. Байланыстың осы түрінің пайдасын жоғарлату үшін Қазақстан Республикасында «Ақпаратты Қазақстан–2020» мемлекеттік бағдарламасының аясында 98 % халық тіркелген байланыс түрімен қамтамасыз етілді, оның ішінде ауылдық аймақтарда жатқызылды;

– жедел әрекеті байланыс қызметтерінің көлемі де азайды, оның басты себебі ұялы байланыс абоненттерінің санының уақыт өткен сайын қысқаруы. Нәтижесінде ұялы байланыс қызметінің табысының азаюын байқаймыз. 2015 ж. бұл көрсеткіш барлық табыстардың құрылымының 36,4 %-ін алса, ал 2016 ж. 34 %-ті құрады. Арасындағы айырма 2,4 % мөлшерде болды. Негізгі басты себебі халықтың көп бөлігі ұялы байланыс қызметтерін қолданбай, керісінше, WhatsApp жүйесін қолдануға көшкен, сонымен қатар Интернет желісін көп пайдаланады;

– қазіргі уақытта Интернет желісін пайдаланушылардың саны күннен күнге өсуде. Осы тербелістің байқалуының негізгі бір себебі 4G/LTE байланыс қолданушыларының халық арасында көп болуы. Халықтың көп бөлігі тіркелген байланыс және ұялы байланысқа қарағанда, Интернет жүйесін соңғы уақытта жиі пайдаланады.



Ескерту. [5] әдебиет көзін пайдалана отырып, авторлар құрастырған.

2-сурет. 2016 жылғы байланыс саласының табыстарының құрылымы

Қазақстанда жаңа технологиялардың дамуының негізгі бағыттары қоғамның қажеттілігі мен ұлттық телекоммуникация инфрақұрылымының бәсекелестік талаптарымен анықталады. Телекоммуникацияның ілгерлі дамуы бизнес-инфрақұрылымына және мемлекетке сырттан инвестиция тартуға қолайлы жағдай жасайды. Сонымен қатар жұмысбастылық мәселесін шешуге, қазіргі заманға сай ақпараттық технологиялардың дамуына септігін тигізеді. Телекоммуникация саласының мәні мемлекеттің жалпы ішкі өнімінде үлестік жағынан тұрақты байқалады. Дамыған елдерде бұл 5 % құраса, ал Қазақстан Республикасында тек 2,5 % тең. Сондықтан болашақта осы саланы жетілдіру қажеттілігі уақыт талабына байланысты болады, яғни бәсекелестік ортаны кеңейту және көрсетілетін қызмет түрлерінің санын ұлғайту қажет [6].

Ақпараттық кеңістіктің жаһандануының ең басты кепілі — мемлекет үшін ақпаратты жедел түрде кез келген нүктеге жеткізу. Сондықтан телекоммуникация саласын дамытуды мемлекет тарапынан ынталандыру — ең басты міндет, яғни қызмет түрлері бойынша сұраныстың пайда болуы, көрсетілетін байланыс түрлері бойынша қызметтің сапасын жоғарлату және номенклатурасын дайындау.

Қазіргі таңда Қазақстан Республикасында «Ақпаратты Қазақстан – 2020» мемлекеттік бағдарламасы (бұдан әрі Мембағдарлама) орындалуда. Аталған бағдарлама Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2013 ж. 8 қаңтардағы № 464 Қаулысымен бекітілген. Бағдарламаның мақсаты – ақпараттық қоғамға көшу үшін жағдайлар жасау, сонымен қатар IT-қызмет нарығын дамыту [7]. Сонымен қатар қазақстандық IT-қызмет нарығының әлеуетін дамыту және сапасын жоғарлату үшін, қазақстандық IT-технологияны жетілдіру барысында мынадай қосымша шараларды қарастырған жөн:

– қазақстандық IT-қызмет нарығының экспорттық әлеуетін жоғарлату; ЖІӨ-нің құрамында ақпараттық-коммуникациялық технологияның өзіндік үлесінің (3–4 %) аз болуына байланысты мемлекет тарапынан IT-қызмет нарығын қолдау жұмыстарын жүргізу қажет. Сондықтан қазақстандық IT-қызмет нарығының экспорттық әлеуетін жоғарлату екі орталық бойынша жүзеге асырылуы қажет. Олардың қатарына «Назарбаев Университеті» және арнайы экономикалық аймақ «Алатау инновациялық технологиялар паркі» жатқызылады. Қазақстандық IT-қызмет нарығының экспорттық әлеуетін жоғарлату барысында IT-компаниялардың қызметін зерттеу, әлемдік нарыққа өтудегі IT-қызметтің тізбегі немесе номенклатурасын дайындау қажет. Аталған номенклатура реестрі жыл сайын жаңартылып отырады;

– «бұлтты» технологияларды енгізу. Мемлекеттік бағдарламаның аясында отандық «бұлтты» технологияларды дамыту мүмкіншіліктері мен оларды қолдану жұмыстары алға қойылады. Олардың қатарына қаражатты үнемдеудің икемді жүйесін енгізу, қызметтің ауқымын кеңейту, жұмыс үдерісін

жеделдету және ақпараттың ашықтығы жатқызылды. «Бұлтты» технологияларды қолдану операциялық шығындарды азайтады, яғни күрделі шығындарды қолданбай-ақ, компания үшін ИТ-ресурстардың құнының ашықтығын көрсетеді. Нәтижесінде негізгі қызметті қолданушылар халық үшін мемлекеттік қызметті көрсетудің сапасы жақсарады;

– электронды мемлекеттік қызметтердің сапасын арттыру. Қызмет көрсету сапасын жақсарту мақсатында аталған мәселені пысықтау үшін заңнаманың жеке саласы – ақпараттық құқықты дамыту қажет. Сонымен қатар халыққа қызмет көрсету орталықтары және барлық орталық бөлімшелері бейне бақылау камераларымен қамтамасыз етіледі. Электронды үкімет порталы арқылы электронды қызметтің түрлерін көрсету жұмыстарын заңдастыру бағыттары жолға қойылған;

– халықты Интернет желісімен толық қамтамасыз ету. Қабылданған стратегиялық және нақты бағдарламалардың орындалуының мақсаты Интернет желісіне қосылудағы жылдамдықты көбейту және ФТТН-технологиясының нәтижесінде оңтайлы жолдарды енгізу болып табылады;

– мемлекеттік монополияны және телекоммуникацияның жаһандануы. «Ақпаратты Қазақстан – 2020» бағдарламасына сәйкес 2020 жылға дейін республиканың аймақтарында телекоммуникация инфрақұрылымын қалыптастыру бір деңгейде құрылады. Яғни жоғарғы жылдамдықтағы оптикалық және сымсыз технологиялық қызмет түрлері халық және бизнес саласының қызметкерлері үшін дайындалады. Халық үшін ақпараттық технологияға қолжеткізу 100 %-тік деңгейде қалыптасады, ал компьютерлік сауаттылық 80 %-ті құрайды.

Аталған бағдарламаның орындалу үрдісі жобаларды басқару мамандарының алғыр және қолжетімді білімділігін талап етеді, яғни ақпараттық қоғамды дамытудың басты міндеті ретінде беріледі. Жобаларды басқарудағы қолданылатын құралдар мен әдістер «Ақпаратты Қазақстан – 2020» мемлекеттік бағдарламаның орындалуындағы қойылған мақсаттарды тиімді қабылдауды қарастырады [8].

Телекоммуникация дегеніміз ақпараттарды жеткізудің әдістері, дыбыс белгілерін талдаудағы ақпараттарды, қоңырауларды, суреттер мен сызбаларды компьютерлік модемдер, спутник немесе ұялы телефон арқылы жеткізудің негізгі түрі болып табылады. Телекоммуникация бойынша ақпараттарды техникалық құралдармен реттеу телекоммуникация жүйесін құрайды [9].

Телекоммуникация нарығының дамуының негізгі жолдары ұялы байланыс сегментінде. Барлық уақытта кез келген адам үшін географиялық аймақтың қай жерінде жүрсе де, телефон байланысының, Интернет желісінің, электронды поштаның, факстің және басқа да байланыстың қажеттілігі туады. Қазіргі таңда ұялы байланыс біздің өміріміздің басты атрибуты деп айтсақ, артық болмайды. Қазақстанның телекоммуникация нарығы әлі де болса байланыс жүйесінде жанартпаны қажет ететін нарықтың түрі.

Жоғарыдағы айтылғандарды түйіндей келсек, телекоммуникация саласы — Қазақстанда әлемдік қоғамдық бірлестікті интеграциялаудағы басты фактор. Қазақстандағы байланыс нарығының дамуы экономикадағы дамып келе жатқан салалардың бірі болып табылады. ЖІӨ-нің құрамында ақпараттық-коммуникациялық технологияның өзіндік үлесінің 3–4 %, осындай деңгейі бұл саланың әлеуетті мүмкіншілігінің жоғары екендігін көрсетеді. Бүгінгі таңда бұл саланың экономикалық өсуін байқаймыз және осы салаға сыртқы инвесторларды тартудың бағытының толық атқарылуына сенім білдіреміз.

Мемлекеттің телекоммуникация нарығының қазіргі жағдайына талдау жасай отырып, болашақта осы саланың міндеттерінің орындалуы жоғары деңгейде өткізіледі деп шешім қабылдауға болады. Алдымыздағы уақытта байланыс операторлары Интернет жүйесін толық қамтуға және халықты немесе тұтынушыларды осы байланысқа тартуға нақты жұмыс түрлерін жүргізеді. Компанияның сыртқы бәсекелестеріне қарсы тұруға барлық күш-жігерді салады.

Әдебиеттер тізімі

1. Өтеген А.Н. Цифрлық экономика негізінде қаржылық институттар қызметін трансформациялау / А.Н. Өтеген // Транзитная экономика. — 2017. — № 1. — 58–66-б.

2. Жетиру А.Ж. Транснациональные корпорации на рынке коммуникаций Казахстана / А.Ж. Жетиру, Р.Е. Елемесов // Вестн. КазНУ. Сер. Междунар. отношения и междунар. право. — 2014. — № 2. — С. 275–279.

3. Шадиев К.Х. Қазақстан Республикасында телекоммуникациялық қызмет көрсету нарығының қалыптасуы мен дамуы: жүзеге асыру механизмі: автореф. ... экон. ғыл. канд.: 08.00.05 – «Экономика және халық шаруашылығын басқару» / К.Х. Шадиев. — Алматы, 2010. — 26 б.

- 4 Показатели информационного общества РК [Электронный ресурс]. — Режим доступа: [//zerde.gov.kz/images/Показатели %20информационного %20общества %20РК.pdf](http://zerde.gov.kz/images/Показатели%20информационного%20общества%20РК.pdf).
- 5 Официальный сайт Комитета по статистике МНЭ Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: stat.gov.kz.
- 6 Джакишева У.К. Перспективы развития телекоммуникационных услуг и пути их совершенствования. / У.К. Джакишева // Вестн. КазНПУ. — 2012. — С. 28–36 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://group-global.org/>.
- 7 Қазақстан Республикасы Президентінің 2013 жылғы 8 қаңтардағы № 464 Жарлығымен бекітілген «Ақпаратты Қазақстан – 2020» мемлекеттік бағдарламасы [Электрондық ресурс]. — Қолжетімділік тәртібі: <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/U1300000464>.
- 8 Абдыгаппарова С.Б. Управление государственными проектами и программами / С.Б. Абдыгаппарова, А.М. Адилова // Вестн. КазНУ. Сер. экон. — 2015. — № 4(110). — С. 52–56.
- 9 Горюнов Е.В. Реализация комплексных ИТ-проектов в телекоммуникационных компаниях / Е.В. Горюнов // Мобильные телекоммуникации. — 2007. — № 6. — С. 52–57.

С.С. Дарибеков, Е.Т. Акбаев, Т.А. Мукашев, С.К. Ержанова

Оценка современного состояния телекоммуникационной отрасли Республики Казахстан

Статья посвящена современному состоянию развития телекоммуникационной отрасли в стране. С помощью телекоммуникаций усиливаются процессы глобализации путем увеличения объема информации, предоставляемой при помощи информационно-телекоммуникационной инфраструктуры. Рынок диктует телекоммуникационным компаниям задачи постоянного повышения уровня их конкурентоспособности на основе модернизации и оптимизации бизнес-процессов и внедрения в деятельность компаний передовых научно-технических разработок. Особенностью отрасли связи является отсутствие конечного продукта в вещественной форме. В отрасли осуществляются процессы преобразования электрических сигналов для экономичной, надежной и качественной передачи информации конкретному получателю, для которого она предназначена. Состояние развития телекоммуникационной отрасли в Казахстане в статье было определено анализом показателей динамики физических объемов предоставляемых услуг, динамики основных показателей работы отрасли связи страны, а также общей структуры ее доходов. При этом были сделаны соответствующие выводы. Данная отрасль является быстрорастущей, что обеспечивается благодаря технологическому процессу в мире. Информационно-телекоммуникационные технологии играют чрезвычайно важную роль в преобразовании экономики и повышении ее конкурентоспособности. Кроме того, незначительная доля отрасли в ВВП страны говорит о ее большом инвестиционном потенциале. Данный потенциал реализуется за счет вхождения РК в ВТО и интегрирования телекоммуникационного сектора в глобальную информационную инфраструктуру.

Ключевые слова: телекоммуникации, информационные технологии, трансформация, объем услуг, основные показатели работы отрасли связи, общая структура доходов от связи.

S.S. Daribekov, E.T. Akbayev, T.A. Mukashev, S.K. Yerzhanova

Assessment of the current state of the telecommunications industry of the Republic of Kazakhstan

This article is devoted to the current state of development of the telecommunications industry in the country. With the help of telecommunications, the processes of globalization are intensifying by increasing the volume of information provided through the information and telecommunications infrastructure. The market dictates to telecom companies the tasks of constantly increasing their competitiveness level based on the modernization and optimization of business processes and the introduction of advanced scientific and technical developments in the activities of companies. A peculiarity of the communication industry is the absence of a final product in material form. In the industry, the processes of conversion of electrical signals are carried out for economical, reliable and high-quality transmission of information to the specific recipient for which it is intended. The state of development of the telecommunications industry in Kazakhstan, in this article, was determined by an analysis of the following indicators: the dynamics of the physical volumes of services provided, the dynamics of the main indicators of the country's telecommunications industry, and the general structure of its revenues. At the same time, the relevant conclusions were drawn. This industry is fast-growing, as it is provided by the technological process in the world. Information and telecommunication technologies play an extremely important role in the transformation of the economy, and in enhancing its competitiveness. In addition, a small share of the industry in the country's GDP speaks of its great investment

potential. This potential is realized due to Kazakhstan joining the WTO and integrating the telecommunications sector into the global information infrastructure.

Keywords: telecommunications, information technology, transformation, volumes of services, basic indicators of the telecommunications industry, the overall structure of communications revenue.

References

- 1 Utegen, A.N. (2017). Tsifirlyk ekonomika nehizinde karzhylyk instituttar kyzmetin transformatsiialau [Transformation of financial institutions activity on the basis of digital economy]. *Tranzitnaia ekonomika – Transit Economy*, 1, 58–66 [in Kazakh].
- 2 Zhetiry, A.Zh., & Elemesov, R.E. (2014). Transnatsionalnye korporatsii na rynke kommunikatsii [Transnational corporations in the market of communication in Kazakhstan]. *Vestnik KazNU. Seriya Mezhdunarodnye otnosheniia i mezhdunarodnoe pravo – Bulletin of KazNU. Series of international relations and international law*, 2, 275–279 [in Russian].
- 3 Shadiyev, K.Kh. (2010). Kazakhstan Respublikasynda telekommunikatsiylыk kызmet korsety naryhynin kalıptasuy men damuy: zhuyhe asiru mekhanizmi [Formation and development of market of telecommunication services in the Republic of Kazakhstan: mechanism of realization]. *Extended abstract of candidate's thesis*. Almaty [in Kazakh].
- 4 Pokazateli informatsionnoho obshchestva RK [The informational society of the Republic of Kazakhstan]. *zerde.gov.kz*. Retrieved from [//zerde.gov.kz/images/Показатели_20информационного_20общества_20РК.pdf](http://zerde.gov.kz/images/Показатели_20информационного_20общества_20РК.pdf) [in Russian].
- 5 Ofitsialnyi sait Komiteta po statistike MNE Respubliki Kazakhstan [Official website of the Committee on Statistics of the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan]. *stat.gove.kz*. Retrieved from stat.gove.kz [in Russian].
- 6 Dzhakisheva, U.K. (2012). Perspektivy razvitiia telekommunikatsionnykh usluh i puti ikh sovershenstvovaniia [Prospects for the development of telecommunication services and ways to improve them]. *Vestnik KazNPU – Bulletin of KazNPU*, 28–36. Retrieved from <http://group-global.org> [in Russian].
- 7 Kazakkstan Respublikasy Prezidentinin 2013 zhylyy 8 kantardahy № 464 Zharlyhymen bekitilhen «Akparatty Kazakhstan – 2020» memlekettik bahdarlamasy [State Program «Information Kazakhstan - 2020» in the Republic of Kazakhstan]. *adilet.zan.kz*. Retrieved from <http://adilet.zan.kz/kaz/docs/U1300000464> [in Kazakh].
- 8 Abdygapparova, S.B., & Adilova, A.M. (2015). Upravlenie hosudarstvennymi proektami i programmami [Governmental projects and programs]. *Vestnik KazNU. Seriya ekonomicheskaiia – Bulletin of KazNU. Economic series*, 4(110), 52–56 [in Russian].
- 9 Goryunov, E.B. (2007). Realizatsiia kompleksnykh IT-proektov v telekommunikatsionnykh kompaniakh [Realized complex IT projects in telecommunication companies]. *Mobilnye telekommunikatsii – Mobile telecommunications*, 6, 52–57 [in Russian].

D.N. Kelesbayev¹, A.T. Abubakirova¹, N. Sanlier²

¹*Akhmet Yassawi University Department of Management and Tourism, Turkestan, Kazakhstan;*

²*Gazi University, Department of Tourism, Ankara, Turkey
(E-mail: dinmukhamed.kelesbayev@ayu.edu.kz)*

Determination of the relationship among food safety knowledge, attitude and behavior of hotel employees in Kazakhstan

The aim of this study is to determine and compare the food safety knowledge, attitude and behavior of Employees in 4-5 star hotels in Kazakhstan, and to investigate the effects of these determinants on each other. For this purpose, a survey is performed with 256 employees who work for different positions in the hotel. The collected data is analyzed by using descriptive statistics and structural equation modeling. As a result, it is determined that food safety knowledge has not a significant influence on food safety behavior. However, there is a high correlation between food safety attitude and behavior, and a medium correlation between food safety knowledge and attitude. Consequently, training, profession and experience of the employee are very important factors to be paid attention for ensuring food safety in enterprises. Thus, it is necessary to determine the training needs of the employee, and to provide training and seminars taking into account the position of each employee in the hotel.

Keywords: food safety, hygiene, sanitation, knowledge, attitude, behavior, hotels, hotel employee, hotel businesses, Kazakhstan hotels.

Introduction

Tourism sector stays in the limelight, especially because of the economic benefits that it provides to the state. Therefore, it is observed that an important part of the literature studies on tourism is related to the economic aspects of tourism. Tourism is an industry growing in accordance with globalization and among the fastest together with automotive, petroleum and chemicals industries [1]. On the other hand, because of positive effects of tourism such as supporting balance of payments by creating foreign currency inflow, creating employment, and supporting foreign trade, infrastructure and superstructure; its development is encouraged by not only developing countries but also developed countries. Kazakhstan, which has a very large potential for tourism, has tried to evaluate these values as much as possible and has given place to tourism in the development plans.

Tourism is accepted as the easiest way to increase the life standard of a region and to strengthen the economy of residents. Urban and regional planners, industry and sector representatives, non-governmental organizations, and municipal corporations are responsible for providing the true development of the region and residents under the existing conditions. Tourists are foreigners for the residents; residents are also foreigners for tourists. Interaction between tourists and residents can occur in different environments and ways. Travel vehicles, hotels, restaurants, shopping centers, sightseeing areas are the areas where tourist and residents meet most.

Tourism is an essential source of revenue for all countries. In fact, the most important feature of tourism, which is a socio-economic phenomenon, is that the sector is based on the human element. Businesses showing the necessary care to their personal and offering better quality service achieve their objectives much easier; otherwise, they may face the extinction over time [2]. Experience shows that food safety is important for general public health as well as for the tourism industry of the countries. Consequently, for the future of the tourism sector, it is important to evaluate food safety knowledge, attitude and behavior of employee in the food and beverage services. It is an inevitable result for the countries, which have a lack of knowledge, attitude and behavior relating to the food safety to face decline in the tourism sector and experience large-scale scandals.

As an important part of the tourism sector, hotels are one of the most common places where food is prepared and served. In a study performed by Jevšnik et al. [3], it is pointed out that business and its customers may seriously suffer from the unsuitable hygienic conditions of the kitchens in the hotels. In order to ensure hygienic quality in the hotels, some of the measures should be taken and the hotel manager and employee should be given training in hygiene at regular intervals [4]. In various studies, consumers and food industry workers have been revealed to have a lack of information and negligence in terms of food

preparation safety [3]. The application errors are regarded as the most important factors in the incidence of food-borne illnesses. The necessary awareness of consumers for food safety can take place with the knowledge of food safety and ensuring necessary conditions for the health risks. Additionally, specific local and national laws for unhygienic food need to be created to protect the consumer, and continuous training of vendors could help address the lack of food quality and safety [5]. Important requirements in the legislation should be followed; adequate packaging and storage of the raw material, obtaining the raw material from registered suppliers, hygiene of the handlers and adequate management of wastes produced during the activities in question are amongst the main items deserving attention [6].

The most common causes of food borne poisoning cases are reported as inadequate cooling, one or more hours between preparation and consumption, infected employee, incorrect heat treatment, inadequate cooking, inadequate heating, using contaminated material, cross contamination, inadequate cleaning of the equipment, using bad food materials and leftover food [4]. Knowledge does not automatically lead to safe behavior, but the consumer gets the opportunity to choose how to act regarding food safety actions [2]. Several studies have indicated gaps in consumer and worker knowledge, as well as in their behavior in relation to food safety [3]. Unlike many consumers who were educated to at least high school level, most of the unhygienic food manufacturers were found to have low educational levels and not to have any formal food safety training, which would greatly contribute to their poor food safety knowledge levels, attitudes and unhygienic practice [7]. In another, a study the hygienic practices of street vendors and the context of their socioeconomic and living circumstances were investigated.

Materials and Methods

The aim of this study is to determine and compare the food safety knowledge, attitude and behavior of Employees in 4-5 star hotels in Kazakhstan, and to investigate the effects of these determinants on each other. For this purpose, a survey is performed with 256 employees who work for different positions in the hotel but obtained results cannot be generalized to all the hotels which possess an important tourism potential of the country. Although the reliability coefficient was found to be high, this research is prone to bias by the participants because it measured self-reported behaviors of the employees. Because some individuals constituting the population of the study cannot be reached, the way of sampling was preferred. In this study, a probabilistic sampling method was used to represent the population. A cross-sectional study of food safety was conducted over 256 people employed at hotels, from April 2017 to September 2017. The data of the research was collected through face-to-face interviews with a questionnaire.

Hygiene, sanitation and food safety are the most important issues that need to be paid attention for the hotel management. The fact that the necessary importance to these issues are not given during service and in the kitchen constitutes a threat to the health of employee and guests of the hotel [8]. The aim of this study is to determine the level of food safety knowledge, attitude and behavior of 4-5 hotel employees in Kazakhstan. Moreover, the effects of these variables on each other using structural equation modeling are investigated. Based on the relationships illustrated in the research hypotheses are formed as follows:

H1: Food safety knowledge has a direct effect on food safety behavior.

H2: Food safety attitude has a direct effect on food safety behavior.

H3: There is a statistically significant relationship between food safety knowledge and attitude.

The questionnaire was piloted with 30 participants in April 2017 to confirm question clarity, identify response options, and gauge likely interview duration. Persons who agreed to participate in the study answered the questionnaire within 15 minutes. The revised questionnaire was divided into four sections and consisted of 66 statements:

- (1) a demographic section;
- (2) the scale of employees' knowledge of food safety (20 questions);
- (3) the scale of employees' attitudes towards food safety (20 questions);
- (4) the scale of employees' behaviors towards food safety (20 questions).

In order to extract the valid items for food safety knowledge, attitude and behavior Explanatory Factor Analysis (EFA) was performed. The factor loadings of the scale items greater than 0.40 are selected. Thus, it was decided to remove 8 items from the scales of knowledge, 1 item from behavior and 7 items from attitude, respectively. With selected items the Kaiser-Meyer-Olkin (KMO) sample adequacy measure for food safety knowledge, attitude and behavior are obtained as 0.784, 0.813 and 0.885 ($>.60$), respectively. Cronbach's alpha coefficients calculated to verify the reliability of these scales exceeds 0.75.

Table 1

The results of CFA for the scales of food safety knowledge, attitude and behavior

Item	Cmin/df	GFI	AGFI	CFI	RMSEA	Cronbach- α
Knowledge	2.51	0.964	0.940	0.958	0.055	0.789
Attitude	1.97	0.962	0.941	0.963	0.044	0.710
Behaviour	2.20	0.938	0.915	0.951	0.049	0.811

In order to evaluate whether the consistence of the model to the data for each scale is acceptable, CFA was performed. The results of CFA for food safety knowledge, attitude and behavior are given in Table 1. According to goodness of fit indices, it is determined that the factor structure (purchasing & cooking, hygiene, preservation) is within the acceptable limits.

The data collected within the scope of the research is analysed and interpreted in line with the specified purposes by utilizing descriptive statistics and several statistical analyses. Structural equation modeling (SEM) and other statistical analyses were performed using IBM AMOS (Analysis of Moment Structures) and IBM SPSS (The Statistical Package for Social Sciences). Statistical significance value is set as $p < 0.01$.

SEM, a multivariate statistical method, is used in the testing of hypotheses designed to explain the casual relationships among observed and latent variables in the constructed theoretical models [9]. SEM that is of use in many fields of science provides researchers for the possibility of determining the direct and indirect effects between variables by including the measurement errors. Statistically, SEM represents an extension of general linear modeling such as multiple regression and analysis of variance. Byrne [10] has published a comprehensive overview of SEM.

Results and Reasoning

In order to reveal the demographic characteristics of the individuals who participated in the study and to evaluate food safety knowledge, attitude and behavior of hotel employees, descriptive of statistics, absolute and relative frequencies are used. According to the results of research, 69.3% and 30.7% of participants are male and female respectively, and almost half of the participants are between the age ranges 21-30. In addition, it is observed that the respondents, 36.1% high school graduates with the highest percentage, 29.3% undergraduate and higher education graduates. 44% of the respondents serve as the restaurant staff and 36.1% of the respondents serve as food handler (see Table 2).

After determination of quality requirements related to the product or service and data collected requirements related to these requirements, each requirement will be defined what phase of Kano category it belongs, in other words they are classified. Quality requirements of each of the participants in the questionnaire, two questions of Kano type (positive and negative) based on their responses are classified according to Kano Evaluation Table (see. Table 2). According to Table 2 of the quality, requirements, which are, belong to which categories. For instance; In Table 1, sample questions a customer positive for the question «1 - I enjoy it», negative questions, «5 - I do not like answered», If such quality element categories according to Table 2 «O» is a category that is, the one-dimensional quality requirements in the category are included.

Table 2

Demographic characteristics of participants (n:256)

Variable		n	%
1	2	3	4
Gender	Male	177	69.3
	Female	79	30.7
Age (year)	≤ 20	25	9.8
	21 – 30	127	49.8
	31 – 40	81	31.5
	≥41	23	8.8
Education level	Primary school	35	13.5
	Secondary school	92	36.1
	Two-year degree	54	21.1

End of Table 2

1	2	3	4
	Bachelor and above	75	29.3
Marital status	Married	126	49.4
	Single	130	50.6
Position in the hotel	Restaurant Staff	113	44.0
	Food Handler	92	36.1
	Receptionist	32	12.7
	Director	9	3.4
	Accounting and Sales	10	3.8
Total		256	100.0

Table 3 presents the results of SEM for knowledge scale and lists standard loading of factor, standard loading of items, percentage of correct responses to knowledge questions and item expression that loaded on the factors F1, F2, F3. In this study, the score of 0.40 is used as the mark for the identification of high factor loadings. The factor F1 (purchasing & cooking) has 5 items that loaded with an absolute value score greater than 0.41. F2 (hygiene) has 4 items that loaded with an absolute value score greater than 0.58. F3 (preservation) has 3 items that loaded with an absolute value score greater than 0.62.

Table 3

The results of SEM for food safety knowledge and the proportion of correct responses

Scale	Factor	Std. Loading of Factor	Item	Expression	True (%)	Std. Loading of Item
Knowledge	F1 (purchasing & cooking)	0.69	K11	Food should be obtained from fresh and safe places while preparing food.	91.4	0.81
			K12	Food should not be used after the expiration date.	92.8	0.67
			K17	A frequently used rags and laundry should be kept out of the kitchen.	90.2	0.73
			K18	Unaccredited, off-brand and bulk product should not be purchased.	89.8	0.41
			K20	Purchased foods may seem clean, but there are bacteria in all foods.	81.7	0.57
	F2 (hygiene)	0.84	K4	Microorganisms are frequently found in hands.	82.5	0.59
	F3 (preservation)	0.41	K6	The taste of a food should be checked with a different spoon.	86.1	0.58
			K14	Cooked foods should be kept separate from other foods in refrigerator.	82.7	0.90
			K16	After touching raw product, cooked food should never be touched without cleaning hands.	85.5	0.65
	F3 (preservation)	0.41	K10	Cooked food should not be left at room temperature more than 2 hours.	69.7	0.64
			K13	Internal temperature of the refrigerator is kept below 4-5 degrees.	69.9	0.85
			K15	Cooked meat, poultry, fish, milk, eggs should not be stored between 3-63 degrees.	59.4	0.62

Table 4 presents the results of SEM for attitude scale. Accordingly, the factor F4 (hygiene) has 6 items that loaded with an absolute value score greater than 0.54. F5 (purchasing & cooking) has 4 items that loaded with an absolute value score greater than 0.56. F6 (preservation) has 3 items that loaded with an absolute value score greater than 0.52.

Table 4

The results of SEM for food safety attitude and descriptives

Scale	Factor	Std. Loading of Factor	Item	Expression	Mean	SD	Std. Loading of Item
Attitude	F4 (hygiene)	1	A4	Raw foods and cooked foods should be kept separately.	4.37	1.007	0.58
			A5	Kitchen should not be entered with clothes and shoes which are worn outside.	4.50	0.965	0.60
			A6	Canned foods should be stored in racks in their original packages.	4.40	1.021	0.55
			A12	The food-contact surfaces should properly cleaned before preparing food.	4.55	0.925	0.57
			A18	Poultry such as chicken, turkey, etc. should be washed before cooking.	4.52	0.790	0.56
			A19	Raw and cooked meats should be stored separately.	4.59	0.724	0.54
	F5 (purchasing & cooking)	0,28	A2	There is no problem in using cracked or broken eggs.	3.57	1.365	0.87
			A3	Hard-boiled eggs that are waited more than two days at room temperature can be used.	3.40	1,412	0.61
			A7	Instead of checking the expiration date, tasting is more appropriate.	3.47	1.490	0.70
			A15	Frozen foods should be thawed over a radiator or stalls.	3.41	1.495	0.56
	F6 (preservation)	0,2	A1	Cooked foods should be kept at room temperature until cool.	4.22	1.101	0.55
			A14	Street milk, after being boiled for half an hour can be stored in the refrigerator.	3.34	1.426	0.52
A17			Leftovers should be refrigerated within two hours.	3.95	1.147	0.79	

Table 5 presents the results of SEM for behavior scale. Accordingly, the factor F7 (hygiene) has 6 items that loaded with an absolute value score greater than 0.63. F8 (purchasing & cooking) has 9 items that loaded with an absolute value score greater than 0.43. F9 (preservation) has 4 items that loaded with an absolute value score greater than 0.51.

Table 5

The results of CFA for the scales of food safety knowledge, attitude and behavior

Scale	Factor	Std. Loading of Factor	Item	Expression	Mean	SD	Std. Loading of Item
1	2	3	4	5	6	7	8
Behaviors	F7 (hygiene)	0,83	B13	I wash my hands thoroughly after every single time that I use the bathroom.	4.71	0.680	0.82
			B14	I wash my hands thoroughly after touching raw food.	4.65	0.702	0.80

End of Table 5

1	2	3	4	5	6	7	8
			B15	After washing, hands should be dried with paper towels.	4.61	0.779	0.70
			B17	I keep the lid on a pot if it contains food.	4.65	0.761	0.75
			B18	I wash vegetables and fruit under running tap water before use.	4.63	0.759	0.75
			B19	I wash chicken, fish, a piece of meat and eggs thoroughly before cooking.	4.50	0.898	0.63
	F8 (purchasing & cooking)	0,77	B1	When I prepare the food, I check the pack whether it is durable or not.	4.72	0.599	0.55
			B2	When I buy meat, I check the veterinary control character.	4.61	0.686	0.75
			B3	When cooking, I follow the instructions on the pack.	4.48	0.858	0.74
			B5	When I buy food, I read label information.	4.37	0.935	0.64
			B6	I think that food additives used in production is harmful.	4.21	1.057	0.43
			B7	I do not use out of date food.	4.41	1.082	0.50
			B10	When I prepare food, I do not allow anyone smoke around me.	4.39	0.965	0.59
			B11	I prefer places with quality certificate when I shop for food.	4.40	0.869	0.60
			B12	I use different chopping boards for meats, chickens and vegetables in my kitchen.	4.39	0.977	0.58
	F9 (preservation)	0,21	B4	Food stored in any environment can be conveniently consumed.	3.76	1.437	0.65
			B8	I think that food prepared at restaurant is healthy.	3.17	1.453	0.55
			B9	I think that food prepared at street is healthy.	3.60	1.502	0.84
			B20	I check food by tasting whether it is rotten or not.	2.97	1.567	0.51

In order to investigate whether there are statistically significant relationships among food safety knowledge, attitude and behavior, the hypotheses and obtained results are given in Table 6. The first hypothesis formed between knowledge and behavior is not approved, so food safety knowledge does not have a significant influence on food safety behavior ($\beta = 0.09$, $p > 0.01$). The second hypothesis is approved, so food safety attitude has significant influence on food safety behavior. Findings of the study support and suggests that there is a high correlation between food safety, attitude, and behavior ($\beta = 0.88$, $p < 0.01$). The last hypothesis that expresses a direct relationship between food safety knowledge and attitude is accepted. Findings support that there is a medium correlation between food safety knowledge and attitude ($\beta = 0.45$, $p < 0.01$).

Table 6

Hypothesis testing of the relationship of food safety knowledge, attitude and behaviors

Hypothesis	Paths			Estimate	C.R.	p - value
H ₁	Knowledge	→	Behavior	0.09	0.938	0.348
H ₂	Attitude	→	Behavior	0.88	2.990	0.003

Discussion

In this study, in order to investigate relationships among food safety knowledge, attitude and behavior. The first hypothesis formed between knowledge and behavior is not approved, so food safety knowledge has not a significant influence on food safety behavior. In contradiction to our study, Lim at al. [11] found that there is a negative and significant relation between food safety knowledge and behavior. Meer and Misner [12] found that the food safety knowledge score had a small, positive effect on food safety behavior score. The second hypothesis is approved, so food safety attitude has significant influence on food safety behavior. Likewise, to our study, [11, 13, 14] found a significant positive relationship between food safety attitude and behavior. The last hypothesis that expresses a direct relationship between food safety knowledge and attitude is accepted. Findings support that there is a medium correlation between food safety knowledge and attitude. In contradiction to our study, Lim at al. [11] is not found a significant relationship but Ansari-Lari [15] found positive correlation between food safety knowledge and attitude similar to our study.

Because of correlation analysis among food safety knowledge, attitude, and behavior, there are positive relationships between knowledge and attitude; attitude and behavior. However, it is determined that no relation exists between food safety knowledge and behavior (see Table 6). In addition, the results indicate that attitude has mediating effect on the relationship between knowledge and behavior. In a study of Ansari-Lari et al. [15], it is suggested that improved food safety knowledge causes positive impact on behavior, but attitudes of employee prevent the improvements in practices. Baser et. al. [2] showed that employee training enhances food safety knowledge and behavior; however, that improved knowledge may not always lead to improved food safety behavior. Therefore, in the literature, there are several studies examining the relationships among food safety knowledge, attitude, and behavior in various parts of the world [15]. These studies emphasize the importance of the identification of training needs and evaluating the effectiveness of training, and indicate that continuing training is crucial for ensuring sustained hygienic quality of food. Baser et. al. [2] supported this view, and showed that restaurant employees participated in the training program were better able to respond to questions about food safety knowledge and behavior than untrained employees were. Therefore, training programs should be implemented and controlled continuously regardless of whether the company is large-scale or not.

Development of tourism in a country depends firstly on the development of an educated and qualified workforce. This is why, vocational courses must be opened in order to create necessary qualified workforce and on-the-job trainings should be planned to increase the qualification of existing tourism workforce. Activities should be executed to increase tourism consciousness of both real and juristic persons. It is obvious that published academic studies and an open debate regarding the development of tourism in Kazakhstan would be very useful.

The biggest problem of tourism in Kazakhstan is «the insufficiency of demand» [1]. This can be explained by a lack of effective marketing. Especially, countries of the region should develop a common marketing strategy. An innovative image strategy must be initiated for Kazakhstan and product development, special marketing, pricing and security regulations must be made.

The study is significant in that it is the first study carried out specifically in Kazakhstan and in this scope. It would also be beneficial to carry out similar studies in other tourism shareholders. Additionally, considering the fact that tourism in Kazakhstan has recently started to develop, there is a necessity for similar studies in other regions that would guide tourism planners.

Conclusion

Tourism is an important source of revenue for all countries. Situated in such an important sector, hotel businesses are required to pay attention to the issue of food safety due to the competition. Food safety knowledge and professional qualification indicate that consumption of food from the hotel is safe and suitable, so this can enhance the reputation of the hotel and consumer confidence considerably. The purpose of this study is to investigate food safety knowledge, attitude and behavior of 4-5 star hotel employee in Kazakhstan.

It is revealed in this study that the level of knowledge and practice of the staff employed in the hotel is moderate. Thus, stronger regulations in training, certification and legislation, as well as ongoing evaluations for ensuring sustainable food safety programs are needed. In addition, hotel employee awareness programs to improve the food safety knowledge is of importance. In this regard, public health officials should provide necessary support in order for planning, evaluation and modification of food safety education programs.

This paper emphasizes that even though the level of food safety knowledge, attitude and behavior of the hotel employee is found to be sufficient enough, the constant attention to some of the aspects of hygiene and sanitation is needed. In order to minimize food-borne hazards substantially and protect the consumer, controlling the technical and

environmental sources of contamination is necessary. Regular evaluation and continuous education have to be carried out to reinforce the food handlers' knowledge that remains incomplete. Many educational programs can also utilize the information gained from this study to provide essential messages.

References

- 1 Abubakirova, A., Syzdykova, A., Kelesbayev, D., Dandayeva, B., & Ermankulova, R. (2016). Place of Tourism in the Economy of Kazakhstan Republic. *Procedia Economics and Finance*, 39, 3–6.
- 2 Baser, F., Ture, H., Abubakirova, A., Sanlier, N., & Cil, B. (2017). Structural Modeling of the Relationship among Food Safety Knowledge, Attitude and Behavior of Hotel Staff in Turkey. *Food Control*, 73, 438–444.
- 3 Jevšnik, M., Hlebec, V., & Raspor, P. (2008). Food safety knowledge and practices among food handlers in Slovenia. *Food Control*, 19, 1107–1118.
- 4 Sanlier, N. (2009). The knowledge and practices of food safety by young and adult consumers. *Food Control*, 20, 538–542.
- 5 Cortese, R.D.M., Veiros, M.B., Feldman, C., & Cavalli, S.B. (2016). Food safety and hygiene practices of vendors during the chain of street food production in Florianopolis, Brazil: A cross-sectional study. *Food Control*, 62, 178–186.
- 6 Nunes, B.N., Cruz, A.G., Faria, J.A., Sant, A.S., Silva, R., & Moura, M.R. (2010). A survey on the sanitary condition of commercial foods of plant origin sold in Brazil. *Food Control*, 21(1), 50–54.
- 7 Samapundo, S., Cam Thanh, T., Xhaferi, R. & Devlieghere, F. (2016). Food safety knowledge, attitudes and practices of street food vendors and consumers in Ho Chi Minh city, Vietnam. *Food Control*, 70, 79–89.
- 8 Gomes, C.C. B., Lemos, G.F.C., Silva, M.C., Hora, I.M. C. & Cruz, A.G. (2014). Training of Food Handlers in a Hotel: Tool for Promotion of the Food Safety. *Journal of Food Safety*, 34, 218–223.
- 9 Raykov, T., & Marcoulides, G.A. (2006). *A first course in structural equation modeling*. Mahwah, NJ: Lawrence Erlbaum Associates.
- 10 Byrne, B.M. (2010). *Structural Equation Modeling with AMOS: Basic Concepts, Applications, and Programming*, New York: Taylor & Francis.
- 11 Lim, T., Chye, F.Y., Sulaiman, M.R., & Suki, N.M. (2016). A structural modeling on food safety knowledge, attitude, and behaviour among Bum Bum Island community of Semporna, Sabah. *Food Control*, 60, 241–246.
- 12 Meer, R.R., & Misner, S.L. (2000). Food safety knowledge and behavior of expanded food and nutrition education program participants in Arizona. *Journal of Food Prot.*, 63(12), 1725–1731.
- 13 Abdul-Mutalib, N.A., Abdul-Rashid, M.F., Musaf, S., Amin-Nordin, S., Hamat, R.A., & Osman, M. (2012). Knowledge, attitude and practices regarding food hygiene and sanitation of food handlers in Kuala Pilah, Malaysia. *Food Control*, 27, 289–293.
- 14 Buccheri, C., Mammina, C., Giammanca, S., Giammanco, M., Guardia, M.L. & Casuccio, A. (2010). Knowledge, attitudes and self-reported practices of food service staff in nursing homes and long-term care facilities. *Food Control*, 21(10), 1367–1373.
- 15 Ansari-Lari, M., Soodbakhsh, S., & Lakzadeh, L. (2010). Knowledge, attitudes and practices of workers on food hygienic practices in meat processing plants in Fars, Iran. *Food Control*, 21, 260–263.

Д.Н. Келесбаев, А.Т. Абубакирова, Н. Шанлыер

Қазақстандағы қонақ үй қызметкерлерінің азық-түлік қауіпсіздігі туралы білімі, ұстанымдары мен іс-әрекеттері арасындағы өзара байланысты анықтау

Мақаланың мақсаты — Қазақстандағы қонақ үй қызметкерлерінің азық-түлік қауіпсіздігі туралы білімдерін, ұстанымдары мен көзқарастарын, іс-әрекеттері мен мінез-құлықтарын анықтау, салыстыру және арасындағы байланыстарды табу, яғни бұлардың арасындағы байланыстардың бір-біріне әсер етуін зерттеу болып табылады. Осы мақсатта қонақ үй қызметкерлерінің азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз ету кезінде қаншалықты саналы әрекет ететіндіктерін анықтау үшін қонақ үйлерде әртүрлі лауазымдарда жұмыс істейтін 256 қызметкермен сауалнама жүргізілді. Жиналған деректер сипаттамалы статистика және құрылымдық теңдеулерді модельдеу арқылы талданды. Нәтижесінде қызметкерлердің азық-түлік қауіпсіздігі туралы ұстанымдары азық-түлік қауіпсіздігіне әсер етпейтіндігі анықталды. Дегенмен, азық-түлік қауіпсіздігі туралы іс-әрекеттері мен мінез-құлықтары арасында күшті байланыс, сондай-ақ азық-түлік қауіпсіздігі туралы білім мен іс-әрекеттері арасында орташа байланыс бар екендігі мәлім болды. Сондықтан қонақ үйлерде азық-түлік қауіпсіздігін қамтамасыз етуде назар аударатын маңызды факторлар қызметкерлердің білімі, іс-әрекеттері мен мінез-құлықтары болып отыр. Осылайша, қызметкерді азық-түлік қауіпсіздігі туралы оқыту қажеттілігі анықталды. Сол себепті қонақ үйдегі әрбір қызметкердің жағдайын ескере отырып, оларды оқыту және арнайы семинарлар өткізу қажет.

Кілт сөздер: азық-түлік қауіпсіздігі, гигиена, санитария, білімі, ұстанымдары, іс-әрекеттері, қонақ үйлер, қонақ үй қызметкерлері, қонақ үй бизнесі, Қазақстан қонақ үйлері.

Д.Н. Келесбаев, А.Т. Абубакирова, Н. Шанлыер

Определение взаимоотношения между деятельностью, отношением и знаниями сотрудников о безопасности пищевых продуктов в казахстанских гостиницах

Целью данного исследования являются сравнение деятельности, отношения и знаний в области безопасности пищевых продуктов в гостиницах Казахстана и изучение влияния этих детерминант друг на друга. Для осуществления этой задачи был проведен опрос 256 различных должностных лиц исследуемого отеля. Полученные данные проанализированы с использованием описательной статистики и моделирования структурных уравнений. В результате установлено, что отношение сотрудников к безопасности пищевых продуктов не оказывает существенного влияния на безопасность пищевых продуктов. Тем не менее существует тесная связь между поведением сотрудников и их действиями, связанными с безопасностью пищевых продуктов, и средняя связь — между знаниями сотрудников и их действиями, связанными с безопасностью пищевых продуктов. Следовательно, знания, действия и поведение работника являются очень важными факторами, на которые следует обратить внимание для обеспечения безопасности пищевых продуктов на предприятиях. Авторы считают, что необходимо проводить соответствующее обучение и семинары с учетом ситуации, сложившейся для каждого сотрудника гостиницы.

Ключевые слова: безопасность пищевых продуктов, гигиена, санитария, знание, отношение, поведение, гостиницы, сотрудники гостиницы, гостиничный бизнес, казахстанские гостиницы.

R.S. Bespayeva¹, R.O. Bugubayeva¹, N.M. Tazhbayev¹, M.F. Grelo²

¹Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan;

²University of Santiago de Compostela, Spain

(E-mail: brs_@mail.ru)

Innovative technologies and barriers to their introduction in the field of tourism

In this paper, the necessity of developing innovative technologies in this sphere is substantiated. The development of innovative tourism will allow Kazakhstan to attract additional cash flows, establish strong international business ties and strengthen its position in the world arena. Also given are data on various factors hampering innovation in micro and medium-sized tourist firms. Innovative barriers are identified and explored within the innovation chain of regional tourism in its three main areas: organizational, environmental and innovation. The dynamic growth rate of the tourism industry is accompanied by exceptionally intense competition, which exerts strong pressure on tourism firms, forcing them to innovate in order to survive and grow. However, empirical studies and official statistics point to a rather modest level of innovation in the tourism sector, which largely explains the reasons for studying this trend. Modern research on the management of innovations in the field of tourism is not so well studied, and especially it concerns barriers to innovation in tourism.

Keywords: tourism; barriers in tourism; tourist industry; marketing; innovation; innovations in tourism; innovative technologies; intellectual property; tourist firms.

Tourism is rightly considered a global socio-economic phenomenon of the modern world. In practical terms, the rapidly developing tourism industry, using obvious development reserves lying on the surface, needs a new impetus, in search of innovations to justify its positions in the competitive struggle. Especially big risks are taken by organizations, implementing strategic guidelines. Kazakhstan tourism, forming its own path, needs a generalization of accumulated experience.

The Republic of Kazakhstan has a rather high tourist and recreational potential. On the territory of the republic there are unique natural and recreational resources, objects of national and world cultural and historical heritage. The presence of a variety of tourist resources makes it possible to develop almost all the main types of tourism: beach, cultural, educational, business, active, health and ecological tourism.

In modern practice, the World Travel and Tourism Council (WTTC) and the World Tourism Organization (UNWTO), the effectiveness of the development of the tourism industry is determined by the index of competitiveness of the travel and tourism sector. This index is calculated on the basis of 70 indicators of three sub-indexes: the sub index of the regulatory framework, the sub index of the business environment and infrastructure, the sub index of human, cultural and natural resources. It is compiled every two years. In the report on the competitiveness of tourism and travel in 2017, Kazakhstan from 136 countries took 81 lines.

It is compiled every two years. In the report on the competitiveness of tourism and travel in 2017, Kazakhstan ranked 81 out of 136 countries [1].

In general, one can agree with the opinion of experts that the level of development of the tourism industry in Kazakhstan lags far behind its potential. And we can distinguish a number of paradoxical circumstances. In particular, the natural and climatic conditions act on the one hand as a fundamental factor of the tourist destination. This is primarily a wealth of flora and fauna, unique natural complexes and landscapes, included in the UNESCO World Heritage List. They are the catalysts for the development of the tourism industry.

At the same time, natural and climatic conditions are a limiting factor in the development of the tourism industry. In particular, the large territory of the country, long distances, insufficiently long climatic season requires more global investments in infrastructure development.

According to the results of the World Tourism Organization (UNWTO) research, in the world GDP structure the share of tourism is about 10 %, in Kazakhstan this indicator for 2016, despite the growth dynamics, reached only 1 %. It is assumed that tourism revenues in Kazakhstan by 2025 are planned to increase to 8 % of GDP [2].

Similarly, we can talk about the share of employed in the tourism industry. According to the estimates of the World Council of Travel and Tourism in the world tourism industry, 8 % are employed, in Kazakhstan, in this area, slightly more than 1 % is employed.

Table 1

Comparative analysis of the development of the tourist industry in Kazakhstan with the world average level

Indicators	2013	2014	2015	2016
The volume of services provided by the placement sites, million tenge	59 714,1	72 401,94	72 597,2	82 853,4
The volume of services rendered by public catering enterprises, million tenge	238 307,70	269 320,50	321 919,0	415 836,9
GDP, million tenge	35 999 025,1	39 675 832,9	40 884 133,6	46 971 150,0
Share of the tourism industry of Kazakhstan in GDP, %	0,90	0,80	1,00	-
The share of tourism in the world GDP structure	10 %			
The share of the tourism industry in the Maldives in GDP, %	81,6	86,9	78,8	79,4
The share of the UAE tourism industry in GDP, %	8,9	9,6	11,6	12,1
Turkey's tourism industry share in GDP, %	12,9	13,8	13,7	12,5
The share of French tourism industry in GDP, %	9,6	9,5	9,1	8,9
Listed number of employees of tourist firms, thousand people	6,6	6,5	7,3	7,2
Number of employees of placements, thousand people	22,0	25,7	25,3	26,5
Listed number of employees of sanatorium establishments, thousand people	10,8	10,3	10,5	10,0
Number of employees in Kazakhstan, thousand people	5949,7	6109,7	6294,9	6 342,8
The share of tourism workers in the total number of employees, %	1,14	1,16	1,12	1,14
The share of employed in the global tourism industry	8 %			
The share of employment in tourism in the Maldives, %	48,8	51,9	43,3	43,6
The share of employed in tourism in the UAE, %	9,3	10,0	10,5	10,4
The share of employed in tourism in Turkey, %	9,1	9,2	8,9	8,1
The share of employed in tourism in France, %	10,6	10,6	10,1	9,9
Kazakhstan's place in the Travel and Tourism Competitiveness Index of 136	88	-	85	-

Note. Created by author on a basis of link [3].

Weak tendencies also affect the rating change. Kazakhstan for 5 years has slightly improved its position on the index of competitiveness of the travel and tourism sector from 88 to 81 seats (Table 1).

It should be noted that in 2016, 6.5 million people visited Kazakhstan, about 90 % of them from the CIS countries. The average time spent in the country does not exceed four days. As for guests from far abroad, there were 573.7 thousand of them. Domestic tourism made 4.6 million visits with an increase of 11.8 %.

In the International exhibition EXPO-2017 took part: 115 countries and 22 international organizations. The number of visitors was almost 4 million people, only in July-August 2017 the number of visitors was 1 million 343 thousand. The majority of visitors were natives of the regions of Kazakhstan, their number was 1 million 132 thousand, of which more than 7 thousand - children, 273 thousand people - tourists, business-

men and members of official delegations who came to the exhibition from abroad. In the list of leaders, citizens - Russia, Germany, China. During the exhibition, 1,662 cultural, entertainment, business and 79 official events were held.

It should be specially emphasized that the sphere of development of the tourist industry in Kazakhstan is constantly under the close attention of the Head of State. Today the work of the Government in this direction is built according to the Plan of the Nation «100 specific steps», as well as the instructions of the President of the Republic of Kazakhstan.

Take Step 57 of the Plan of the Nation envisaged the attraction of strategic (anchor) investors with successful experience in the creation of tourist clusters.

For the period from 2015-2016. The tourism industry invested about 300 billion tenge, about 5,000 new jobs were created. The one-time capacity of accommodation in the country is increased by 31,000 beds (2014 - 109 thousand, 2017 -140 thousand).

In 2017, three projects involving strategic investors are in the process of implementation, three more projects involving anchor investors are under consideration. At the local level, projects are implemented in four tourist clusters (beach and health tourism on Lake Alakol, Bayanaul, Balkhash, in the Schuchinsk-Burabay resort zone).

In Step 86, the Head of State was commissioned to develop and implement a large-scale ANC project «The Big Country - a Large Family», which will strengthen Kazakhstan's identity and create conditions for the formation of an integral civil community. It was supposed that all this work will be connected with the implementation of the Concept of the development of the tourist industry of the Republic of Kazakhstan until 2020 (taking into account the development of domestic tourism) and with the creation of regional cultural and tourist clusters: «Astana is the heart of Eurasia», «Almaty is a free cultural zone of Kazakhstan» «Unity of nature and nomadic culture», «Pearl of Altai», «Revival of the Great Silk Road», «Caspian Gates».

On June 30, 2017, by the Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan No. 406, an updated Concept for the Development of the Tourist Industry until 2023 was adopted. At present, based on the proposals of central state and local executive bodies, the Action Plan for the implementation of the above Concept for 2017–2019 (Phase I) has been prepared [4].

In the theoretical aspect, the development of innovative problems in the development of tourism attracts special attention of researchers for a number of reasons. Let's designate five of them, which, according to the authors, are priority.

First, the concept of an innovative society, discussed by researchers, fundamentally changes the scientific understanding of economic development. With the increase of innovation flows, with the spread of innovations to all spheres of human activity, with the development of a special type of manager's thinking, the economic behavior of the manager in the sphere of tourism is presented and explained in a new way.

Secondly, innovations that strengthen the position of an economic entity should be the object of careful calculations and assessments. Implementation of systemic, integrated, technological approaches is an obligatory requirement for innovative activities in tourism.

Thirdly, with the strengthening of the innovation trend in the tourism industry, the study of the features of innovative development (the duration of the maturity of innovations, low returns at the beginning of implementation, the complexity of feedback in the management process) becomes a top priority.

Fourth, investment problems usually adjoin innovation problems. Without rejecting the need for investment research, large reserves of strengthening the innovative orientation of tourism are seen in organizational changes. It is necessary to carry out a complex of organizational transformations to establish the compliance of the organization's capacity with environmental requirements.

Fifthly, the human resource in tourism is not fully activated. The role of managers as catalysts for accelerating innovative transformations is growing. Innovative management potential is realized in activities, in behavior and its motivation, in management methodology, in management style [5].

A necessary condition for the progress of modern society and an absolute national priority in the long term is human development. It is tourism as one of the significant factors shaping the health of the nation, contributes to the strengthening of health, the restoration of the working capacity of people. The tourism industry is a dynamically developing sector of the world economy, which has a stimulating effect on the leading spheres (transport, communications, construction, production of consumer goods, agriculture, etc.). Due to the significant multiplicative effect tourism also serves as a catalyst for social and economic development and contributes to the improvement of the quality of life of the population.

In modern conditions, the problem of innovation has come to the forefront of scientific and technological development. It is assumed that innovation takes place when the economic entity uses something that already exists in a new way, which makes it possible to move to a qualitatively new level of life and development for producers and consumers of innovation, and to change the lifestyle of consumers of innovation for the better.

Based on the analysis of the definition of «innovation in tourism» it is worth emphasizing that innovation is a new or significantly improved product (product, service) or process introduced, a new method of sales or a new organizational method in business practice, workplace organization or external relations. In other words, innovation in the context of tourism should be understood as the result of a person's intellectual activity, his imagination, creativity and rationalization in the form of something new or different from the previous results. This creativity is called to qualitatively change the life of a tourist, to bring new emotions and impressions that will contribute to the improvement of social and personal issues.

Thus, innovations in tourism are characterized by introducing to the market improved services of intellectual activity of a person possessing new consumer qualities that will eventually become the object of new improvement.

The aim of innovation in tourism is systemic measures that have a qualitative novelty and lead to positional shifts that ensure sustainable functioning and development of the industry.

The sphere of innovations is global, it not only covers the practical use of scientific and technical developments and inventions, but also includes changes in the product, processes, marketing, organization. Innovation acts as an explicit factor of change, as a result of activities embodied in a new or improved product, technological processes, new services and new approaches to meeting social needs.

The system of management of tourism varies from industrial to postindustrial, and tourism - from mass to individualized. This is associated with a more fractional market segmentation and the emergence of a variety of niche specialized services and tourist products. The adaptation of the tourist infrastructure, buildings and equipment to the needs of such new, growing groups of tourists as children, the elderly and disabled people is happening.

One of the main directions of innovative changes is the development of sustainable tourism.

Environmental factors of innovative changes in tourism are climate change, reduction of areas with untouched nature. Negative trends in this area make the clean environment a great value in public opinion, which affects the tourist choice. The main trend of innovations in this area is the introduction of environmental management both at the enterprise level and at the municipal level.

Technological factors affecting innovative changes in tourism are first of all the development of information and communication technologies and new transportation opportunities.

The economic factors of innovative changes in tourism include raising the standard of living of the population. More and more people with a growing wealth can afford to travel. This leads to an increase in the number of experienced tourists. On the Internet, a growing number of sites and blogs, where tourists share their impressions, post photos and videos (networks of tourist experience), and they are drawn to an increasing number of people at the consumer choice stage. Economic factors affect the growth of the requirements for the quality of the tourist product, therefore at the enterprises of the tourism sector, integrated quality management systems are increasingly being introduced.

It should be noted that the modern development of tourism has led to the creation of various non-traditional types of tourism, which are innovative trends in the tourism sector: ecological tourism; religious tourism; extreme tourism; nostalgic tourism; dental tourism; exotic tourism; business tourism; corporate tourism; business tourism; congress tourism; shopping tourism.

Tourist organizations have always been active supporters of new technologies. Modern achievements in the field of telecommunications and electronic marketing provide new opportunities for the tourist business and significantly affect its models. The introduction of new technologies in tourism helps to increase investment returns. There are all conditions for the development of tourism in Kazakhstan. However, in the republic, due to the chronic underestimation of the existing potential, due attention is not paid to this sphere, which leads to stagnation in the development of the tourism industry.

Table 2 shows the main innovative types of tourism, as well as the factors that affect them and determine their belonging to different groups (Table 2).

Classification of innovative types of tourism in conditions of transformation of motives of tourist behavior of individual and group tourists

Influence factor	Type of tourism	Innovative technologies
Influence factor	Ecotourism	Combined tours, special services (special products, special accommodation facilities, special activities in the field of ecotourism).
	Religious tourism	Imitational technologies, allowing to reproduce religious rituals, traditions
High level of costs	Shopping tourism	Application of innovative marketing methods for shopping tourists (special marketing research, development of relationship marketing and iterative marketing).
	Extreme tourism	Development of new methods for organizing extreme tourism, medical support for this type of tourism, a personalized approach to each tourist.
	Medical tourism	Organization of operational and postoperative medical care before the start of the tour, conducting a comprehensive survey, providing rehabilitation activities, selecting medical institutions to solve the problems of tourists
Emotional component	Extreme tourism	Formation of new extreme tourism services, development of new methods for organizing extreme events with elements of fiction.
	Nostalgic tourism	The introduction of old good traditions from the historical past into the service of the tourist, the formation of individual tours at the request of tourists according to their desire to recreate the pictures of their past lives.
	Shopping tourism	Accompaniment of shopping tourists for providing high emotional level and security, development of special events in the season of discounts and holidays.
	Exotic tourism	The use of non-traditional approaches to the development of tourist destinations, the creation of an atmosphere of the holiday with the use of new methods of organizing leisure, the development of exotic entertainment, the use of exotic dishes in the organization of food for tourists.
Official Context	Business tourism	Organization of business events using modern information technologies, providing a full package of business services.
	Congress tourism	Co-organization of congresses, exhibitions, symposiums, conferences, providing opportunities for cooperation with local media.
	Business tourism	Organization of business events and business processes within the framework of the tour with the use of modern technologies
Cognitive effect	Exotic tourism	Organization of acquaintance of tourists with new exotic places of stay, provision of personal participation of the tourist in mastering new ways of cooking, housing arrangement and other events.
	Ecotourism	Attraction of tourists to the recreation of flora and fauna, conducting educational activities in the field of ecotourism

Note. Created by author on a basis of link [6].

The development of innovative tourism will allow Kazakhstan to attract additional cash flows, establish strong international business ties and strengthen its position in the world arena, which in turn will enhance the competitiveness of the Kazakhstan tourist industry.

Thus, Kazakhstan tourist clusters face the problem of finding such innovative methods of building an effective management system that would strengthen the positions of tourist clusters and thus contribute to the further development of the tourism industry as a whole, based on a combination of innovative, institutional and project approaches, development of cooperation between state structures of all levels, the business community and tourism associations, aimed at implementing priority tasks within each of the strategic directions.

At the same time, researchers emphasize that the structural and behavioral features of tourism can create significant barriers to innovation. These studies relate to more or less sectoral features that create innovative barriers (Table 3).

Table 3

Features of the tourism industry that cause barriers to innovation

Feature	Induced (forced) barrier to innovation	Authors
Heterogeneity of business models	Low market transparency and difficulties in testing concepts	Ottenbacher & Harrington, 2010; Camison & Monfort-Mir, 2012
The industry is dominated by medium-sized tourist firms	Low ability for innovation; insufficient knowledge of innovative innovations; change of inertia; low awareness of the importance of innovation, undeveloped innovative systems in the tourism industry; high transaction costs for creating joint structures	Hjalager, 2002; Weiermair, 2006; Pivcevic & Petric, 2011; Camison & Monfort-Mir, 2012
Unstable dynamics of development	The high level of closure of tourism SMEs and the volatility of ownership of tourism firms hamper the development of cooperative relations based on the weakening or accumulation of knowledge; promote the negative image of the industry in the labor market; difficulties with attracting highly qualified personnel	Hjalager, 2002; Pechlaner, Fischer & Hammann, 2009; Camison & Monfort-Mir, 2012
Vulnerability to fluctuations in demand	High income, elastic, seasonal and volatile demand increases the risk of an unstable and uncertain market of innovations, triggers strategic incrementalism; a high rate of renewal of human capital, which prevents the accumulation of new knowledge and tools that attract highly qualified human resources	Hjalager, 2002; Sundbo et al., 2007; Camison & Monfort-Mir, 2012
Culture of small trust	Ineffective transfer of knowledge; a weak inclination to cooperate in the field of innovation	Hjalager, 2002; Najda-Janoszka, 2013,
Undeveloped tourist policy	Institutional Inertia; discrepancy between the needs of the tourism business and institutional proposals; a weak structure for supporting the tourist business; administrative burden	Weiermair, 2006; Hjalager, 2010;
Limited legal protection of innovations	The domination of imitators and adoptive parents over genuine innovators; weak relation to cooperation in the field of innovations; free rider ratio	Hjalager, 2002; Sundbo et al., 2007; Najda-Janoszka, 2013

Note. Created by author on a basis of link [7].

As a rule, rather modest innovativeness of tourist firms is usually associated with the fragmented nature of the tourism industry, which is dominated by very small companies run by one person or families. Problems of risk aversion, resistance to change, low level of awareness of the importance of innovation, limited resources that are common to small businesses, are becoming a problem for the whole industry. Nevertheless, some studies indicate the existence of highly innovative small tourist firms and that in small tourism firms, innovations are positively correlated with a propensity for entrepreneurship [7]. Maintaining arguments in favor of studying the propensity to innovate in tourist micro, small and medium-sized firms, including in a greater degree from the point of view of entrepreneurial orientation. Undoubtedly, the precarious environmental conditions characteristic of the tourism industry exacerbate the level of risk associated with innovative development. The modest empirical data presented in the literature as a whole confirm that the

leader's advantages decrease with increasing turbulence of the environment. Thus, the tendency of tourist firms to implement incremental, imitative changes should not be discussed only from the point of view of negative, adverse phenomena, since from the strategic point of view it reflects the alternative and potentially more effective approach to the appropriation of value.

Table 4

Applicability of intellectual property (IPR) to innovations in the tourism industry

IPR	Main characteristics	Applicability to the specifics tourism industry
Patent	Applicable to useful technical inventions, original samples in the industry. Grant the exclusive right to exploitation to the patent owner. Protection is limited geographically and temporarily. Patents are provided through formal registration and application procedures related to the disclosure of the invention.	Limited applicability. The tourism sector is dominated by non-technological, thus, unpatentable innovations.
Copyright	Protecting the original ways of expressing ideas. Protection immediately and formal procedure is not required.	Wide application coverage. This applies to codified knowledge contained in visible innovations that can easily be an inspiration for such solutions. Quite limited effectiveness in protecting from inspiration.
Trademark	A trademark provides exclusivity for a particular sign that distinguishes its owner from other firms. Protection through a trademark requires a formal registration procedure. It is temporary, but can be extended indefinitely.	Wide application coverage. This applies to very visible innovations that are susceptible to inspired imitations. Thus, the appropriation of value from a registered trademark requires additional investment in the creation of a strong brand.
Geographical description	Protected names and signs denoting the geographical origin of natural, agricultural or industrial products and their quality, reputation or other characteristics derived from this place.	Protection is not provided for individual producers, but for all products that meet the conditions of a specific geographical indication. Particularly useful in the development of regional tourism products.
Trade Secrets	Protection of undisclosed information. There is no official procedure for registering a trade secret.	Wide application coverage. This may apply to codified and unspoken knowledge. For effective trade secrets, a comprehensive information policy, supported by confidentiality agreements, is required. Inefficient for observed innovations. Incorrect use of trade secrets makes inter-organizational cooperation difficult.

Note. Created by author on a basis of link [6].

Since the provision of tourism products is more associated with the provision of experience than with specific services, the weak location of tourist firms for cooperation is something paradoxical. In addition, it has been proven that cooperative activities positively correlate with innovation [8]. As shown in Table 1, this reluctant attitude toward cooperation is rooted in various structural features and behavioral models of the tourism industry, which makes overcoming such an obstacle for introducing innovations difficult. The lack of joint relations between tourist firms is most often associated with limited opportunities to protect innovation. According to the literature, limited opportunities for appropriating value from implemented innovations hamper the employment of innovative activities. Meanwhile, the issue of effective protection of innovations introduced into the tourism industry from imitative practices conducted by competitors, not only has no empirical, but also a thorough theoretical study. Most authors point to the limited applicability of patents, such as intellectual property rights and the unpatentable nature of many innovations introduced by tourism firms,

which is why the whole spectrum of other legal and managerial protection regimes is lost sight of. Although literature suggests a rather questionable effectiveness of patent protection in most industries.

For notable innovations that dominate the tourism industry, the effectiveness of available legal measures is very limited (Table 2). According to Teese [9, 10], this indicates a weak acceptability regime that encourages imitative practices, as well as the search for complementary, managerial methods of protection, such as causal ambiguity, advantageous position in access to additional assets, time advantage. This indicates that business entities perceive these management regimes as highly effective mechanisms of legal protection [6].

Essential sources of internal innovation barriers in tourism firms are the characteristics of the tourism industry, both small firms and high turnover (Table 4).

Table 5

Specific organizational features of tourist firms, causing barriers to innovation

Features	Barriers to innovation	Authors
A low culture of innovation and knowledge management	Lack of flexibility, dysfunctional knowledge sharing and networking, poor learning environment, lack of innovation, limited knowledge of innovation, lack of pressure on innovation, low-risk culture, lack of understanding of the role of innovation in enhancing competitiveness	Cordeiro & Vieira, 2012; Mistilis & Gretzel, 2013
High turnover rate of personnel	Problems with personnel, insufficient training, low formal qualifications, problems with the protection of the company's knowledge, the limited value of traditional career paths, lack of motivation for learning and innovation, low absorptive capacity, lack of technical knowledge, adequate training, motivation for progress, lack of key professionals and acquired skills	Ecorys, 2009; Mistilis & Gretzel, 2013
Low innovation and knowledge management culture	Lack of flexibility, dysfunctional knowledge sharing and networking, poor learning environment, lack of innovation, limited knowledge of innovation, lack of pressure on innovation, low-risk culture, lack of understanding of the role of innovation in enhancing competitiveness	Cordeiro & Vieira, 2012; Mistilis & Gretzel, 2013
Weak Change Management	The attitude of managers, the unsupported organizational structure, the lack of leadership in change, the resistance of workers to change	Cordeiro & Vieira, 2012;
Small size	The small size (along with the problems of personnel management) causes a low absorptive capacity for external knowledge and innovations, limited opportunities to ensure the continuity of innovation and to achieve an optimal level of innovation; limited resources that increase the risk of innovation and restrict access to technology, which is too expensive for micro, small and medium-sized tourist firms, focused on daily operations	Cordeiro & Vieira, 2012; Mistilis & Gretzel, 2013

Note. Created by author on a basis of link [6].

The small size of tourist firms is associated with a significant shortage of resources. Firms do not have the resources to create innovative knowledge on their own or to purchase them from commercial organizations [11, 12]. They are forced to acquire knowledge and information to stimulate innovative processes or ready-to-use innovative ideas, mainly from open external sources, but this process may also be hampered by the limited ability to absorb small and medium-sized enterprises (Table 5).

Another issue of key importance for innovation is human resources in micro, small and medium-sized tourism firms. While the importance of highly skilled and motivated staff is often called a critical success factor for innovation, demand fluctuations, caused by seasonality and relatively low wages, lead to numerous problems related to human resources. Low level of education, lack of skills and key specialists - are the reasons for low absorptive capacity. Absorptive capacity is a factor that describes the ability of a firm's source to use external knowledge, encompassing both the ability to recognize the importance of information, and the awareness of a lack of internal knowledge. Its importance is especially important in the context of open innovation models that are characteristic of the tourism industry.

Thus, the study of the issue of effective protection of innovations in tourism should focus not only on legal measures, but mainly on management regimes that correspond to the specifics of the process of creating

value in tourism. Also, resource constraints cause a relatively high risk for innovation and a lack of time for innovation, which also hampers access to innovative technologies that are too expensive for tourism firms. An important factor in the success of innovation is the creation of an innovative culture, and a high level of turnover of human resources contributes to solving the problems of accumulating and protecting the knowledge of the firm.

References

- 1 The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. Paving the way for a more sustainable and inclusive future [Electronic resource]. — Access mode: http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf.
- 2 Мухамедиулы А. К 2025 году доля туризма в ВВП страны составит 8 % [Электронный ресурс] / А. Мухамедиулы. — Режим доступа: <https://primeminister.kz/ru/news/all/k-2025-godu-dolya-turizma-v-vvp-strani-sostavit-8-a-muhamediuli-15953>. January 25, 2018.
- 3 Беспаяева Р.С. Стратегическое управление развития туристской отрасли Республики Казахстан / Р.С. Беспаяева. — Караганда, 2017. — 162 с.
- 4 Официальный сайт Премьер-Министра Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://primeminister.kz/en/news/all/15380>.
- 5 Никулина О.В. Инновационные технологии в сфере развития туризма в России и за рубежом / О.В. Никулина, Ю.К. Якунина // Экономический анализ: теория и практика. — 2013. — Вып. 9 (312). — С. 49–59.
- 6 Najda-Janoszkaa M. Exploring Barriers to Innovation in Tourism Industry - The Case of the Southern Region of Poland. [Electronic resource] / M. Najda-Janoszkaa, S. Kopera // Procedia - Social and Behavioral Sciences 110. — 2014. — P. 190–201. — Access mode: <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.862>.
- 7 Pivcevic S. Empirical Evidence on Innovation Activity in Tourism: The Hotel Sector Perspective / S. Pivcevic, L. Petric // The Business Review. — 2011. — 17 (1). — P. 142–149.
- 8 Trigo A. Scope and patterns of innovation cooperation in Spanish service enterprises [Electronic resource] / A. Trigo, X. Vence // Research Policy. — 41(3). — 2012. — P. 602–613. — Access mode: <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2011.10.006>.
- 9 Teece D.J. Managing Intellectual Capital [Electronic resource] / D.J. Teece. — New York: Oxford, 2002. University Press. — Access mode: <http://dx.doi.org/10.1093/0198295421.001.0001>.
- 10 Fischer T. Managing Value Capture [Electronic resource] / T. Fischer. — Heidelberg: Gabler Verlag, 2011. — Access mode: <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8349-6246-1>.
- 11 Hjalager A.M. Progress in Tourism Management. A review of innovation research in tourism [Electronic resource] / A.M. Hjalager // Tourism Management. — 2010. — 31(1). — 1–12. Access mode: <http://dx.doi.org/10.1016/j.tourman.2009.08.012>.
- 12 Mistilis N. Tourism operators' digital uptake benchmark survey 2013 [Electronic resource] / N. Mistilis, U. Gretzel. — 2013. Research Report. — Access mode: http://www.tra.gov.au/documents/Tourism_Operators_Survey.pdf.

Р.С. Беспаяева, Р.О. Бугубаева, Н. М. Тажбаев, М.Ф. Грело

Туризм саласында инновациялық технологиялар мен оларды енгізудегі кедергілер

Мақалада туризм саласындағы инновациялық технологиялардың, туризм индустриясын дамыту қажеттілігі негізделген. Инновациялық туризмді дамыту Қазақстанға қосымша ақша ағындарын тартуға, халықаралық іскерлік байланыстарды нығайтуға және әлемдік аренада өз позициясын нығайтуға мүмкіндік береді. Сондай-ақ шағын және орта туристік фирмаларды инновацияларына кедергі келтіретін түрлі факторлар туралы мәліметтер келтірілген. Инновациялық кедергілер аймақтық туризмнің инновациялық тізбегінде үш негізгі бағыт бойынша анықталды және зерттелді: ұйымдастырушылық, экологиялық және инновациялық. Туризм индустриясының динамикалық өсу қарқыны туристік фирмаларға қатты қысым көрсетіп, оларды аман қалу және өсіру үшін жаңашылдыққа мәжбүрлейтін ерекше қарқынды бәсекелестікпен бірге жүреді. Дегенмен, эмпирикалық зерттеулер мен ресми статистика туризм секторындағы инновацияның өте қарапайым деңгейін көрсетеді, бұл негізінен осы үрдісті зерттеудің себептерін түсіндіреді. Туризм саласындағы инновацияларды басқару бойынша заманауи зерттеулер өте жақсы зерттелмеген, әсіресе бұл туризмдегі инновацияларға кедергі келтіреді.

Кілт сөздер: туризм, туризмдегі кедергілер, туристік индустрия, маркетинг, инновациялар, туризмдегі инновациялар, инновациялық технологиялар, зияткерлік меншік, туристік фирмалар.

Р.С. Беспаяева, Р.О. Бугубаева, Н.М. Тажбаев, М.Ф. Грело

Инновационные технологии и барьеры их внедрения в сфере туризма

В настоящей работе обоснована необходимость развития инновационных технологий в туристской отрасли. Развитие инновационных видов туризма позволит Казахстану привлечь дополнительные денежные потоки, установить прочные международные бизнес-связи и укрепить свое положение на мировой арене. Также авторами приводятся данные о различных факторах, препятствующих инновационной деятельности в микрофирмах и средних туристских фирмах. Инновационные барьеры выявляются и исследуются в рамках инновационной цепочки регионального туризма по трем ее основным направлениям — организационная, экологическая и инновационная составляющие. Динамичный темп роста индустрии туризма сопровождается исключительно интенсивной конкуренцией, которая оказывает сильное давление на туристские фирмы, заставляя их внедрять инновации, чтобы выжить и расти. Однако эмпирические исследования и официальные статистические данные указывают на довольно скромный уровень инноваций в туристском секторе, что в значительной степени объясняет причины изучения этой тенденции. Авторы доказывают, что современные исследования по управлению инновациями в сфере туризма не столь изучены и особое внимание следует уделить путям преодоления барьеров для инноваций в туризме.

Ключевые слова: туризм, барьеры в туризме, туристская отрасль, маркетинг, инновации, инновации в туризме, инновационные технологии, интеллектуальная собственность, туристские фирмы.

References

1. The Travel & Tourism Competitiveness Report 2017. Paving the way for a more sustainable and inclusive future. *weforum.org*. Retrieved from http://www3.weforum.org/docs/WEF_TTCR_2017_web_0401.pdf
2. Muhamediuly, A. K 2025 hodu dolia turizma v VVP strany sostavit 8 % [By 2025 the share of tourism in the country's GDP will be 8 %]. *primeminister.kz*. Retrieved from <https://primeminister.kz/ru/news/all/k-2025-godu-dolya-turizma-v-vvp-strani-sostavit-8-a-muhamediuli-15953>. 25 yanvarja 2018 [in Russian]
3. Беспаяева, Р.С. (2017). *Stratehicheskoe upravlenie razvitiem turistskoi otrasli Respubliki Kazakhstan [Strategic management of the development of the tourist industry of the Republic of Kazakhstan]*. Karaganda [in Russian]
4. Ofitsialnyi sait Premer-Ministra Respubliki Kazakhstan [Official website of the Prime Minister of the Republic of Kazakhstan]. *primeminister.kz*. Retrieved from <https://primeminister.kz/ru/news/all/15380> [in Russian].
5. Nikulina, O.V., & Jakunina, Ju.K. (2013). Innovatsionnye tekhnologii v sfere razvitiia turizma v Rossii i za rubezhom [Innovative technologies in the field of tourism development in Russia and abroad]. *Ekonomicheskii analiz – Economic analysis*, 9(312), 49–59 [in Russian].
6. Najda-Janoszkaa, M., & Kopera, S. (2014). Exploring Barriers to Innovation in Tourism Industry – The Case of Southern Region of Poland. *Procedia - Social and Behavioral Sciences* 110, 190–201. Retrieved from <https://doi.org/10.1016/j.sbspro.2013.12.862>.
7. Pivcevic, S., & Petric, L. (2011). Empirical Evidence on Innovation Activity in Tourism: The Hotel Sector Perspective. *The Business Review*, 17(1), 142–149.
8. Trigo, A., & Vence, X. (2012). Scope and patterns of innovation cooperation in Spanish service enterprises. *Research Policy*, 41(3), 602–613. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.respol.2011.10.006>.
9. Teece, D.J. (2002). *Managing Intellectual Capital*. New York: Oxford. University Press. *dx.doi.org*. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1093/0198295421.001.0001>.
10. Fischer, T. (2011). *Managing Value Capture*. Heidelberg: Gabler Verlag. *dx.doi.org*. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1007/978-3-8349-6246-1>.
11. Hjalager, A.M. (2010). Progress in Tourism Management. A review of innovation research in tourism. *Tourism Management*, 31(1), 1–12. Retrieved from <http://dx.doi.org/10.1016/j.tourman.2009.08.012>
12. Mistilis, N., & Gretzel, U. (2013). Tourism operators' digital uptake benchmark survey 2013. Research Report. *tra.gov.au*. Retrieved from http://www.tra.gov.au/documents/Tourism_Operators_Survey.pdf.

Б.К. Спанова¹, Р. Магда²¹Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан²Университет Сент-Иштвана, Гёдёллэ, Венгрия

(E-mail: bake1973@mail.ru)

Эффективные практики государственной поддержки социального предпринимательства в мировой экономике

В статье рассматривается вопрос регулирования социального предпринимательства в странах ОЭСР, как одного из ведущих субъектов общественного сектора, предоставляющего населению социальные услуги. Авторами проводится анализ эволюции организационных форм социального предпринимательства с учетом исторически сложившихся особенностей институционального развития в разных регионах мира. На фоне эволюционных процессов авторы рассматривают нормативно-правовую базу регулирования социального предпринимательства в совокупности её ограничений и методов поддержки деятельности таких организаций. Выявлено, что в развитии социального предпринимательства группы развитых стран мира выделяется три основных этапа. Исходя из этого легализация деятельности социального предпринимательства пошла двумя путями — адаптации кооперативной формы экономической деятельности и выделения правовых норм деятельности. Анализ и оценка нормативно-правовых основ регулирования социального предпринимательства в развитых странах мира позволили выделить характеристики его правосубъектности, различия между странами в методах регулирования и применяемых нормах и инструментах, что позволит Казахстану выбрать наиболее эффективные нормы и создать благоприятные условия для развития этого явления. Приведенная авторами оценка общего и особенного в стимулировании этого сектора в условиях постиндустриальной экономики представляет ценность с позиций конструирования институционального обеспечения социального предпринимательства в Казахстане.

Ключевые слова: социальные услуги, услугодатели, социальное предпринимательство, социальные кооперативы, меры поддержки, нормативно-правовые акты, трудовые ресурсы, стартап.

Актуальность и обзор литературы. Феномен социального предпринимательства в 21 веке стал неотъемлемой частью развитой смешанной экономики, которая ставит во главу угла качество жизни своих граждан и ищет наиболее эффективные способы достижения этой цели, прежде всего на основе производства общественных благ.

Именно поиски способов производства таких благ с точки зрения достижения устойчивого и долгосрочного результата выводят на первый план явление социального предпринимательства, которое имеет ряд выраженных преимуществ перед государственными услугодателями и классическими коммерческими компаниями. Оно превосходит, во-первых, по качеству и оперативности оказания услуг, а во-вторых, — по возможности оказывать социальные услуги по социально приемлемым ценам.

Значительный массив исследований в мировой литературе посвящен проблемам формирования и модернизации эффективного нормативно-правового регулирования социального предпринимательства. Процесс эволюции легальных норм исследовали Г.Галера, К.Борзага, Дж.Фаур, Дж. Дефорни, М.Ниссенс. Оценка доминирующих тенденций давали А.Фики, Л.Тенеке, А.Айкатерини. На постсоветском пространстве глубокие исследования проведены Я.Гришиной, Т.Московской и другими.

Целью данной статьи является системный анализ эволюции нормативно-правовой базы социального предпринимательства в странах мира для выявления эффективных правовых норм, ставших импульсом для этого явления.

Метод исследования — сравнительный анализ нормативно-правовых актов, регулирующих социальное предпринимательство в странах мира.

Результаты исследования

В развитии социального предпринимательства группы развитых стран мира выделяется три этапа:

- 1) осуществление деятельности без официального признания её особенностей в конкретном отдельном нормативно-правовом акте;
- 2) официальное признание особенностей этого вида деятельности, как правило, в форме кооперативов;

3) учреждение нормативно-правового статуса социального предприятия вне конкретной формы хозяйствования на основе ряда признаков, которые могут быть заявлены у любой организации (кроме государственной) [1].

До принятия первых законодательных актов практическая реализация идей социального предпринимательства осуществлялась через ассоциации (форма деятельности некоммерческих организаций) или кооперативы (форма предпринимательской деятельности). В тех странах, где ассоциациям была разрешена реализация товаров и услуг на открытом рынке (Франция, Бельгия), социальные предприниматели воспользовались этой возможностью для реализации бизнес-проектов с социальным подтекстом. В странах, где такого права не было, социальное предпринимательство, как правило, принимало форму кооператива, имеющего четкие признаки предпринимательской деятельности (Италия, Северная Европа) [2].

Необходимо отметить, что официальное признание на втором этапе вовсе не означало легализацию отдельной правовой формы, поскольку социальные предприниматели действовали в рамках уже сложившихся ранее форм хозяйственной деятельности, чаще всего фондов, ассоциаций и кооперативов. Как правило, в первых законах выделялись и фиксировались отличительные признаки организаций, удовлетворяющих критериям социальных предприятий. Наличие таких признаков в некоторых странах давало право на отдельные налоговые льготы и государственные субсидии.

Легализация деятельности социального предпринимательства пошла путями:

- адаптации кооперативной формы экономической деятельности, т.е. наделения хозяйствующего субъекта статусом социального кооператива при идентификации у него ряда признаков;
- выделения правовых норм деятельности, которые признаются хозяйствующими субъектами типа ассоциаций и носят характер обязательств.

Италия стала первой европейской страной, официально признавшей социальное предпринимательство в статусе социальных кооперативов, приняв в 1991 г. Закон 381 «О социальных кооперативах». Согласно этому закону цель социальных кооперативов состоит в том, чтобы «проводить в жизнь интерес общества к созданию условий для развития личности и интеграции её в общество путем: А) предоставления гражданам определенного типа услуг; В) обеспечения занятости граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации».

Кооперативы типа «А» предлагают широкий спектр услуг в области образования, здравоохранения, социального обслуживания для целевых групп, к которым относятся пожилые люди, инвалиды, наркоманы, бездомные, иммигранты, несовершеннолетние дети без попечения родителей. Кооперативы типа «В» обязаны нанять, по меньшей мере, 30 % своих сотрудников из числа целевых групп и выполнять любые виды экономической деятельности, за исключением оказания социальных услуг.

В настоящее время 59,1 % представляют кооперативы типа «А», 32,8 % — кооперативы типа «В», а оставшиеся являются консорциумами, официально помогающими этим кооперативам работать на основе аутсорсинговых контрактов (бухгалтерия, маркетинг и т.п.).

Стимулирование со стороны государства деятельности социальных кооперативов было выражено в таких мерах, как возможность получения государственных субсидий и освобождение от налогообложения взносов на социальное обеспечение.

После принятия закона был зафиксирован рост количества социальных кооперативов, годовые темпы которого составили до 30 % в отдельные годы. К 2016 г. на каждые 100 тысяч населения приходится 14,3 кооператива [3].

Другие страны Европы, не имеющие конкретной правовой формы для социального предпринимательства и испытывающие потребность в ней для защиты интересов сообществ, стали использовать форму кооперации как основу для легализации его деятельности. Этим путем пошли Португалия, Испания. Позднее по этому пути стали развиваться Польша и Сербия.

В то же время опыт этих стран не стал прямым копированием опыта Италии. Четкое разделение видов деятельности — либо оказание социальных услуг людям в трудной жизненной ситуации, либо трудовая интеграция целевых групп — в этих странах отсутствует.

В *Португалии* история социальных кооперативов берет начало с того времени, когда родители детей-инвалидов стали использовать услуги «кооперативов интеграции и специального образования», регулируемых Декретом № 441-А/82 и Указом №323/81, который признал «социальную солидарность» областью деятельности, где можно оказывать кооперативные услуги. Кооперативы «социальной солидарности» оказывали таким детям услуги специального образования, реабилитации и социальной интеграции.

Закон от 1998 г. «О кооперативах социальной солидарности» очертил категории граждан и виды деятельности кооперативов следующим образом:

– уязвимые группы населения (дети и молодежь, находящиеся в неблагоприятном положении, престарелые), а также семьи в общинах с неблагоприятным экономическим положением и эмигрантов в трудных жизненных условиях;

– образовательная и социальная интеграция в группах социальной эксклюзии.

Кооперативы социальной солидарности будут удовлетворять потребности своих членов - бенефициаров получаемых услуг и членов семей бенефициаров, а также сотрудников, получивших вознаграждение, но излишки дохода являются абсолютно неделимыми и направляются на развитие кооператива.

Деятельность кооперативов содействует удовлетворению потребностей не только непосредственных членов кооператива, но и других категорий, указанных в законе, в том числе в социально и экономически неблагополучных общинах.

В *Испании* действуют «кооперативы социальной интеграции», предназначенные для обеспечения работой тех, кто систематически дискриминируется рынком труда, прежде всего инвалидов психического или физического плана, или социально уязвимых категорий граждан (бывшие осужденные, наркоманы, лица без определенного места жительства).

Закон, введенный в действие в 1999 г., определяет право этих кооперативов оказывать услуги в образовании, благосостоянии, здравоохранении и интеграции в трудовую деятельность.

Согласно этому закону кооперативы этого типа отличаются от обычных тем, что у них прибыль отсутствует как цель, соответственно, нет результатов её распределения, мандат у Совета директоров бесплатный, а работающие члены и нанятые работники получают вознаграждение не выше, чем предопределенные проценты вознаграждения, установленные путем коллективных переговоров.

Бельгия. Закон, принятый в Бельгии, фактически открывает третий этап в развитии нормативно-правовой базы для социального предпринимательства.

На первый взгляд, Бельгия идет общим путем и выделяет «компании социальной направленности» (SEF), которые действуют в социальной экономике и для них характерна деятельность по:

– интеграции в трудовую и социальную жизнь людей, исключенных из рынка труда (обучение посредством труда, адаптация к труду);

– оказанию социальных услуг определенного спектра (социальное жилье, уход за малолетними детьми, помощь по дому и некоторые другие).

Закон от 13 июля 1995 г. сгенерировал новую тенденцию, которая заключается в том, что он не провозглашает определенный тип или характер общества, но создает механизм, который может быть встроен в любую коммерческую компанию. Согласно этому закону любая коммерческая компания может взять название «общества с социальной направленностью /целью» и быть таким до тех пор, пока выполняются определенные условия. Такими условиями являются определение социальной цели и ориентация только на некий ограниченный объем распределения прибыли, включая выработку косвенной прибыли для партнеров. Дополнительная нагрузка для компании — обязанность составлять специальный ежегодный доклад, рассказывающий, как проходило достижение его целей в области социального партнерства. Закон разрешает любому соискателю из состава персонала стать партнером после года работы на предприятии, но в случае прекращения трудового договора статус партнера теряется.

На практике оказалось, что данный статус пока не слишком востребован, так как число требований и регламентов значительно, в то время как конкретные финансовые выгоды, которые есть у некоммерческих организаций, отсутствуют.

Тенденция расширения сфер деятельности социальных предпринимателей и спектра форм хозяйствования, ведущих бизнес как социальное предпринимательство, стала доминировать в мировой экономике с начала 21 века.

Помимо услуг «благосостояния» (образование, здравоохранение, социальное обслуживание), теперь социальные предприниматели могут оказывать услуги культурные и рекреационные мероприятия по охране и восстановлению окружающей среды, услуги по предоставлению социального жилья, а также услуги, содействующие развитию конкретных сообществ.

В 2006 г. Италия стала модифицировать нормативно-правовую базу в этом направлении и приняла новый закон №155/2006, который расширил перечень услуг «общественного интереса» и позволил классифицировать в качестве социальных предприятий широкий спектр организаций раз-

ных форм собственности. Согласно этому закону социальное предприятие определяется как любая организация (например, ассоциация, фонд, кооператив, частная компания), которая на постоянной основе осуществляет экономическую деятельность по производству или распределению товаров или услуг «общественного интереса».

Регламентом для социального предприятия определены следующие условия:

1. Социальное предприятие не может ограничивать круг потребителей только своими членами (если кооператив или ассоциация) или работниками.
2. Классификация общественно-полезных товаров и услуг сделана на основе следующих видов деятельности и секторов экономики: социальная помощь, здравоохранение, образование, охрана окружающей среды, культурный сектор, развитие культурного наследия, социальный туризм, поддержка социальных предприятий.
3. Интеграция в трудовую деятельность граждан, находящихся в трудной жизненной ситуации, которые должны составлять не менее 30 % персонала.
4. Только 5 % прибыли разрешается распределять в пользу нечленов кооператива, работников компании или развитие компании в целом.
5. Социальное предприятие не может быть государственным учреждением или контролироваться какой-либо другой частной компанией или быть её подразделением. Фактически это является требованием независимости.
6. Бенефициары и трудящиеся должны принимать участие в управлении компанией. Им должна быть доступна информация, с ними должны консультироваться, они должны участвовать и иметь возможность повлиять на управленческие решения, касающиеся оперативного менеджмента в компании.

В законе есть также ряд требований к размеру активов компании (непревышение определённых объемов), требование предоставления социальной отчетности, доступность компании для внешнего и внутреннего аудита. Принципиальная новизна этого закона, как нами уже отмечалось выше, в том, что социальное предприятие не является ни новой правовой формой, ни нового типа организацией. Статус социального предприятия могут получить все легальные организации, независимо от их структуры. Для ассоциаций и фондов, традиционных классических некоммерческих организаций закон вводит ряд ограничений, которые усиливают их предпринимательский характер. В числе указанных выше к таким требованиям относится производство товаров и услуг общественной полезности не только для членов организации, но и деятельность не для получения прибыли.

Социальные кооперативы тоже не могут быть переключены в социальные предприятия автоматически. Они должны выполнить два дополнительных требования: предоставить социальную учётную запись (счёт) и реализовать механизмы участия в управлении для пользователей и наемных работников, которые не являются членами кооператива.

Несмотря на инновационный характер закона, который соответствует наиболее современным тенденциям в области регулирования социального предпринимательства, он, подобно бельгийскому закону, не содержит налоговых льгот или преимуществ, которые являются стимулами для регистрации в качестве социального предприятия. В значительной степени по этой причине большинство таких предприятий в Италии до сих пор действуют в качестве социального кооператива.

Франция, исторически располагающая значительным масштабом некоммерческого сектора в форме ассоциаций, с 2001 г. вводит новую организационную модель под названием «кооперативное общество коллективного интереса» (SCIC) с главной целью — расширение состава заинтересованных сторон в деятельности кооператива.

При такой организационной форме разрешается привлечение разных заинтересованных сторон (работники, пользователи, волонтеры, финансовые покровители) и провозглашается демократичная система управления, которая гарантирует постоянство социальной цели у организации. В той форме сохраняются преимущества ассоциативной модели (разрешается доступ к государственному финансированию) и производственных кооперативов (разрешение заниматься предпринимательской деятельностью). Трансформация ассоциации в социальное предприятие может быть сделана в рамках любой ассоциации, без изменения её правового статуса.

Этот нормативно-правовой акт предусматривает возможность многостороннего членства в кооперативе. Обязательными членами являются работники и пользователи услуг, а другими могут быть и местные органы власти и финансовые покровители. Опыт нормативно-правового обеспечения деятельности социальных предприятий на этапе первичной легализации их деятельности представлен в таблице 1.

**Характерные черты этапа формирования первичной нормативно-правовой базы
для коллективных социальных предприятий в Европе (1980–2001 гг.)**

Страна	Закон/год	Организационно-правовая форма	Критерии	Особенности финансового режима, льготы и поощрения
Италия	№381/1991	Социальный кооператив	Тип А — оказание социальных услуг целевым группам в трудной жизненной ситуации Тип В — интеграция в занятость целевых групп	Отсутствие налогообложения взносов на социальное обеспечение Право получать государственные субсидии
Португалия	Декрет №441-А/82 и Указ №323/81	Кооперативы социальной солидарности	Услуги социальной интеграции и специального образования, реабилитации Уязвимые группы населения (дети и молодежь, престарелые, эмигранты, члены проблемных общин)	Излишки дохода являются абсолютно неделимыми и направляются на развитие кооператива Льгот нет
Испания	№ 27/1999	Кооперативы социальной интеграции	Услуги в образовании, благосостоянии, здравоохранении и интеграции в трудовую деятельность	Отсутствуют прибыль и результаты её распределения Члены и нанятые работники получают вознаграждение не выше, чем %, установленный путем коллективных переговоров
Франция	№36 /2001	Кооперативное общество коллективного интереса (SCIC)	Производство или обеспечение товарами и услугами, представляющими общественный интерес	Сохраняются преимущества ассоциативной модели (разрешен доступ к госфинансированию) и производственных кооперативов (разрешение заниматься предпринимательской деятельностью). Отсутствие финансовых выгод по сравнению с ассоциациями

Примечание. Составлено авторами на основании [2].

Великобритания включилась в процесс легализации социального предпринимательства в 2004 г., когда в Закон о корпорациях была введена организационно-правовая форма «Компания интересов сообщества (CICs)», после чего ряд Указов в 2005 г. определил особенности регулирования их деятельности [4].

Статус CICs введен для компаний, которые хотят использовать свои доходы и активы для общественного блага, занимаясь любой законной торговой или производственной деятельностью. Они за-

думаны как услугодатель на местном уровне, дополняющий деятельность государства в общественном секторе и оказывающий услуги ухода за детьми, социального жилья, социальной торговли, транспортные и рекреационные услуги. Введение нового статуса было способом удовлетворить запрос от производственных и некоммерческих организаций, которые не желали работать как благотворительные, но нуждались в определенной поддержке их деятельности со стороны государства, так как создавали дополнительную социальную ценность для общества.

Компании CICs могли создаваться с нуля или путем преобразования уже существующей структуры.

Закон для CICs не предусматривает каких-либо налоговых преимуществ. Однако отсутствие таких преимуществ компенсируется возможностью частично перераспределять доходы компании. Кроме этого, CICs наделены возможностью выпускать акции, которые могут способствовать как мобилизации финансовых средств для начинаний сообщества, так и поддержке местных предприятий для местного населения. Особенностью CICs является возможность блокирования её активов, т.е. передача активов возможна только при встречном потоке вознаграждения, что является дополнительным фактором её устойчивости.

С момента вступления в силу законодательства, предусматривающего правила создания и функционирования CICs, и до 2013 г. было создано более 2000 CICs. Они участвуют в ряде различных секторов, включая предоставление социальных и личных услуг, социального жилья, аренду и бизнес, образование, здравоохранение. Дополнительные области, в которых заметно расширение участия социальных предприятий, включают оптовую, розничную торговлю, ремонт жилья или приусадебных участков, финансовое посредничество, услуги проживания и питания.

В 2013 г. был принят новый Закон «О государственных услугах», который существенно расширил возможности социальных предприятий участвовать в оказании услуг общественного сектора, создав для них преимущества в тендерах на оказание государственных услуг.

Поскольку многочисленные исследования удовлетворенности граждан качеством государственных социальных услуг показали, что в долгосрочной перспективе эта удовлетворённость связана именно с социальной эффективностью этих услуг, то новый закон сделал акцент именно на долгосрочной удовлетворённости. В этом смысле социальные предприниматели оказались в выигрышном положении, поскольку именно они способны предложить дополнительную социальную ценность, которая не учитывается в тендерной документации.

Поскольку миссией данных организаций является не производство прибыли, а улучшение качества жизни своих клиентов, то привлечение этих организаций к оказанию государственных услуг является одним из способов повышения их эффективности.

В США социальные предприниматели могут задействовать любые юридические формы, вплоть до индивидуальных предпринимателей. Каких-либо юридических изменений на федеральном уровне по этому вопросу в последние пятьдесят лет не предпринималось, их деятельность регулируется в рамках соответствующего законодательства. Исключением являются несколько штатов, которые ввели статус компании с низкими доходами (*low-profit limited liability company – L3C*), или социальной корпорации (*benefit corporation – BC*). Для получения этого статуса надо работать в одной или нескольких нишах, входящих в список социально полезных видов деятельности. Но поскольку обязательств в таком статусе больше, чем преимуществ, можно сказать, что особых изменений этот закон не произвел.

Страны ЦВЕ представляют группу стран, экономика которых подверглась трансформации экономических отношений в постсоциалистический период с его кризисными явлениями, резко снизившими уровень жизни большей части населения. В связи с этим актуальность формирования сектора «социальной экономики», который делает реальные попытки решить социальные проблемы общества инновационными методами, но на принципе солидарности всех членов сообщества, резко возросла [5; 36].

Поскольку основными ресурсами этой части общества является его человеческий и социальный капитал, то механизмы их совместного использования, принятия решения на основе учета интересов всех членов организации, коллективной солидарности и приверженности её ценностям определяют её реальные возможности обеспечить достойный уровень жизни.

Нормативно-правая база большинства постсоветских стран содержит режимы регулирования деятельности кооперативов (в основном сельскохозяйственных) и некоммерческих организаций.

Практически во всех странах ЦВЕ возродились классические кооперативы в сфере производства и переработки сельскохозяйственной продукции, как одно из основных средств для интеграции в рынки труда находящихся в неблагоприятном положении трудящихся.

Польша. Как было упомянуто выше, Польша последовала в фарватере итальянского опыта и в 2004 г. приняла акт «О социальной занятости», что стало основанием для включения в 2006 г. в нормативно-правовую базу Закона «О социальных кооперативах».

На эти кооперативы была возложена функция заполнения пробелов в политике правительства о преодолении социальной изоляции и длительной безработицы, обеспечении социальной и профессиональной реабилитации. Кроме этого, одобрялось ведение социальной и культурно-просветительской деятельности для общественного окружения и другие виды общественно полезной деятельности. Социальный кооператив могли учредить безработные или дееспособные инвалиды, а также лица из мест заключения и наркозависимые граждане, но членами могли быть и другие лица, доля которых не должна превышать 50 %.

Действуют льготы для создателей кооперативов: на этапе его создания выплачивается разовая субсидия в размере четырех средних заработных плат. За каждого вновь принятого на работу кооператив получает субсидию в размере трех средних заработных плат. Для таких кооперативов есть налоговые льготы по социальным отчислениям.

Муниципалитеты имеют право закупить продукцию у такого кооператива без проведения тендера.

В Законе заложена четкая схема распределения прибыли:

- не менее 40 % направляется в ресурсные фонды;
- не менее 40 % идет на цели социальной и профессиональной реабилитации членов кооператива;
- 20 % направляется в инвестиционный фонд.

Прибыль не может направляться в паевой фонд или на выплату процентов на пай.

В Национальный совет кооперативов Польши в последние годы были внесены два других законодательных акта: о социальных кооперативах, оказывающих общественные услуги, и кооперативах для выпускников школ.

Следует отметить, что в Польше социальное предпринимательство развивается и в других формах, объединяемых под единым названием «общественная экономика». К ней относят, кроме кооперативов, общественные фирмы, некоммерческие организации (общественные объединения и фонды, а также общества на основе взаимности).

Общественные фирмы ведут бизнес-деятельность, но от обычных фирм их отличают социальная миссия и организационная культура, а также структура собственников — члены или пайщики. Другие формы также имеют элементы предпринимательской деятельности. Иногда их рассматривают как аналог упомянутых выше бельгийских фирм SEF, но специального закона, регулирующего их деятельность, нет.

Южная Корея. Опыт стран Азии наиболее рельефно представлен системой мер регулирования социального предпринимательства в Южной Корее, которая в 2007 г. приняла соответствующий Закон «О развитии социального предпринимательства в Южной Корее» (далее Закон) и Постановление (далее Постановление), которое уточняет и разъясняет его отдельные положения.

Целью закона стала легализация открытого рынку организаций (в противоположность этому кооперативы являются относительно закрытой формой), которые предоставляют социальные услуги, обеспечивают интеграцию в трудовую деятельность социально уязвимых групп, но при этом функционируют как финансово независимые организации.

В базовом законе дано определение социального предприятия и определены критерии признания его статуса. Социальным предприятием признаются организации, которые производят товары и услуги и преследуют цели повышения качества жизни местных сообществ путем оказания им социальных услуг и вовлечения в трудовой процесс социально уязвимых слоев населения. Статус присваивается организации после прохождения сертификации.

Критериями для идентификации целей социального предприятия являются следующие параметры его деятельности.

1) Если предприятие ставит цель трудовой интеграции социально уязвимых слоев населения, то доля таких лиц должна составлять 50 % (до 30 июля 2011 г. эта норма составляла 30 %).

2) Если предприятие специализируется на оказании социальных услуг (перечень регламентирован) для социально уязвимых слоев населения, то доля таких лиц должна составлять 50 % (до 30 июля 2011 г. эта норма составляла 30 %).

3) Если предприятие ставит обе цели, то доля социально уязвимых слоев населения должна составлять 30 % среди работников предприятия и 30 % среди клиентов (до 30 июля 2011 г. эти нормы составляли 20 % по каждой позиции).

Социально уязвимые слои населения представлены в законе в следующем составе:

1) среднедушевой среднемесячный доход лица в домохозяйстве составляет 60 % и менее от среднедушевого дохода в стране;

2) лица с ограниченной трудоспособностью, признанные таковыми согласно Акту о содействии трудоустройству и профессиональной реабилитации таких лиц;

3) лица пожилого возраста, признанные таковыми согласно Акту о запрете дискриминации по возрасту;

4) жертвы торговли людьми.

В Законе сферами предоставления социальных услуг обозначены образование, здравоохранение, социальное обслуживание, культура и охрана окружающей среды. В Постановлении этот перечень уточняется и в него включаются услуги по социальной защите детей, уходу за детьми и помощь в домашнем хозяйстве; услуги искусства, туризма и спорта; услуги лесоводства и лесопользования. В случае, если новая услуга рассмотрена и признана Министерством труда социальной, то ей может быть присвоен этот статус.

Организация, которая проходит процедуру сертификации, может быть частной компанией, кооперативом, общественным фондом, ассоциацией или иметь другую форму некоммерческой организации.

К основным требованиям для такой организации отнесено ограничение на распределение прибыли (не более 1/3 её величины), а также механизм вовлечения в управление на стадии решения некоторых вопросов наемных работников и потребителей услуг.

Что касается базовых принципов регулирования социального предпринимательства, то специалисты считают, что все же надо отказаться от процедуры сертификации, поскольку компания после получения всех субсидий может развернуть бизнес и вести деятельность как обычная коммерческая фирма. Существует мнение, что статус социального предпринимательства надо регистрировать изначально и следовать всем требуемым нормам.

Из стран постсоветского пространства закон о социальном предпринимательстве в настоящее время разрабатывается в Беларуси, и проект закона находится в стадии обсуждения в России.

Согласно проекту российского закона социальными будут признаваться те предприятия, которые приняли на работу лиц из целевых групп (инвалиды, одинокие родители с детьми до 7 лет, многодетные родители, пенсионеры, лица, освобожденные из мест заключения, выпускники детских домов до достижения ими 21 года). Для этой группы будут заданы нормативы: среднесписочная численность до 30 %, с долей в Фонде оплаты труда не менее 25 %. Социальными также будут признаваться предприятия, работающие в сфере здравоохранения, дошкольного образования, дополнительного развивающего образования для детей, социального туризма и услуг в области культуры. Критерием будет доля доходов от этой деятельности не менее 70 %.

Социальные предприятия смогут арендовать государственное и муниципальное имущество без конкурса и на льготных условиях, им будет обеспечен свободный доступ к образовательным программам.

Основные компоненты нормативно-правовой базы регулирования социального предпринимательства в странах мира, отражающие современные методические подходы к регулированию социального предпринимательства конца 20 - начала 21 века, представлены в таблице 2.

Основные компоненты нормативно-правовой базы регулирования социального предпринимательства в странах мира

Страна	Год принятия закона	Статус	Юридическая форма	Предпринимательская модель, распределение прибыли	Социальные цели	Правовые нормы государственной поддержки
Бельгия	1995	Компании социальной направленности (SEF)	Любая компания: частная, некоммерческая, кооператив	Ориентация на ограниченные объемы прибыли. Любой участник с трудовым договором может стать партнером	Интеграция в трудовую деятельность целевых групп Оказание социальных услуг	Нет налоговых льгот и преимуществ
Италия	2006	Компания общественного интереса	Ассоциация, фонд, кооператив, частная компания	Только 5 % прибыли распределяется в пользу инвесторов	Интеграция в трудовую деятельность. Оказание социальных услуг	Не содержит налоговых льгот и преимуществ
Великобритания	2004—2013 гг. — Закон о госуслугах	Компания интересов сообщества, CICs	Юридическая форма, которая создается или перерегистрируется	Возможность частичного распределения прибыли Возможность выпускать акции	Любая деятельность для блага местной общины	Преимущества в тендерах на оказание государственных услуг
Польша	2006	Социальные кооперативы	Кооператив	Четкая регламентация распределения прибыли	Интеграция в трудовую деятельность целевых групп, не менее 50 % персонала	Налоговые льготы по социальным отчислениям Субсидирование заработной платы за 3 месяца
Южная Корея	2007 с поправками 2011 г.	Социальное предприятие	Частная компания, кооператив, общественный фонд, ассоциация	Распределяется не более 1/3 прибыли и есть требование механизма демократизации управления	Трудовая интеграция целевых групп, не менее 50 %. Доля целевых групп — не менее 50 %. Если обе цели, то группы по 30 %	Государственные закупки, прямые субсидии на бизнес, субсидии заработной платы для целевых групп
Российская Федерация	Проект	Социальное предприятие	Любые предприятия	Распределение не регламентировано	Трудовая интеграция целевых групп не менее 30 %, с долей в фонде оплаты труда не менее 20 %	Аренда госимущества без конкурса, на льготных условиях, доступ к образовательным программам

Примечание. Составлено авторами на основании [2].

Таким образом, по результатам исследования мирового опыта регулирования социального предпринимательства можно сделать следующие выводы.

Развитые страны рассматривают социальное предпринимательство в рамках более общей концепции социальной экономики. К сектору социальной экономики относятся организации всех форм собственности, которые работают в интересах своих членов, пользователей или широкой общественности, а не только для получения прибыли, производя рыночную или нерыночную продукцию/услуги.

Законодательство о социальном предпринимательстве развивалось по двум вариантам: либо конкретная правовая форма регистрации в качестве особого типа кооператива или компании, либо юридическая квалификация состояния организации (статус, сертификат).

Последний вариант принимают все больше стран и считают, что он дает больше возможностей для развития деятельности. Общим для всех стран является выделение статуса социального предприятия для разных юридических лиц: ассоциаций, фондов, кооперативов, частных компаний и других. В наиболее общей постановке вопроса принципами деятельности социального предприятия, определяющими его особенности как субъекта права, определены:

- автономная инициатива по решению социальной проблемы общества, не зависящая от государства и его администраций;
- ориентация на рынок, но не только на рентабельность;
- равенство всех членов организации и участие заинтересованных сторон в управлении;
- прозрачность бизнеса и участие волонтеров.

Статус дается организации при соблюдении ею ряда условий и ограничений, а в качестве поощрения её деятельность поддерживается в большинстве стран финансовыми и нефинансовыми мерами.

Противники определения социального предпринимательства как юридического «статуса» предприятия говорят о его большей зависимости от изменения критериев, заложенных в закон, и субъективности процедур проверки.

В результате, с одной стороны, более открытая концепция, с признанием статуса на основе критериев, согласно наблюдаемым эмпирическим тенденциям, является более успешной, так как имеет возможность привлечь большее число участников. Фактически это выбор статуса без навязывания конкретной организационно-правовой формы. Многообразие доступных правовых форм, обусловленных традицией, типом бизнеса (трудоемкий или капиталоемкий), субъективными факторами (личность), позволяет вовлечь организацию в социальное предпринимательство без особенных юридических регистраций, а следовательно, издержек.

Выводы

Анализ и оценка нормативно-правовых основ регулирования социального предпринимательства в развитых странах мира позволяет выделить характеристики его правосубъектности, различия между странами в методах регулирования и применяемых нормах и инструментах. Это позволит Казахстану выбрать наиболее эффективные нормы и создать благоприятные условия для развития этого явления.

Социальное предприятие действует по следующим нормам, которые в той или иной степени признаются большинством стран и определяют его правосубъектность:

- осуществляет как экономическую, так и социальную деятельность;
- работает финансово независимо от других компаний, юридических лиц, местных общин и государственных органов;
- не разделяет или частично разделяет излишки доходов над расходами (прибыль), в случае банкротства передает активы в аналогичную по статусу организацию;
- обеспечивает систему управления, основанную на демократических процедурах и совместном принятии решений;
- предоставляет прозрачную отчетность по установленной форме о своей деятельности.

Различия между странами кроются в регламентах:

- распределения прибыли (не распределяется / часть прибыли допускается к распределению);
- возможности выпускать акции (есть/нет);
- обращения с активами компании (при банкротстве активы можно только передать в аналогичную или благотворительную компанию/ есть процедура блокировки активов, т.е. их передача только при встречном вознаграждении);

– сфер деятельности для социальных предприятий (ограничения есть / ограничений нет, но указано, что деятельность должна соответствовать интересам местных общин или интегрировать в трудовую деятельность представителей целевых групп);

– механизма коллективного управления на основе равенства членов и участия заинтересованных лиц (требуется / не требуется).

К числу применяемых мер поддержки относятся:

– субсидирование затрат на найм трудовых ресурсов из целевых групп (состав регламентирован), включая социальные отчисления за этих работников, расходы на их обучение, компенсацию затрат на адаптацию рабочего места для инвалидов;

– субсидирование бизнеса стартапа (до 3 лет), налоговые льготы для стартапов социального предпринимательства в течение 2 лет;

– доступ к грантам, доступ без конкурса к государственным закупкам и аренде государственного имущества без конкурса и по льготным ставкам;

– помощь в обеспечении каналов сбыта, привлечение к обучающим программам и оказание консалтинговых услуг при целевом или совместном финансировании; финансирование научно-прикладных исследований, полезных для социального предпринимательства.

Выбор статуса социального предприятия связан с преимуществами этой формы в части финансовых режимов и мер поддержки. В тех странах, где преимуществ меньше, чем у социальных кооперативов (Италия) или некоммерческих организаций (Бельгия), многие социальные организации не берут статус социального предприятия и действуют в старой форме.

Таким образом, несмотря на разные исторические предпосылки и стартовые условия для развития социального предпринимательства, в целом наблюдается тенденция к сближению принципов регулирования и мер поддержки с учетом местной специфики.

Список литературы

1 Особенности социальных кооперативов в Европе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.social-idea.ru/montlyNews/Evropa-rol-social-nyhkh-kooperativov-v-sektore-social-noj-ehkonomiki>.

2 European Commission, Social Economy and Social Entrepreneurship. Social Europe. Guide. — 2003. — Vol. 4 [Electronic resource]. — Access mode: <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7523>.

3 Secondo rapporto Euricse sulla cooperazione in Italia. La cooperazione italiana negli anni della crisi. — Trento: Edizioni Euricse, 2013. — P. 28.

4 Законодательство в Великобритании [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nb-forum.ru/social/low_world/.

5 Defourny J. Conceptions of Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments / J. Defourny, M. Nyssens // EMES WP. — 2010. — № 08/01. — P. 36.

Б.К. Спанова, Р. Магда

Әлемдік экономикадағы әлеуметтік кәсіпкерлікті мемлекеттік қолдаудың тиімді әдістері

Мақалада ЭБДҮ елдеріндегі әлеуметтік кәсіпкерлікті реттеу мәселесі халыққа әлеуметтік қызмет көрсететін мемлекеттік сектордағы жетекші субъектісінің бірі ретінде қарастырылған. Авторлар әлемнің әртүрлі аймақтарындағы институционалдық дамудың тарихи дамыған ерекшеліктерін ескере отырып, әлеуметтік кәсіпкерліктің ұйымдық формаларының эволюциясын талдаған. Эволюциялық үрдістердің аясында әлеуметтік кәсіпкерлікті реттеуге арналған нормативтік-құқықтық базаны өзінің шектеулері мен осындай ұйымдардың қызметін қолдау тәсілдерін қарастырды. Дамыған елдердің әлеуметтік кәсіпкерліктің дамуы әлемде үш негізгі кезеңнен тұрады. Осыған орай, әлеуметтік кәсіпкерлікті заңдастыру екі жолмен жүрді: шаруашылық қызметтің кооперативтік нысанын бейімдеу және қызметтің құқықтық нормаларын бөлу. Әлемдік дамыған елдерде әлеуметтік кәсіпкерлікті реттеудің нормативтік-құқықтық базасын талдау және бағалауға, оның заңды тұлғасының ерекшеліктерін, реттеу әдістеріндегі елдер арасындағы айырмашылықтарды, қолданылатын нормалар мен құралдарды айырбастауға мүмкіндік берілді, бұл Қазақстанға осы құбылыстың дамуына қолайлы жағдай жасайды. Жалпыға ортақ және арнайы авторлардың постиндустриалды экономика жағдайында осы секторды ынталандыруға берген бағалары Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлікті институционалдық қолдауды әзірлеу тұрғысынан құнды болып табылады.

Кілт сөздер: әлеуметтік қызметтер, қызметтерді жеткізушілер, әлеуметтік кәсіпкерлік, әлеуметтік кооперативтер, қолдау шаралары, ережелер, еңбек ресурстары, іске қосу.

B.K. Spanova, R. Magda

Effective practices of state support for social entrepreneurship in the global economy

The article examines the issue of regulating social entrepreneurship in OECD countries as one of the leading actors in the public sector that provides social services to the population. The authors analyze the evolution of organizational forms of social entrepreneurship, taking into account the historically developed features of institutional development in different regions of the world. Against the backdrop of evolutionary processes, the authors consider the regulatory and legal framework for regulating social entrepreneurship in the aggregate of its limitations and methods of supporting the activities of such organizations. It is revealed that in the development of social entrepreneurship of a group of developed countries, the world has three main stages. Proceeding from this, the legalization of the activities of social entrepreneurship went in two ways: adapting the cooperative form of economic activity and highlighting the legal norms of activity. The analysis and assessment of the regulatory framework for the regulation of social entrepreneurship in the developed countries of the world made it possible to identify the characteristics of its legal personality, the differences between countries in the methods of regulation and the norms and instruments used, which would enable Kazakhstan to choose the most effective norms and create favorable conditions for the development of this phenomenon. The assessment given by the authors of the general and special in stimulating this sector in the context of a postindustrial economy is of value from the point of view of designing institutional support for social entrepreneurship in Kazakhstan.

Keywords: social services, service providers, social entrepreneurship, social cooperatives, support measures, regulations, labor resources, start-up.

References

- 1 Osobennosti sotsialnykh kooperativov v Yevrope [Features of social cooperatives in Europe]. *social-idea.ru*. Retrieved from <http://www.social-idea.ru/monthlyNews/Evropa-rol-social-nykh-kooperativov-v-sektore-social-noj-ehkonomiki> [in Russian].
- 2 European Commission, Social Economy and Social Entrepreneurship. Social Europe. Guide. (2003). Vol. 4. Retrieved from *ec.europa.eu*. <http://ec.europa.eu/social/main.jsp?catId=738&langId=en&pubId=7523>.
- 3 Secondo rapporto Euricse sulla cooperazione in Italia. La cooperazione italiana negli anni della crisi. (2013). Trento: Edizioni Euricse.
- 4 Zakonodatelstvo v Velikobritanii [Legislation in the UK]. *nb-forum.ru*. Retrieved from http://www.nb-forum.ru/social/low_world/ [in Russian].
- 5 Defourny, J., & Nyssens, M. (2010). Conceptions of Social Enterprise in Europe: Recent Trends and Developments. *EMES WP*, 08/01, 36.

G. Konopyanova¹, Zh. Baikenov², H.-Ch. Brauweiler³

¹*Kazakh-American Free University, Oskemen, Kazakhstan;*

²*WHZ «Westfälische Hochschule Zwickau», University of Applied Sciences, Zwickau, Germany
(E-mail: zhas86kz@mail.ru)*

World integration tendencies in the higher education sphere

Current trends in the development of higher education institutions, diversification of university activities make the development of international cooperation contribute to the advantages and survival of the university in the time of tough competition in the education market increasingly important. International cooperation can be realized both via the integration of universities and study programs. The latter often takes the form of academic mobility of students and teachers with the goal of broadening their worldview and acquiring international experience in higher education. The article gives an analytical survey of student academic mobility in different countries and the change in the student academic mobility map. The public policy of some countries has brought about changes in the choice of the countries students make when deciding where to study. An analysis of academic mobility of students from post-Soviet countries has revealed that the greater number of students, who go to study abroad than that of international students who come on the international mobility programs, results in imbalance in academic mobility. The article gives an analytical survey of student academic mobility with the conclusion that at present the integration process tends to focus on mobility only, though integration has much more implications.

Keywords: integration in higher education, student mobility, international cooperation, international students.

In many countries, higher education has become an international commodity, and students are increasingly willing to invest heavily their time and money in international education that will help them move forward.

A prerequisite for further increase of student mobility is the comparability between education systems and the ability to transfer qualifications obtained by mobile students:

- the development of academic mobility tends to have the following objectives: promoting deeper interaction with key countries/regions;
- international cooperation in the field of research and education;
- international educational experience for students;
- integration of international teaching staff and students.

The total flow of students who move to other countries in order to gain new skills and academic experience is continuing to grow, with almost 5 million in 2014 (it is twice as much as that in 2000, when the flow of mobile students was 2.1 million) with an annual increase by 10 %. According to the OECD forecasts, by 2025, international student mobility is likely to reach 8 million students per year [1].

Despite some stability in the map of the countries, which receive most students from other countries, in the recent decades there has been a change in this distribution. At the moment, the USA is still the most popular country for international students. The second most popular destinations are Great Britain, Germany, France and Australia, with half of all international students. However, recently, the number of international students in the USA and Great Britain has been decreasing, whereas Australian and Canadian universities are becoming increasingly popular [2].

Like in the recent years, most international students come from Asia, China, India and South Korea. Japan and Korea have the greatest number of international students coming from neighboring countries: 81 % of international students in Japan and 75 % international students in Korea come from other East Asian countries [2].

The number of international students is continually increasing all over the world. Most of the host universities are in Europe, the second popular continent is North America, then goes Asia. The fewest number of international students study in South America.

On the following diagram, you can see how the student mobility map has changed in the last 15 years (Fig. 1).

It should be noted, that the map is becoming more and more diverse. The shares of foreign students are approximately the same when distributed among the countries. The USA, Great Britain, Germany and France

remain the main host countries. However, the group has been joined by China with an impressive 10 % share and by Russia (7 %).

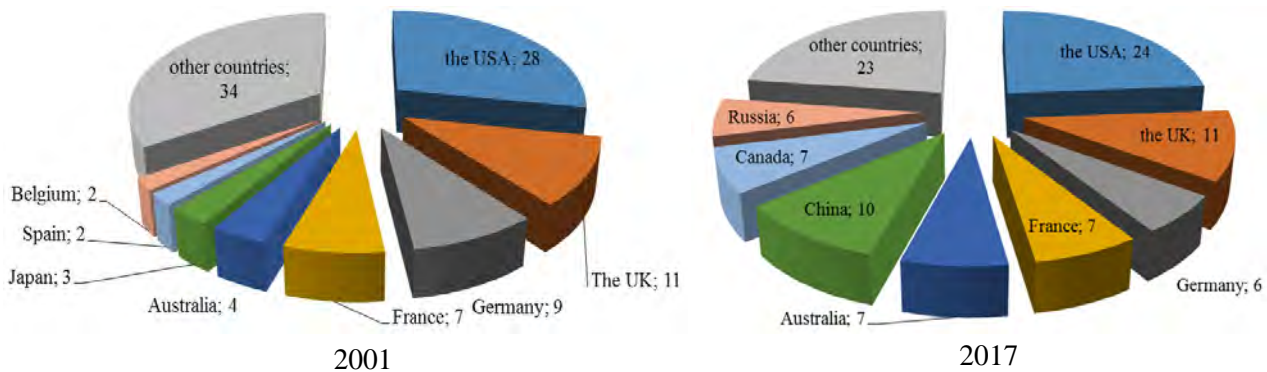


Figure 1. Changes in the student mobility map, % [3]

In the 2015-2016 academic year, 92,000 European students studied in the United States, which constituted 9 % of all the USA international students. Over half of the European students studying in the USA (52 %) came from the five countries – Great Britain, Turkey, Germany, France and Spain. In 2015-2016 academic year, more than 38,000 American students, willing to do research abroad, chose Great Britain.

In Australia, the majority of international students also come from China (34 %) and India (12 %) (Fig. 2).

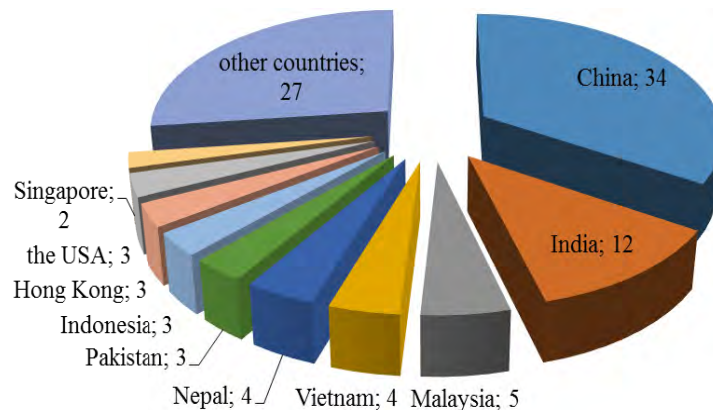


Figure 2. Countries, where international students, who studied in Australia in 2015, come from, % [3]

Germany also provides study abroad for its students with a new program aimed at sending to study abroad half of the all students by 2020. Currently, about a third of all German students spend some time at universities outside Germany during their studies, however, the German government and the Academic Exchange Service (DAAD) are working to increase their number to 50 %.

Germany also seeks to increase the number of international students enrolled in German universities by 17 % within the next few years. Unlike similar programs in Russia and Asia, the main incentive for Germany is to increase their competitive advantage in business, science and industry [4].

The Middle East and North Africa (MENA) is the second largest region (after Asia) of international students who study in the USA. The number of students from MENA increased by 5 percent in 2015/16, reaching 108,227 people. Students from Saudi Arabia, Iran and Kuwait constitute the majority of students from the region and together account for 8 percent of all international students studying in the United States.

In 2016, education abroad for 87 % of Saudi Arabian students was fully funded by the King Abdullah Scholarship Program (KASP) (Fig. 3).

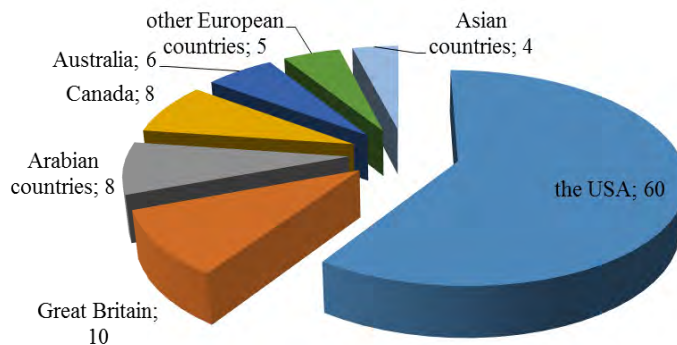


Figure 3. Distribution of Saudi Arabia students in different countries in 2015, % [3]

As it can be seen in Figure 3, Saudi Arabian students prefer to study in the USA (60 %). Fewer students choose the UK (10 %), Canada and Arabian countries host 8 % each.

The main host countries in Asia are South Korea and China. We should note, that in the recent decades, the number of students from the United States studying in these countries has increased. At the same time, the flow of students from South Korea to other countries has decreased (Fig. 4).

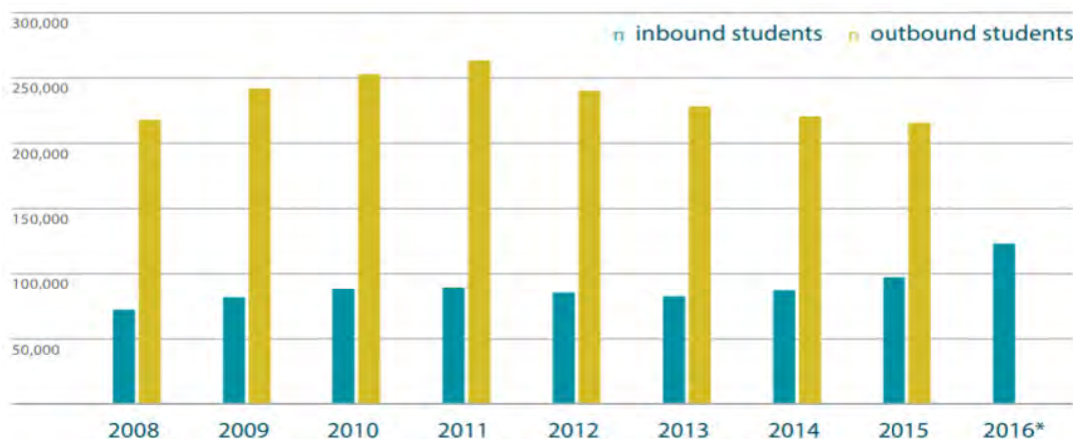


Figure 4. Student mobility in South Korea, the number of students

South Korean mobility to Canada fell by 58 %, to Australia — 33 %, and to Japan by 24 %. On the other hand, the number of South Korean students studying in China increased by 6 percent in 2014–2015, surpassing that in the United States [3].

It can be seen in Figure 5 that the bulk of students who arrived in South Korea are from China (58 %) and Vietnam (11 %). International students from other countries account for 1 or less percent.

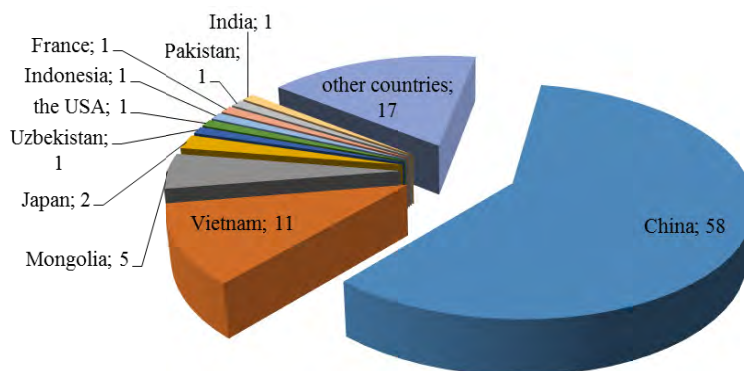


Figure 5. Countries, where international students, who study in South Korea, come from, % [3]

In 2015, the government of South Korea set a goal to provide 200,000 international students by 2023, to make up 5 percent of all higher education. Incentives to support this goal include scholarships; rules that allow universities to open international departments or programs; enhancing English language training and increasing employment opportunities in Korea.

Some early signs indicate that these measures have been successful. Already in September 2016, the number of international students in South Korea reached a record of 122,082 people, a 20 — percent increase since September 2015.

In 2013 352,644 students from the post-Soviet countries accounted for about 9 percent of international students in the United States. About 63% of the mobile students choose to study in a different country of the former Soviet Union [4].

Russia ranks first among the five main host countries for all the students from the former Soviet states and is the number one country for these students. The countries sending the greatest number of students to Russia are Kazakhstan, Tajikistan, Belarus and Uzbekistan. Together, students from these four countries make up 44 % of international students in Russia.

The students of post-Soviet countries prefer to study in the United States and Europe, particularly, in Germany, Great Britain, Denmark and the Netherlands. In 2015/16 academic year, 12,862 students studied in the UK, most of them from Russia (42 %), Kazakhstan (15 %) and Ukraine (13 %) [4; 9].

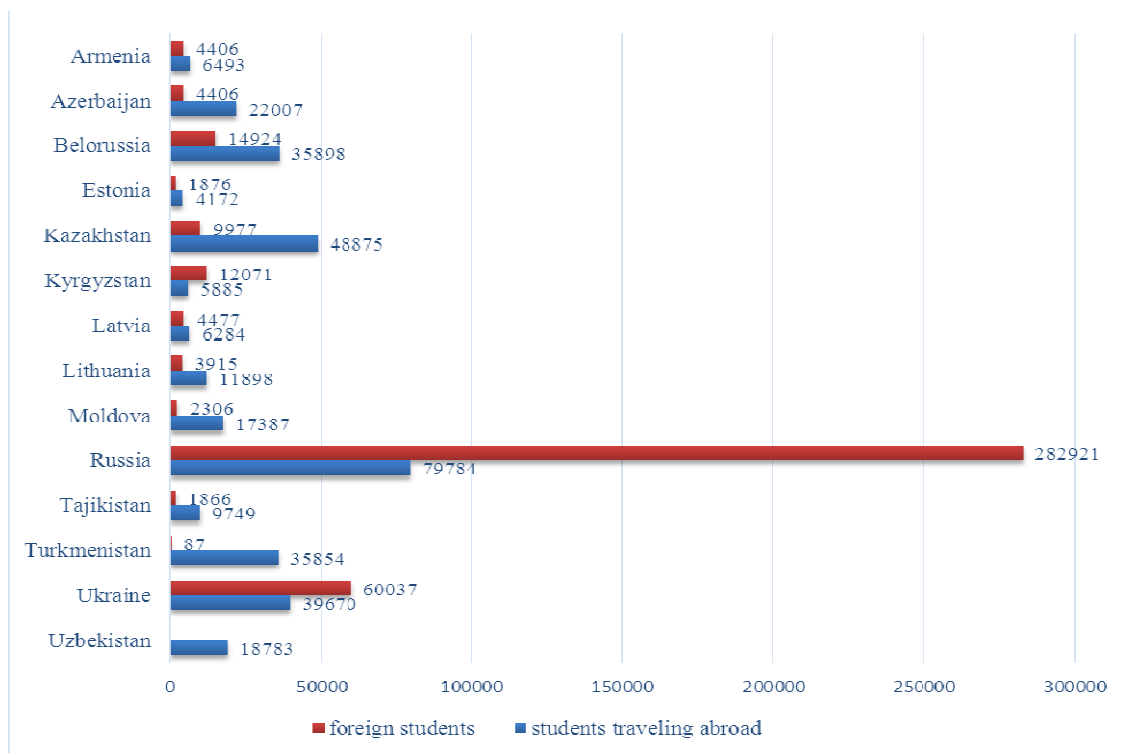


Figure 6. Mobility of the CIS students [5]

Figure 6 demonstrates that, in almost all post-Soviet countries, the number of students who go to study abroad exceeds the number of international students who visit post-Soviet countries.

The greatest number of both international students, and those sent abroad is in Russia. Kazakhstan ranks second, after Russia, in the number of students who go to study abroad. Then go Ukraine, Belarus and Turkmenistan. The number of students who study in Kazakhstan universities is much less than that in Russia, Ukraine, and Belarus.

The Russian «Incentive 5/100» was launched in 2012 and was designed to increase the number of international teachers in Russian universities to 10 %, and international students - to 15 % by 2020 as a part of a broader plan to develop the global competitiveness of Russian research and higher education [6].

The project has two main objectives: encouraging international students to study in Russia, and including at least five Russian universities in the top 100 universities of the world by 2020. To achieve this goal, in

Russian universities courses on Russian language and Literature have been organized for admission of international students.

In November 2017, the 39th session of the General Conference of UNESCO gave a green light to the continuation of work on the UNESCO Convention on Academic Mobility, the Global Convention on the Recognition of Qualifications in Higher Education, in order to officially adopt a new convention at the next UNESCO general conference in November 2019 [7].

The draft global convention, included in the progress report of the UNESCO General Conference, establishes important principles of transparency, intended to serve as a tool for building confidence in foreign qualifications and educational systems.

Of greatest importance is reliable and ethical quality assurance systems for higher education institutions the signatory states should develop. Each State should also provide complete, accurate and up-to-date information on its higher education system and qualifications and provide advice on appropriate procedures and criteria for the recognition of foreign qualifications.

In general, the future global convention will improve the rights of students, studying at the international level, strengthen inter-regional academic mobility, and will promote building confidence across borders.

Thus, the analysis allows us to draw to the following conclusions. First, student mobility remains stable and highly unbalanced. Only several countries in Europe and the USA remain popular for academic training. Recently, China has been added to the list.

Secondly, in most countries there is imbalance regarding the attracted international students and students who leave the country to study abroad.

Third, despite the support of many EU funds, mobility remains available for a small number of students and teachers.

Fourth, academic mobility has been seen as a part of a broader process of integration in higher education relatively recently (the recent two-three decades), probably due to the European Union programs.

Unfortunately, today integration in higher education remains within the framework of mobility. In order to expand the boundaries of integration processes, it is also necessary to start the integration of study programs, define the so-called «world» competences of education, and create a network of transnational universities.

References

- 1 Tremblay Karine. Assessment of Higher Education Learning Outcomes [Electronic resource] / Karine Tremblay, Diane Lalancette, Deborah Roseveare. — Access mode: www.oecd.org/education/skills-beyond-school/AHELOFSReportVolume1.pdf
- 2 Egron-Polak Eva. 10 Years of Erasmus Mundus Partnerships (2007-2017): Worldwide Bridges Towards The Future [Electronic resource] / Eva Egron-Polak. — 2017. — Access mode: http://eacea.ec.europa.eu/erasmus_mundus/events/10_years_erasmus_mundus/1.Presentation%20Eva%20Egron%20Polak.pdf
- 3 A world on the move trends in global student mobility. — 2017. — IIE Center for Academic Mobility Research and Impact [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.iie.org/Research-and-Insights/Publications/A-World-on-the-Move>
- 4 Global Student Mobility, 2017 Center for Sociological Research, Ministry of Education & Science, 2016; UNESCO, 2016c & 2016d. — Access mode: <https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/83142/GlobalStudentMobility.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- 5 Project Atlas, 2016 [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.iie.org/en/Research-and-Insights/Project-Atlas/Explore-Data/2016-Project-Atlas-Infographics>
- 6 Проект 5-100. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://5top100.ru/about/>
- 7 Stig Arne Skjerven. A global recognition convention for academic mobility /Stig Arne Skjerven, Einar Meier. — 2017. — Issue No:487 [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.universityworldnews.com/article.php?story=2017121312573374>

Г. Конопьянова, Ж. Байкенов, К. Браувайлер

Жоғары білім беру саласындағы кірігудің әлемдік заңдылықтары

Жоғары оқу орындарының қазіргі заманғы дамуы, университеттер қызметінің шекарасының кеңеюі жағдайларында, білім нарығында қатал бәсеке кезінде артықшылықтары мен өміршеңдігі факторы ретінде халықаралық ынтымақтастықтың дамуы одан да өзекті болып табылады. Халықаралық ынтымақтастық университеттердің және оқу бағдарламаларының бірігуінді де көрініс табады. Соңғысы жоғары білім саласында халықаралық тәжірибені иемдену және ой-өрісті кеңейту

мақсатында студенттер мен оқытушылардың академиялық ұтқырлығы түріне жиірек ие болады. Мақалада студенттердің әр елдердегі академиялық ұтқырлығына талдау жүргізіліп, мемлекеттердің үкіметтері саясатына байланысты студенттер білім алғысы келетін елдерге артықшылық беруінде өзгерістердің байқалуына сәйкес студенттердің ұтқырлығы картасының өзгеруі көрсетілген. Ұтқырлықтың теңгерімсіздігіне әкеліп соғатын посткеңестік елдерге келетін шетелдік студенттермен салыстырғанда шетелдерге кететіндердің санының көп болуы тән, посткеңестік елдердің студенттерінің академиялық ұтқырлығына талдау жасалған. Мақалада студенттердің академиялық ұтқырлығына талдау жүргізілген және қазіргі кезде жоғары білімде бірігу үдерісі негізінен ұтқырлығына шығаланған деген қорытынды жасалған, шынайылықта бұл үдерістер әлдеқайда кеңірек болады.

Кілт сөздер: жоғары білімдегі бірігу, студенттердің ұтқырлығы, халықаралық ынтымақтастық, шетелдік студенттер.

Г. Конопьянова, Ж. Байкенов, К. Браувайлер

Мировые тенденции интеграции в сфере высшего образования

В условиях современного развития высших учебных заведений, расширения границ деятельности университетов все большую актуальность приобретает развитие международного сотрудничества как фактор преимущества и выживаемости вуза при наличии жесткой конкуренции на рынке образования. Международное сотрудничество может выражаться в интеграции как университетов, так и учебных программ. Последнее чаще всего приобретает форму академической мобильности студентов и преподавателей с целью расширения кругозора и приобретения международного опыта в сфере высшего образования. В статье представлен анализ академической мобильности в различных странах. Анализ изменений в карте мобильности показал, что в результате политик правительств стран происходят изменения и в предпочтении стран, где студенты хотели бы получить образование. Данные анализа академической мобильности студентов постсоветских стран показывают высокий рост числа выезжающих студентов в вузы зарубежья, по сравнению с зарубежными студентами, которые посещают постсоветские страны, что, в свою очередь, приводит к несбалансированности мобильности. Авторами сделан вывод о том, что в настоящее время процесс интеграции в высшем образовании замкнут в основном на мобильности, хотя в реальности эти процессы гораздо шире.

Ключевые слова: интеграция в высшем образовании, мобильность студентов, международное сотрудничество, иностранные студенты.

References

- 1 Tremblay, K., Lalancette, D., & Roseveare, D. Assessment of Higher Education Learning Outcomes. *oecd.org*. Retrieved from www.oecd.org/education/skills-beyond-school/AHELOFSReportVolume1.pdf
- 2 Egron-Polak, Eva. 10 Years of Erasmus Mundus Partnerships (2007–2017).: Worldwide Bridges Towards The Future. – 2017. *eacea.ec*. Retrieved from http://eacea.ec.europa.eu/erasmus_mundus/events/10_years_erasmus_mundus/1_Presentation%20Eva%20Egron%20Polak.pdf
- 3 A world on the move trends in global student mobility. (2017). IIE Center for Academic Mobility Research and Impact. *iie.org*. Retrieved from <https://www.iie.org/Research-and-Insights/Publications/A-World-on-the-Move>
- 4 Global Student Mobility (2017) Center for Sociological Research, Ministry of Education & Science, 2016; UNESCO, 2016c & 2016d. — Access mode: <https://vtechworks.lib.vt.edu/bitstream/handle/10919/83142/GlobalStudentMobility.pdf?sequence=1&isAllowed=y>
- 5 Project Atlas (2016). *iie.org*. Retrieved from <https://www.iie.org/en/Research-and-Insights/Project-Atlas/Explore-Data/2016-Project-Atlas-Infographics>
- 6 Proekt 5-100. Project 5-100-.*5top100.ru* Retrieved from <http://5top100.ru/about/> [in Russian]
- 7 Stig Arne Skierven and Einar Meier. A global recognition convention for academic mobility. (2017). December, Issue No: 487. *iversityworldnews.com*. Retrieved from <http://www.iversityworldnews.com/article.php?story=2017121312573374>

R. Magda¹, Zh. Shugaipova²

¹*Szent István University, Gödöllő, Hungary;*

²*Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan
(E-mail: dzheyn.byutiful@mail.ru)*

Foreign experience of natural resources management on the example of the development Norway economy

This article discusses the need to use foreign experience in the oil and gas complex of Kazakhstan. Significant hydrocarbon reserves, favorable geographical position of our country, further increase in oil and gas production indicate that in the future the oil and gas complex will occupy a leading position in the economy of the Republic of Kazakhstan. With its development, there are certain hopes for the further socio-economic development of the country. Cash receipts from oil and gas companies make up the bulk of the state budget. The oil and gas complex has a decisive impact on the social and economic development of our country and its individual regions, in fact, it is a donor for the entire economy of the state, contributes to the development of other sectors of the economy. The implementation of the most important social programs in the regions and the entire state is connected with the work of oil and gas companies. Kazakhstan's study of the experience of such a country as Norway, which has a highly developed economy and has managed to make its oil reserves an economic miracle, will help our country to maximize national economic interests. The formulation of these interests and their consolidation in the highest legislative documents of the country should become a starting point in reforming the system of state regulation by the domestic oil and gas complex.

Keywords: oil and gas complex, investments, oil and gas revenues, natural reserves, taxes, Oil Fund, oil refining, new technologies.

The presence of a large number of natural resources in some countries is a key source of highly competitive development the economy and human capital, but in other countries they lead to poor results in these areas and in the standard of living of the population. The lack of the ability rationally use the natural potential at the enterprises of the country's mineral and raw materials complex, leads to the irreplaceable of natural resources and the depletion of sources of the reserve.

There are a number of countries rich in natural resources, which were able to develop their economies and human capital to a high competitive level, and the required step in this matter was the creation of stabilization funds or national welfare funds. So, for example, consider some types of funds that exist in some countries rich in natural resources:

a) stabilization funds existing to smooth out fluctuations in the revenues and expenditures of the state budget; additional financing of public expenditure in the regions where mineral resources are extracted (practiced in countries such as the United States, Venezuela, Colombia, Kuwait, Nigeria, Chile, etc.);

b) a fund of future generations in which payments for additional quasi-rent payments to the population of the regions will be made after the exhaustion of the extraction of minerals (established in countries such as the USA, Alaska Canada, Alberta, Kiribati, Kuwait, Oman, Papua New Guinea);

c) budgetary funds, accumulation of incomes occur during periods of budget surplus and the stabilization of government spending will be made upon the onset of unfavorable intra- and external economic conjuncture (such funds have been established in Hong Kong, Singapore, Estonia, South Africa, etc.). Sometimes foundations perform mixed roles, such as in the Canadian province of Alberta, in Alaska, in Kuwait and Papua New Guinea, and so on [1].

The most valuable experience is the management of oil and gas revenues in Norway. This country, like Kazakhstan, has large reserves of oil (and gas) and exports them in considerable amounts. It was the oil and gas complex that formed the foundation for the successful development of the national economy, and the state oil fund became the core for managing its revenues. The system of state regulation of the Norwegian oil and gas complex in general form was formed in the early 1970s. It is characterized by the initially formulated firm position of the state in the oil industry. The Oil Fund was established in 1990 and with it was simultaneously formed a special national oil company «Statoil», which became an independent industry regulator.

Effective and transparent management of oil and gas revenues enabled the Norwegian government to create a modern oil and gas producing and processing industry and, on this basis, achieve impressive results in the economy and the social sphere.

The results that have been achieved in the Norwegian economy are not a coincidence of favorable circumstances, but it is a built-up with clear goals and mechanisms for achieving them a logical process of development. The Norwegian government has determined that the basis for ensuring the qualitative growth of the country's economy should be its oil and gas industry for this state has taken full control of oil and gas revenues. The share of state participation in all deposits of the country was legislatively fixed in the amount of not less than 50 % through the state company. Such a state approach of the Norwegian parliament pursued far-reaching strategic goals - to retain control not only over all oil and gas fields of the state that were under the scrutiny of international transnational corporations, but also to build an oil and gas industry with an effective model of public administration [2] (Fig. 1).

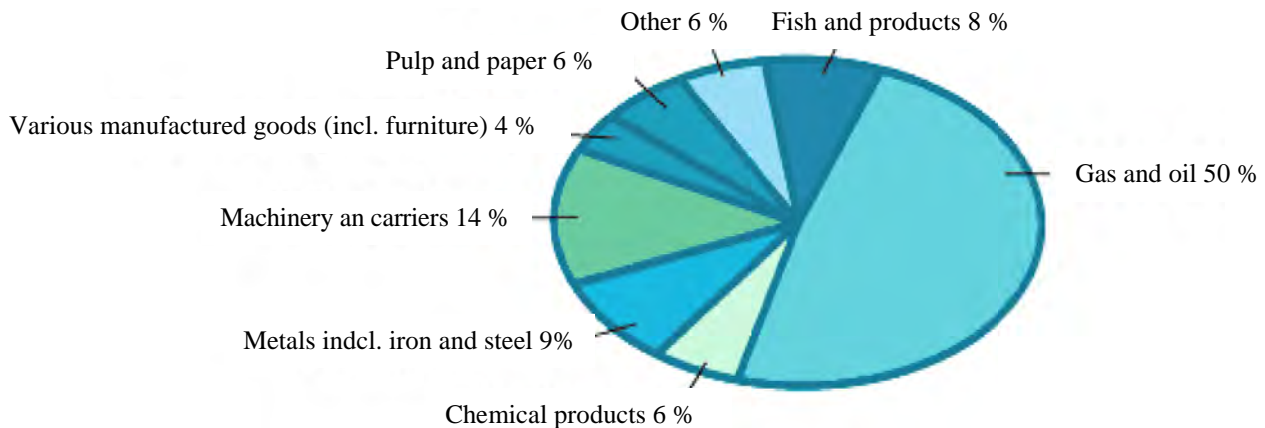


Figure 1. Export structure of Norway in 2001 (share in total exports)
(source: Statistics of the Central Statistical Office of Norway)

The next stage was that the legislative base of the Fund itself was formulated, the system of administrative licensing, state entrepreneurship in the field of oil and gas, special taxation and budget policy. These decisions were ultimately aimed at maximizing the accumulation of oil and gas revenues, multiplying the country's wealth for the future generation and partially, targeting their use for the development of key, non-resource-based sectors of the economy.

It was determined that the replenishment of the Fund would be carried out continuously (regardless of the size of revenues of oil and gas companies) from oil, gas and oil revenues from the Fund.

These decisions were deepened, concretized and approved by the Parliament, in March 2001, in so-called «guiding principles» - in order to smooth out the expenditure of oil revenues and create a large financial reserve for solving the long-term tasks of Norway.

First, the Global Fund's Global Fund (the Oil Fund, in 2001 was transformed into a Government pension fund Global) was not intended to finance a budget deficit of non-oil origin. In this situation, there was in effect a 4 percent rule - the legislation on the expenditure of oil revenues established strict rules according to which the Norwegian government was allowed to use only 4 % of the Fund's real income to finance the structural non-oil budget deficit. A tough, 4-percent rule pursued one of the main goals - to protect the state budget from a dangerous trap - its excessive dependence on oil revenues. However, now this rule is proposed to be revised downwards, as the Government pension fund Global (oil fund) of Norway is growing at a faster rate.

Secondly, fiscal policy was made anti-cyclical policy, in order to counteract the volatility of the external oil market. That is, the state budget balance (GB) now increased when economic activity was higher than the target value, and decreased in the case when the real gross domestic product (GDP) fell below the target trend.

The flexible system of taxation of oil activities in Norway allowed the state to redistribute additional price rises formed in connection with the increase in prices on world markets in its favor and, on the contrary, to weaken the tax burden for companies during periods of falling prices. To do this, a 20 percent tax on profits of oil companies was added to the corporate income tax of 50.8 percent. Later, its rate increased to 35 %, but after the fall of world prices in 1986 it was reduced to 30 %. In addition, the differentiation of tax rates is carried out depending on the characteristics of the deposits. By reducing the tax burden for the development of small deposits, the state managed to ensure rational subsoil use and avoid distortion towards the development of large deposits.

The flexible system of taxation of oil activities in Norway allowed the state to redistribute additional price rises formed in connection with the increase in prices on world markets in its favor and, on the contrary, to weaken the tax burden for companies during periods of falling prices. To do this, a 20 percent tax on profits of oil companies was added to the corporate income tax of 50.8 percent. Later, its rate increased to 35 %, but after the fall of world prices in 1986 it was reduced to 30 %. In addition, the differentiation of tax rates is carried out depending on the characteristics of the deposits. By reducing the tax burden for the development of small deposits, the state managed to ensure rational subsoil use and avoid distortion towards the development of large deposits.

Another advantage of the Norwegian policy of the oil and gas complex was manifested in promoting the consolidation of the «Norwegian» nature of the industry through the development of the national oil and service industry. It primarily concerns the creation of new technologies for underwater drilling, the construction of platforms, tankers and pipelines, the construction of oil refineries, and seismic exploration. This allowed to increase the number of jobs in the industry and increase the share of value added remaining in the country. As a result of successful state policy, the share of Norwegian companies in the supply of equipment for national oil and gas projects has steadily increased. If in 1975 this share was 28 %, then in 1982 it was already 55 %, in the early 1990's. it was 75 %, and in 1998 it was 81 %. Today many of the Norwegian companies work all over the world, the accumulated experience of working on the shelf allows them to implement the most difficult projects from the technical point of view.

Considered important decisions of the state allowed to achieve not only the creation of a modern oil and gas production and processing industry, but also to develop the economy of Norway. This allows the country not only to boost various social programs or create new industries, but also to carry out active foreign investment. An example is also large-scale investment in health care, road construction, increased spending on education and the adoption of economic assistance programs to provide small regions of the northern and central parts of the country with services comparable in volume and quality to those obtained by residents in densely populated regions.

Subsidies are directed to the agricultural sector, forestry and fishing industries, which also use low interest rates while securing loans from the state bank. Credits and direct investments are also directed to modernize the technological base of industry, to create «future technologies», such as telecommunications and satellite communications.

Norway has set limits on oil production in order to use a valuable natural resource for the benefit not only of the current generation, but also of the future. The pension depends on the income and length of service. The average pension amount corresponds to 2/3 earnings. The state guarantees all citizens, including housewives, the right to a 4-week paid vacation. In addition, families receive a benefit of \$ 1,620 per year for each child under 17 years of age. Every 10 years all workers have the right to a yearly leave with full pay for training to improve their skills. In Norway, the highest allowances from 800-1500 euros (with full payment by the state of the unemployed housing and communal services, transport). Medical institutions here are mostly state or municipal, and investments from the state budget provide a high level of medical care. Norway is also proud of the well-developed social structure of medical care for the elderly, for example, local nursing homes are known for their level of «service». In addition to quality medicine, Norway is known for the highest level of educational costs in the world.

The state policy of Norway promotes development of innovations and increase of competitiveness and efficiency of the oil industry. In order to create an enabling environment for the development of innovative activities, the Norwegian government encourages various forms of cooperation between companies engaged in innovation [3] (Fig. 2).

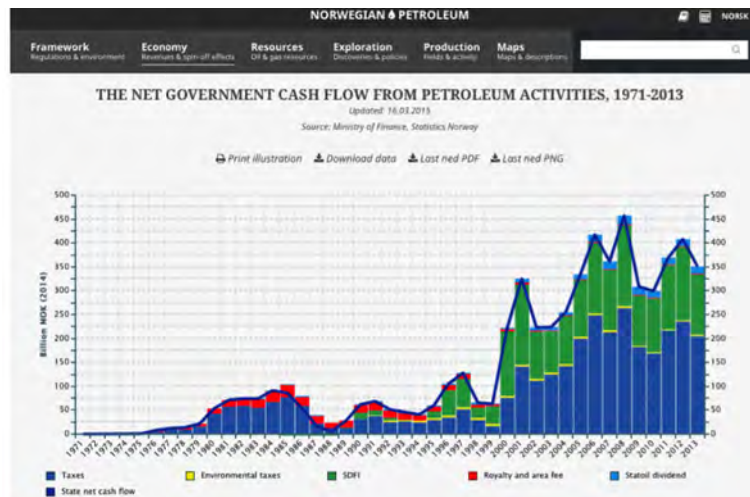


Figure 2. The net government cash flow petroleum activities, 1971–2013
(source: This diagram was taken from the new Norwegian Petroleum portal)

It should be noted that today from the state budget of Norway, is financed the future competitive economy. Such studies as the national strategy for the development of biotechnology (research on the human genome); technology for generating energy from renewable sources; development of technologies for the oil and gas industry and optimization of oil resources management; climate change and its implications for Norway; and improvement of mechanisms for commercialization of research-and-development activity results through the system of technology transfer offices, development of new materials and nanotechnologies, etc.

State property, with proper management for society, is more optimal because the income from property does not go to satisfy the personal needs and whims of the owner, but it is used in the interests of the whole society. In Norway, the parliament carries out control over the government and chooses, in the interests of the people, the most effective scheme for organizing affairs in the economy and in the country as a whole. For many years in Norway, there has been a liberal democracy with great powers of parliament and a developed market economy, with a built-up protection of private property and an independent judiciary. Norway's society clearly supports the principle of equality. The difference in earnings between top managers and workers is one of the lowest in the world.

The Norwegian experience is remarkable, because it completely refutes the main myth of our «reforms» about the ineffectiveness of state management of the economy and state property in the leading sectors of the national economy. Due to the progressive taxation of incomes and the unchanged policy of supporting various social programs, the population of Norway actually use all social benefits.

It should also be noted that the country is rich in other natural resources. Great benefit to the economy of Norway from the available mineral deposits on its territory, bring significant reserves of iron ore. Here, more than 1.5 billion tons of ore are mined, of which about 30 % is iron. The country occupies one of the leading places in the world for the production of aluminum, nickel, magnesium, ferroalloys. In addition, a large amount of alloyed electric steel, zinc, cobalt is melted. For example, for smelting of aluminum and nickel, it is on the 5th place, and for the production of magnesium, it is the second only to the United States. Ferroalloys, zinc and cobalt that are melted in Norway are considered to be the most high-quality in the world.

In this state there are the largest deposits of coal in the Arctic part of Europe. They are located on the islands of the Spitsbergen archipelago (Norway). Coal is present in considerable quantities. As of 2002, the resources of hard coal in this area are estimated by Norwegian geologists at 10 billion tons. Probable and reliable reserves of them amount to approximately 135 million tons. Reliable reserves are 35 million tons. In the main, coal reserves are located in the Barentsburg, PIRAMIDA, Longir (Paleocene), Grumant City. The main coal-bearing region with 4 mines is located in the central part of the island of East Spitsbergen. These facts are key factors for further economic growth, increasing the number of jobs and increasing the efficiency of the country's economy.

Like Norway, our country has a large number of natural reserves. According to various estimates, Kazakhstan's economy for years of independent development has become highly dependent on the oil sector,

which accounts for 25-30 % of GDP (estimate), more than 50 % of budget revenues and 60 % of exports. These data testify to the system - inclined character of the development of the Republic Kazakhstan economy.

The National Fund of the Republic of Kazakhstan was created according to the Norwegian model. However, in our country this fund performs only a savings and stabilization function, and Kazakhstanis themselves do not feel direct influence on their lives from it. At the same time, the social package of a citizen of the country is not encouraging. The quality of public medicine and school education does not cause enthusiasm among the townsfolk, paid services are very expensive. Of course, Kazakhstan has its own peculiarities in the development of the oil and gas industry.

The experience of the Republic of Kazakhstan shows that Oil Fund of the state budget and National Bank of Kazakhstan cannot serve as a joint unified policy, which ensures the stability of the tenge from its depreciation, in the form of creating the conditions for raising the competitiveness of the non-resource economy, as the only possible economic counterbalance from the collapse of oil prices. The distributions of money from the Oil Fund to keep a model of the economy like ours in the crisis does not, lead to a new, qualitative level of it, since it initially does not correspond to its structural changes and often becomes a veiled way of redistributing the country's wealth [4].

In this main problem, there are no practical results from the development institutes of the Republic of Kazakhstan, which in the world practice are created by states to solve similar problems - avoiding one-sided dependence on raw materials to rebuild the economy on the path of high-tech and diversified development.

It should be noted that the high cost of domestic mineral products is associated with a lower quality of mineral raw materials than a competitor of a number of minerals. In addition, the extraction of many of them is complicated by geographic, geological and natural climatic conditions, as well as imperfect extraction technology. As a result of such problems, the following issues arise: the economy of the RK does not reproduce skilled workplaces, and this is one of the main shortcomings of the commodity economy, as for 30 % of the able-bodied population of the RK, which is considered to be «self-employed» and 5.7 % of official unemployed, no chance to find a qualified job.

Obviously, we need concrete reforms, a new model of the economy that allows us to develop the role of markets that create the basis for obtaining large export revenues independent of the sale of crude oil - this protects the economy and the national currency from the instability of easy oil revenues. But as the world practice often shows, demand in reforms and their concrete realization comes, when the share of oil (raw materials) in formation of Gross domestic product falls up to 10 %, and in other cases high officials, without wishing to leave an easy raw rent, continue to exhaust oil fund resources, waiting for the next oil price increase

Kazakhstan's effective economic policy with regard to oil production can help our country gain a foothold in the world market. After all, Norway went through similar structural changes. If in 1970 there was no oil and gas industry in its economy, then in 10 years its share rose to 13.4 percent, and last year it was 26.1 percent. The share of manufacturing industry in thirty years (1970-2000) fell by half.

It is the oil and gas sector that should become the backbone of the diversification policy pursued in our country. There is no other way to ensure the diversification of the economy, without reliance on the oil and gas sector. (Frontal diversification is impossible. It can be made only pointwise.)

The oil and gas sector in the economic development of Kazakhstan must ensure the solution of two tasks, which at first glance seem to contradict each other. On the one hand, the oil and gas industry for objective reasons in the next decade (and maybe in the next twenty years) will remain the «backbone» of the national economy, the locomotive of economic growth. Therefore, the state's efforts will be aimed at increasing physical volumes of oil production, turning the oil and gas industry into a high-tech sector that occupies leading positions in the country's economy. The share of the oil and gas industry in the country's GDP will continue to increase and the share of manufacturing will decrease. And this is an inevitable process [5].

It is important to take into account the fact that the oil produced in different wells in Kazakhstan, unlike the oil produced in Norway, it has its own physico-chemical composition. For example, the oil of Mangystau is allocated to a separate group. It contains a large amount of paraffin carbohydrates. And the oil of the Buzachi peninsula is highly humid (Table).

The list of Kazakhstani oil is unique in its physico-chemical composition

Name of oil	A sign of uniqueness
Emba	Light petrol
Mangystau	Has a high content of paraffin, low-sulfur
Tengiz	Contains hydrogen sulphide, mercaptans, high content of light fractions
NorthBuzachi	Heavy high-resin (high viscosity)
Kalamkas	
Karazhanbasskaya	
Kumsayskaya	
Zhanazholskaya	
Yaregskaya	Increasedhydrogensulphidecontent
Kumkol	Heavylow-sulfur

This is both a positive and a negative moment for the economy of our country. The country will need large financial investments for the construction of refineries [6].

Using promising technological methods for allocating associated valuable components in oil refining, depending on the physicochemical characteristics and fractional composition of Kazakhstani oil, it is possible to further increase the revenue from sales of refined products. Thus, through the development of oil refineries and product recovery with high added value, Kazakhstan can become one of the leading countries in the world in petrochemicals, including the production of many types of finished products from synthetic materials. In parallel it is necessary to carry out work on providing stable relations between traditional sectors and other economy that will allow to create a number of new branches which will have an opportunity to develop at an initial stage through service tinning of the oil and gas sector. This will also create favorable conditions for the formation of clusters of small and medium-sized businesses around the enterprises of primary industries.

It should be noted that Kazakhstan and Norway are considering the possibilities of interaction in different sectors of the economy. So, in 2015 Norwegian delegation was 5 days in Kazakhstan. During the visit, there was a discussion of expanding cooperation in the field of trade and energy projects, developing business ties between Norwegian and Kazakh companies.

Interstate relations between the Republic of Kazakhstan and Norway have considerable potential. In most issues of international politics, they have the same views and almost no differences. These two countries unite development priorities that are aimed at sustainable energy, technology and innovation, contributing to the improvement of the environmental friendliness of production and consumption, the efficiency of resource use and waste processing.

Kazakhstan-Norway Center for Technological Cooperation was established by these two countries, its activities are aimed at developing cooperation between organizations and companies of both countries. Besides oil and gas sphere and aquaculture, the Republic of Kazakhstan is open to Norwegian investments in virtually all sectors of the economy. A positive factor in the development of relations between countries is their territorial location, so to say, they are on different sides of the continent. To date, several dozen Norwegian companies operate on the Kazakh market. Given the pace of development of relations between countries, we can soon expect a significant increase in mutual investment cooperation and the creation of major Kazakh-Norwegian projects in all sectors of economic interaction. And, of course, Norway can share technologies with Kazakhstan in the field of environmentally safe field development [7].

Within the framework of the visit of the Norwegian delegation to Kazakhstan, the parties discussed the possibilities of developing cooperation in the energy sector, in particular, in the use of innovative approaches and new technologies. This cooperation is very beneficial for the Kazakh side. Norway has one of the largest technical universities in Northern Europe in the field of drilling - Norwegian Drilling Academy. The Norwegian Academy offers Kazakhstan specialists a comprehensive program for the technical training of specialists in the oil field. E. Sadvakasov, the Chairman of the Board of Kusiphor Holding, together with the Director of Samruk-Kazyna Corporate University G. Hayes and the leadership of the Kazakh-British Technical University (KBTU) discussed at the meeting aspects of vocational and technical training for people of Kazakhstan.

Norway has always been a unique example in the management and disposal of oil and gas resources. This country is consistently ranked first in comparative studies on the quality of life, the index of human development and happiness. The role of hydrocarbons in achieving such a high position of the Scandinavian state in the world is undeniable. Kazakhstan's wealth of natural resources, especially oil and gas, is exceptional. This way of development impresses our republic, whose economy is on the path of development. The differences between our countries are also obvious. However, the example of this country will contribute to increasing the competitiveness of Kazakhstan's economy, providing a new quality of human capital, and creating effective state management [8–10].

References

- 1 Тонкопий М.С. Экология и экономика природопользования / М.С. Тонкопий. — Алматы: Экономик'с, 2003. — 592 с.
- 2 Законодательство Норвегии по нефти и газу / Неофициальный перевод. — М.: Эпицентр, 1999. — 378 с.
- 3 Устойчивый экономический рост: природные ресурсы и окружающая среда в экономическом отделе Норвегии. Август 1999 года, № 218. Retrieved from <http://www.oecd.org/eco/eco>.
- 4 Бондарь Т. Что происходит в банковской системе Казахстана (Становление банковской системы Казахстана обошлось без кризисов) / Т. Бондарь // Финансист. — 2008. — № 10. — С. 11.
- 5 Назарбаев Н.А. Долгосрочная стратегия развития Республики Казахстан: «Казахстан - 2030» / Н.А. Назарбаев. — Алматы: Рауан, 1998.
- 6 Сихимбаев М.Р. Инновационная система минерально-сырьевого комплекса Казахстана: стратегии и перспективы / М.Р. Сихимбаев. — Саарбрюккен: Издат. дом «Палмариум Академик», 2012. — 290 с.
- 7 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://nbr.com.kz> статья «Казахстан и Норвегия расширяют деловые связи».
- 8 Сихимбаев М.Р. Нефтяная рента: концепции и системы налогообложения / М.Р. Сихимбаев. — Саарбрюккен: Издат. дом «Палмариум Академик», 2013. — 267 с.
- 9 Кошанов А. Реформа и макроэкономические преобразования в Казахстане / А. Кошанов, Б. Хусаинов // Общество и экономика. — 1998. — № 8-9. — С. 56–80.
- 10 Зарицкий Б.Е. Людвиг Эрхард: секреты «экономического чуда» / Б.Е. Зарицкий. — М.: БЕК, 1997. — 298 с.

Р. Магда, Ж. Шугаипова

Норвегия экономикасы дамуының мысалында жер қойнауын пайдалану саласындағы шетелдік тәжірибе

Мақалада Қазақстанның мұнай-газ кешеніндегі шетел компаниялардың тәжірибесін пайдалану қажеттілігі қарастырылды. Көмірсутек шикізаттың елеулі қорлары, біздің мемлекетіміз орналасқан жердің тиімділігі, мұнай мен газды өндіру көлемдерінің әрі қарай ұлғаюы арқылы мұнай-газ кешені Қазақстан Республикасының экономикасындағы жетекші позициясына жете алады. Кешеннің дамуына байланысты еліміздің келешектегі әлеуметтік-экономикалық дамуына сенім артуға болады. Мұнай-газ компаниялардан түскен табыс мемлекеттік бюджеттің негізгі бөлігін құрайды. Мұнай-газ кешені ел мен оның бөлек аймақтарының әлеуметтік-экономикалық дамуында негізгі шарт болып танылады, және ол мемлекеттің түгел экономикасын қамтамасыз етіп, экономиканың басқа салдарының дамуына өз септігін тигізеді. Мұнай-газ кешендегі кәсіпорындардың жұмысы арқылы аймақтар мен толық мемлекеттің деңгейінде жүзеге асырылатын ең маңызды бағдармалары іске асырылады. Өз мұнай қорларын экономикалық ғажайыпқа айналдырған Норвегия сияқты елдің тәжірибесін Қазақстанда зерттеу арқылы халықтың қалын топтарының барлық мүдделерін және елдің ұзақмерзімді даму бағыттарын ескеріп, жалпы ұлттың экономикалық мүдделері ең толық деңгейдегі жүзеге асырылуы – ең дұрыс және ұлтымыз қолын жеткізген тәуелсіздігінің кепілі болып танылғанын дәлелдеуге болады. Осы мүдделердің тұжырымдау және олардың жоғары заңнамалық құжаттарда бекіту сәті отандастық мұнай-газ кешеннің мемлекеттік реттеу жүйесін реформалаудың есептеу нүктесі ретінде танылуы тиіс.

Кілт сөздер: мұнай-газ кешені, мұнай-газ саласынан түскен табыс, инвестициялар, табиғи қорлар, салықтар, мұнай қоры, мұнайды қайта өндіру, жаңа технологиялар.

Р. Магда, Ж. Шугаипова

Зарубежный опыт недропользования на примере развития экономики Норвегии

В статье рассматривается вопрос о необходимости использования зарубежного опыта в нефтегазовом комплексе Казахстана. Значительные запасы углеводородного сырья, выгодное географическое положение нашего государства, дальнейшее увеличение объемов добычи нефти и газа указывают на то, что и в будущем нефтегазовый комплекс будет занимать ведущие позиции в экономике Республики Казахстан. С его развитием связываются определенные надежды на дальнейшее социально-экономическое развитие страны. Поступления от нефтегазовых компаний составляют основную часть государственного бюджета. Нефтегазовый комплекс оказывает решающее воздействие на социально-экономическое развитие страны и ее отдельных регионов, по сути, является донором для всей экономики государства, способствует развитию других отраслей экономики. С работой предприятий нефтегазового комплекса связано претворение в жизнь наиболее значимых социальных программ в масштабах регионов и всего государства. Изучение Казахстаном опыта такой страны, как Норвегия, сумевшей на основе своих нефтяных запасов сотворить экономическое чудо, подтверждает, что курс на максимальную реализацию общенациональных экономических интересов, как в наиболее полной степени учитывающий интересы широких слоев населения и страны в долгосрочной перспективе, — единственно правильный. Формулирование этих интересов и закрепление их в высших законодательных документах страны должно стать точкой отсчета в реформировании системы государственного регулирования отечественного нефтегазового комплекса.

Ключевые слова: нефтегазовый комплекс, нефтегазовые доходы, инвестиции, природные запасы, налоги, Нефтяной фонд, переработки нефти, новые технологии.

References

- 1 Tonkopi, M.S. (2003). *Ekolohiia i ekonomika prirodopolzovaniia [Ecology and economics of nature management]*. Almaty: Ekonomik's [in Russian].
- 2 Zakonodatelstvo Norvehii po nefiti i hazu [Norway's oil and gas legislation]. *Unofficial. transfer*. (1999). Moscow: Epitsentr [in Russian].
- 3 Ustoichivyi ekonomicheskii rost: prirodnye resursy i okruzhaiushchaia sreda v ekonomicheskom otdele Norvehii. Avhust 1999 hoda, № 218 [Sustainable economic growth: Natural resources and the environment in Norway economics department. August 1999N0. 218]. *oecd.org*. Retrieved from <http://www.oecd.org/eco/eco> [in Russian].
- 4 Bondar, T. (2008). Chto proiskhodit v bankovskoi sisteme Kazakhstana (Stanovlenie bankovskoi sistemy Kazakhstana oboshlos bez krizisov) [What happens in the banking system of Kazakhstan (The formation of the banking system in Kazakhstan cost without crises)]. *Finansist – Financier*, 10, 11 [in Russian].
- 5 Nazarbayev, N.A. (1998). Dolhosrochnaia stratiia razvitiia Respubliki Kazakhstan: «Kazakhstan - 2030» [Long-term development strategy of the Republic of Kazakhstan: «Kazakhstan - 2030»]. Almaty: Rauan [in Russian].
- 6 Sikhimbayev, M.R. (2012). Innovatsionnaia sistema mineralno-syrevoho kompleksa Kazakhstana [Innovative system of the mineral-raw complex of Kazakhstan]. Saabruken: Izdatelskii dom «Palmarium Akademik» [in Russian].
- 7 *nbr.com.kz*. Retrieved from <http://nbr.com.kz> article «Kazakhstan and Norway expand business ties».
- 8 Sikhimbayev, M.R. (2013). Neftianaia renta: kontseptsii i sistemy nalohooblozheniia [Petroleum rent: concepts and systems of taxation]. Saabruken: Izdatelskii dom «Palmarium Akademik» [in Russian].
- 9 Koshanov, A., & Khusainov, B. (1998). Reforma i makroekonomicheskie preobrazovaniia v Kazakhstane [Reform and macroeconomic transformations in Kazakhstan]. *Obshchestvo i ekonomika – Society and economy*, 8-9, 56–80 [in Russian].
- 10 Zaritsky, B. (1997). Liudvii Erkhart: sekreti «ekonomicheskogo chuda» [Ludwig Erhard: Secrets of the «economic miracle»]. Moscow: BEK [in Russian].

S.M. Jumashева

*Narxoz University, Almaty, Kazakhstan
(E-mail: sulushash.jumashева@narxoz.kz)*

Modern models of managing quality of educational services in universities

The article considers the three main groups of quality models, which form the basis of the quality assurance system in higher educational institutions. The following models are considered in more details: model of the European Foundation for Quality Management (EFQM); model operating on the principles of the Total Quality Management (TQM), meeting the requirements of ISO 9000; ENQA model (European Association for Quality Assurance in Higher Education), aligned with the «The Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area» (ESG). Measures taken to ensure the quality of higher education in universities are considered. Positive trends in the sphere of ensuring quality of education were noted. Also, the main problems in the creation and functioning of quality management systems in universities were revealed. One of the solutions to these problems is the use of modern information technologies. It is noted that some universities continue to use outdated principles of quality management of higher education. Not all universities are guided by the mission, vision, strategic plan in the construction of quality education systems. In most of the universities only knowledge of students is assessed, assessment of skills and competencies is not carried out. Upon analysis, recommendations for the effective functioning of quality assurance systems in higher education institutions were made.

Keywords: models of management of quality of educational services, quality management system, total quality management, internal evaluation of the quality of educational services.

The introduction of quality management systems in the education system is a principal task in the field of building a university management system. The main reasons driving universities to introduce and improve quality systems are meeting the requirements of all the stakeholders (students, employers and others), as well as increasing the efficiency of the organization. The experience of leading universities in the world shows that the success of an educational institution is determined by the chosen strategy in the field of quality.

On international level, there are several most common models of quality management systems in universities, including models of national and regional quality awards; evaluation method; model of the European Foundation for Quality Management (EFQM); a model operating on the principles of the Total Quality Management (TQM), meeting the requirements of ISO 9000 and a number of others. At the same time, the quality management system is understood as the totality of the organizational structure, methods, processes and resources needed to implement the overall quality management [1, 2].

Currently, three main groups of quality models that form the basis of the quality assurance system in the university [3] can be distinguished in the international educational sphere. The first group is based on the concept of TQM and ISO model 9000:2000. TQM is a comprehensive philosophy that is based on the introduction of quality principles into all organizational processes. Five fundamental principles of TQM: a clear focus on customer needs; continuous improvement; ensuring the quality of internal processes; orientation to the process; prevention of mistakes instead of control. Operational principles of this philosophy are: management and commitment of leaders of the organization; employee involvement; teamwork; systematic solution of problems; focus on facts and data.

The TQM concept presupposes that the university has a clearly articulated mission and strategic goals that ensure its implementation. The system of strategic goals is developed taking into account a comprehensive study of the university's resource capabilities, its vision, the state and trends in its external environment. Continuous improvement of the activity of the university is the main function of leadership in the transformation of the activities of educational institutions to TQM.

The practice of various organizations shows that the use of TQM methodology provides the following advantages: improving the quality of products or services; increase in labor productivity; increase in the level of customers' satisfaction.

The ISO 9001 series of standards are developed on the basis of the provision that «certain minimum characteristics of a quality management system should be standardized with a focus on the process» [3].

The management model based on the requirements of ISO 9000: 2000 international quality standards is based on eight fundamental principles of quality management including the process approach and involves the assignment of persons interested in the activities of the university, identifying their requirements for the quality of products and services and creating a system for its continuous improvement.

In this model, the main management tool is a documented quality management system. A «Quality Guide» and guidelines for managing all system processes are being developed. For example, «Documentation Management», «Personnel Management», «Classroom Fund Management», «Logistics Management», «Library Information Management», «Managing the Student Recruitment Process», etc.

The management model based on the requirements of ISO 9000: 2000 international quality standards is shown in Figure.

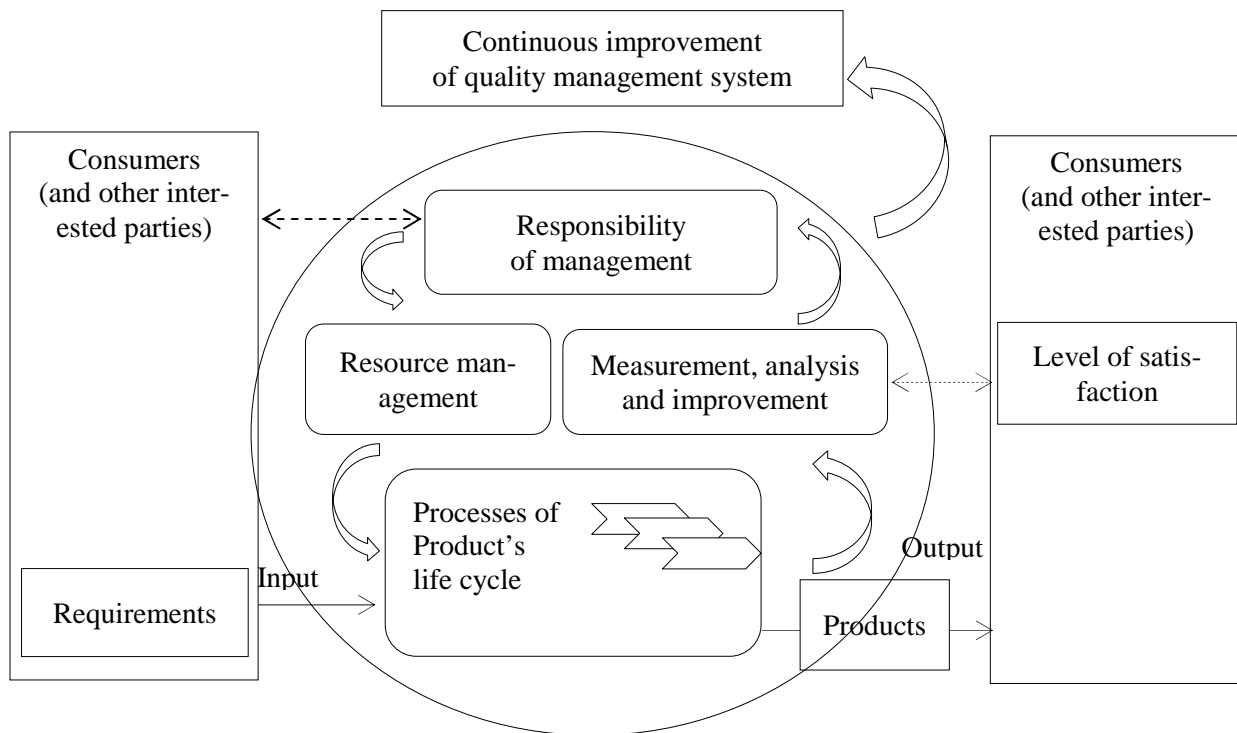


Figure. Model of the quality management system based on the process approach [4]

The evaluation method is based on comprehensive survey of the university's functional areas, self-assessment of activities and the adoption of certain measures based on their results. This model of quality management assumes systematic self-assessment, identification of strengths and weaknesses on the basis of SWOT- analysis and development of measures to solve existing problems or improve the situation. The self-assessment model is widely used during accreditation in universities of the United States, Canada, western European countries. The parameters and characteristics of the evaluation systems used can vary considerably depending on national and local characteristics.

In the practice of local universities, traditional model of self-certification of higher educational institution has become more widespread. The model for assessing the quality of activity of higher educational institution in the form of self-assessment is, as a rule, the stage of evaluation preceding the state certification of higher educational institution. Self-certification is a form of control designed to ensure compliance with governmental quality standards.

The second group is the systems characterized by the criteria of quality improvement model. This is the model of the European Foundation for Quality Management (EFQM); ENQA model (European Association for Quality Assurance in Higher Education), aligned with the «The Standards and Guidelines for Quality Assurance in the European Higher Education Area» (ESG); as well as prizes in the field of quality.

The business excellence model of the European Foundation for Quality Management (EFQM) is a framework for assessing progress in advancing business excellence based on use of nine criteria. The «Opportunity» group includes the following criteria: leadership; policy and strategy; people; partnerships and resources; processes. «Results» group includes: results for consumers; results for employees; results for society; key performance results [5].

The EFQM model is the practice of managing an organization, including focus on results, attention to the consumer, leadership and persistence of goals, management based on processes and facts, staff involvement, continuous improvement and innovation, mutually beneficial partnerships, corporate social responsi-

bility. The administration of higher educational institutions should focus their attention on the extent to which students achieve expected learning outcomes. Processes should be focused on increasing the learning outcomes of students, i.e. the development of the structure and content of curriculum, preparation of educational materials, provision of programs by faculty, selection of methods and technologies for teaching, provision of resources for curriculum should be aimed primarily at achievement of expected results by students. The application of the EFQM model has become widespread in higher education in many countries (including Europe, Russia and Kazakhstan).

It should be noted that the EFQM, ISO 9001 and business process reengineering (BPR) models are not mutually exclusive; in essence, they are variants of the TQM methodology. The models use typical functions in terms of continuous improvement of organizational processes, focus on the role of leaders in the organization. Quality assurance, customer focus and emphasis on processes are important elements of four models.

The third group includes models of quality improvement, which have a narrower focus in comparison with the second group. This is a balanced system of indicators, the Six Sigma methodology, the engineering system and other models. The introduction of these models in the work of the university seems more labor-intensive and requires special training at all levels of the educational institution.

Business process reengineering (BPR) refers to the radical modernization of business processes in order to improve productivity measures, such as costs, quality, service, speed of service. These changes relate to the company's strategy, processes, technology, organization and culture.

The variety of quality management models of higher education is expanding within each model due to the specifics of content of indicators used. This specificity is determined by the composition and content of the quality control and evaluation procedures (self-assessment, audit, various forms of monitoring and current evaluation which are conducted at certain intervals). There is a great variety in the approaches to the choice of evaluation methods.

The most commonly used method in the practice of quality assessment is the method of quantitative assessment of quality factors for compliance with their established quality standards using natural units of measurement.

There is a weighting and summation method (in points or in percentages). As a rule, this method of evaluation is used in the framework of premium quality models and in determining the rating of universities: foreign and domestic [6].

Within the chosen structure of management model, the quality of its content is significantly influenced by the list of parameters and evaluation criteria that are very diverse. The variety in the indicators and evaluation criteria is explained by different levels of development of universities and the introduction of strategic management systems, content of their educational activities, goals and objectives and many other factors of the internal environment of higher educational institutions.

Criteria can be focused on assessment at the level of statement of facts, as well as on the assessment of quality in the dynamics of its development. In universities, a system of quantitative and qualitative indicators is being developed.

Determination of numerical values of indicators of quality level is carried out by methods of qualimetry. The use of qualimetric approach in assessing the quality of educational process is that the economic indicators of educational process are expressed in value units, and the qualimetric indicators characterizing the quality of educational process are usually expressed in dimensionless form [7].

According to the researchers of the Agency for Quality Assurance in Education and Career Development (Russia), qualitative indicators should be used in the procedures for external and internal evaluation of learning outcomes, as they provide an opportunity to evaluate the expected learning outcomes expressed in competencies; the effectiveness of teaching methods and technologies; quality of teaching; educational resources, etc. Internal quality assessment at the institutional and (or) program level should use qualitative indicators and those quantitative indicators that allow for a qualitative interpretation. Higher education institutions should be compared in terms of the quality of educational programs of the same name or in the dynamics of education quality indicators [8].

According to research conducted by the author among Kazakhstani universities (Nazarbayev University, KIMEP University, Narxoz University), the Standards and Guidelines for Quality Assurance (ESG-2015) are the main guidelines for ensuring quality of education. The heart of all quality assurance activities are the twin purposes of accountability and enhancement. These principles support the development of a quality culture that is embraced by all: from the students and academic staff to the institutional leadership and management. The concept «quality assurance» describes all activities within the continuous improvement cycle.

During interviews, most of respondents agreed that «quality» is a complex concept. For respondents it is primarily quality of teaching. This means quality of academic courses offered to students; continuous improvement of learning experience for students. Quality is a «knowledge offered to students». Currently Kazakhstani universities make the growing emphasis on students' learning outcomes. The content of training materials, syllabuses and examination papers are high important.

Respondents mention that one of the aspects of quality of education is the training of qualified alumni who possess the analytical skills, creativity, problem solving, communication and other skills that can be useful on the labor market. Quality of educational programs should meet the requirements of employers. Respondents highlight the importance of scientific research for increasing quality of education.

Below is a comment from one respondent: «It is vital to contextualize quality standards carefully. Indeed, I believe the notion of quality is subjective and is different for each educational organization. To create a valid, effective quality framework, it is crucial to involve all stakeholders to establish a culture where everyone, including students, shares the same understanding of the concept. In my opinion, a culture of quality is based on two main pillars: alignment with a set of standards and more importantly, an exceptional learning experience, as evidenced by positive feedback from students, employers, society».

Kazakhstani universities implement different models of quality management. The most popular is Total Quality Management framework. For example, the quality framework in two universities studied is based on the UK Quality Assurance Code and ESG - 2015.

As it was mentioned by one respondent, the standards are contextualized to realities of certain university. «Some features of these models are also present in the University's quality assurance and enhancement frameworks, such as in the annual program monitoring process and the annual quality enhancement plans (Total Quality Management)». Kazakhstani universities use a continuous improvement approach as well as PDCA (Plan-Do-Check-Act) cycle.

As for strategic documents on ensuring quality of education, each university has elaborated a strategy which is intended for three or five years' period. For example, the main focus of KIMEP Strategy is a student-orientedness. The main operational processes are reflected in Student Code, Faculty Code of Practice and other documents.

The Strategy in Narxoz focuses on introduction of innovations in learning processes and research strengthening; introduction of IT systems in all educational processes, creation of internal quality assurance with focus on students and faculty members; internationalization and strong connections with businesses.

Nazarbayev University established a quality enhancement system in 2014, which is supported by the Academic Quality Framework approved by the Academic Council. It is associated with the university's strategic goal of «Academic excellence». There are special regulations for annual program monitoring, student engagement, program approval, external and periodic reviews.

The universities surveyed have established Quality Assurance Departments. Respondents mentioned that all university departments are the users of information from Quality Assurance Departments. In order to monitor the satisfaction of stakeholders with quality of education, universities collaborate with employers, students' parents, alumni, etc. For example, the Institutional Research (IR) team in Nazarbayev University analyzes key issues for the purpose of thorough review and action. The IR shares all of its findings with relevant stakeholders. Institutional research offers the university's administration (the provost, vice provosts, and vice presidents) data that may be helpful in making certain strategic decisions.

In terms of quality management, the respondents mention that quality in some Kazakhstani universities has become a synonym for control, compliance and accountability, which leads to increased bureaucracy. Instead, the universities should focus on international approaches in quality assurance rather than using Soviet time models. Interviewees stated that quality improvement processes should take place in an environment free from the fear of punitive outcomes. They mention that there must be a development of university-wide quality culture.

Next problem is a lack of trust in people: «Academics are not involved extensively in the policy-making and program-development process and therefore feel disengaged and opposed to any changes». Faculty members still consider quality assurance departments as a controlling body.

Another area for improvement mentioned by universities is enhancing communication between the top management and schools. The lack of interaction affects stakeholders' involvement in discussions to increase institutional efficiency and decreases transparency.

As result of study, the number of recommendations could be highlighted. On the national level interviewees recommend to grant an academic freedom to universities in terms of development of educational

programs. Important task in ensuring quality should be assigned to national and international accreditation agencies and universities themselves.

One of the principle recommendations given by interviewees was that the quality assurance managers should be trained to use internationally-recognized approaches of quality management. There is a need to establish a professional organization uniting quality assurance managers of Kazakhstani universities. It should be in form of platform where university administrators, quality assurance managers could exchange ideas, share materials, discuss and solve problems in assuring quality of education.

Since faculty members are considered as main quality providers, they must be enabled to initiate and lead changes in the learning process. Faculty members should be motivated for the implementing quality assurance practices.

In general, on institutional level it was stated that international benchmarks and policies of quality management should be carefully analyzed and contextualized to Kazakhstani universities.

Analysis of the experience of universities allows us to single out the following positive trends in the sphere of ensuring the quality of education:

- Transferring the focus from external quality control procedures to internal self-assessment of activities by universities.

- Participation of universities in various national and international rankings, quality contests.

- In many universities there are specialized structural units for management of quality of education.

- Development of strategic partnerships between universities and employers.

In recent years, there has been a tendency to build quality management systems of education on basic principles of quality management without binding to any particular model.

According to Sirotkin, in universities there are problems of effectiveness of models and quality management systems. The current management systems in higher education do not fully affect the quality of education. The following shortcomings are revealed:

- The load of quality management systems (a large number of documents making up the system; it is difficult to find any connection between them; to track the fulfillment of tasks).

- Lack of qualified quality managers at the top and middle levels of university management.

- Opacity of systems, i.e. It is not clear which elements of the university's activity constitute the system, what parameters of activity are assessed and how they are evaluated.

- The human factor (non-fulfillment, non-perception, non-professionalism).

The shortcomings above can be eliminated by applying modern technologies and scientific methods. Leading world universities have long been using advanced information technology and modern approach to information systems. The creation of automated system for managing the quality of education increases both the effectiveness of the system itself and the quality of the educational services provided [9].

Analysis of internal quality assurance systems in universities shows that some of them continue to use outdated management principles, focusing on solving the problems that have arisen, and not on eliminating the shortcomings of the educational activities that generate them. It should be noted that not all universities in the construction of educational quality systems are guided by the mission, vision, strategic plan and specify them at the level of programs, faculties and departments. In most of the universities, only knowledge is assessed, no evaluation of skills and competencies is carried out.

Thus, quality management systems should be flexible, allowing to evaluate the quality of the activity not only of the whole university, but also of faculties, specialties, and separate educational programs.

We distinguish the following factors necessary for the effective functioning of quality assurance systems in higher educational institutions:

- Focus on improving the quality of education. The priority is to ensure quality in terms of results of educational activities, the needs of students, as well as continuous quality improvement.

- Focus on key educational processes: teaching, assessing students' knowledge.

- Participation of teaching staff in the development of quality policy and implementation of quality assurance processes. It is necessary to create opportunities for professional growth of teaching staff, increase motivation and level of satisfaction of academic staff.

- Participation of university management in the creation and development of quality assurance systems.

- Participation of students in the issues of ensuring the quality of education. To this end, universities should create an appropriate environment that encourages students to actively participate.

- Availability of resources (human, material, financial and other).

- Development of policy in the field of quality, creation of appropriate structures for ensuring the quality of education.
- The responsibility of universities to the individual, society and the state; transparency of universities.

References

- 1 Глухов В.В. Управление качеством: учебник для вузов / В.В. Глухов, Д.П. Гасюк. — 2-е изд. Стандарт третьего поколения. — СПб.: Питер, 2015. — 384 с.
- 2 Минажева Г.С. Внешние и внутренние механизмы обеспечения качества образования в современных условиях / Г.С. Минажева // Вестн. Национальной академии наук Республики Казахстан. — 2012. — № 6. — С. 37–42.
- 3 Abraham M. Management decisions for effective ISO 9000 accreditation / M.Abraham, J.Crawford, D.Carter, F. Mazotta // Management Decision. — 2000. — № 38 (3). — С. 182–193.
- 4 Международный стандарт ГОСТ Р ИСО 9001:2008 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://www.vyatsu.ru/uploads/file/1408/gost_r_iso_9001_2008.pdf.
- 5 Маслов Д.В. Применение моделей совершенствования для повышения качества управления в российском университете / Д.В. Маслов, А.Л. Мазалецкая, К. Сид // Университетское управление: практика и анализ. — 2006. — № 5. — С. 97–103.
- 6 Комардина Л.С. Рейтинг казахстанских вузов в контексте мировых тенденций оценки качества образования [Электронный ресурс] / Л.С. Комардина // Вестн. Инновационного Евразийского ун-та. — 2011. — Режим доступа: <https://articlekz.com/article/13639>.
- 7 Саяпина Н.Н. Оценка качества образовательного процесса вуза / Н.Н. Саяпина // Вестн. Омского ун-та. Сер. Экономика. — 2009. — № 4. — С. 91–99.
- 8 Эффективность систем внутреннего обеспечения качества и гарантий качества образования, применяемых учебными заведениями. По результатам внешних оценок качества, проведенных АККОРК в 2007–2011 годах [Текст]. — М., 2011. — 18 с.
- 9 Сироткин Г.В. Недостатки современных систем менеджмента качества вузов и возможный способ их устранения / Г.В. Сироткин // Прикаспийский журнал: управление и высокие технологии. — 2013. — № 1(21). — С. 145–150.

С.М. Джумашева

Жоо-да білім беру қызметтерінің сапасын басқарудың заманауи үлгілері

Мақалада жоғарғы оқу орындарында сапаны қамтамасыз ету жүйесінің негізін құрайтын сапа модельдердің үш негізгі тобы қарастырылған. Төмендегі үлгілер егжей-тегжейлі зерттелді: еуропалық сапа менеджменті қорының үлгісі (EFQM); ИСО–9000 талаптарын қанағаттандыратын Жалпы сапа менеджменті (TQM) қағидаларында жұмыс істейтін модель; Еуропалық кеңістіктегі жоғары білім сапасын қамтамасыз ету бойынша стандарттар мен ұсынымдарға сәйкес келетін ENQA үлгісі (Еуропалық кеңістіктегі жоғары білім сапасын қамтамасыз ету бойынша Еуропалық қауымдастық). Жоғарғы оқу орындарында жоғары білім беру сапасын қамтамасыз ету үшін қабылданған шаралар талқыланды. Білім беру сапасын қамтамасыз ету саласында оң үрдістер байқалды. Сондай-ақ жоғары оқу орындарында сапа менеджменті жүйесін құру мен жұмыс істеудегі негізгі проблемалар анықталды. Осы проблемалардың шешімдерінің бірі қазіргі ақпараттық технологияларды пайдалану болып табылады. Кейбір жоо-лар сапалы білім беру жүйесін құрудағы миссияны, көзқарасты, стратегиялық жоспарды басшылыққа алмайды. Көптеген университеттерде тек ғана білім бағаланып, дағдылар мен құзыреттерге бағалау жүргізілмеді. Талдаудан кейін жоғарғы оқу орындарында сапа кепілдігі жүйесінің тиімді жұмыс істеуі үшін ұсыныстар берілді.

Кілт сөздер: білім беру қызметтерінің сапасын басқару модельдері, сапа менеджменті жүйесі, әмбебап сапа менеджменті, білім беру қызметтерінің сапасын ішкі бағалау.

С.М. Джумашева

Современные модели управления качеством образовательных услуг в вузах

В статье рассматриваются три основные группы моделей качества, составляющие основу системы обеспечения качества образования в вузах: модель Европейского фонда по менеджменту качества (EFQM); модель, работающая по принципам Всеобщего менеджмента качества (TQM), соответствующая требованиям ISO 9000; модель ENQA (Европейская ассоциация гарантии качества высшего образования), согласованная со «Стандартами и рекомендациями для гарантии качества высшего образования в Европейском пространстве» (ESG). Рассмотрены предпринимаемые в вузах меры по обеспечению качества высшего образования. Отмечены положительные тенденции в сфере обеспече-

ния качества образования. Также выявлены основные проблемы при создании и функционировании систем менеджмента качества в вузах. Одним из решений этих проблем является применение современных информационных технологий. Отмечено, что некоторые вузы продолжают использовать устаревшие принципы управления качеством высшего образования. Не все вузы при построении систем качества образования ориентируются на миссию, видение, стратегический план. В большей части вузов оцениваются только знания, оценивание умений и компетенций не проводится. После проведенного анализа выработаны рекомендации для эффективного функционирования систем обеспечения качества в высших учебных заведениях.

Ключевые слова: модели управления качеством образовательных услуг, система менеджмента качества, всеобщий менеджмент качества, внутренняя оценка качества образовательных услуг.

References

- 1 Gluhov, V.V., & Gasjuk, D.P. (2015). *Upravlenie kachestvom [Quality management]*. Saint Petersburg: Piter [in Russian].
- 2 Minazheva, G.S. (2012). Vneshnie i vnutrennie mekhanizmy obespecheniia kachestva obrazovaniia v sovremennykh usloviakh [External and internal mechanisms of assurance of quality of education in modern conditions]. *Vestnik Natsionalnoi akademii nauk Respubliki Kazakhstan – Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan*, 6, 37–42 [in Russian].
- 3 Abraham, M., Crawford, J., Carter, D., & Mazotta, F. (2000). Management decisions for effective ISO 9000 accreditation. *Management Decision*, 38 (3), 182–193.
- 4 Mezhdunarodnyi standart HOST R ISO 9001:2008 [International standard GOST R ISO 9001:2008]. *vyatsu.ru*. Retrieved from https://www.vyatsu.ru/uploads/file/1408/gost_r_iso_9001_2008.pdf [in Russian].
- 5 Maslov, D.V., Mazaleckaja, A.L., & Stid, K. (2006). Primenenie modelei sovershenstvovaniia dlia povysheniia kachestva upravleniia v rossiiskom universitete [Use of models of improvement for increasing quality of management in Russian university]. *Universitetskoe upravlenie – University Administration*, 5, 97–103 [in Russian].
- 6 Komardina, L.S. (2011). Reitinh kazakhstanskikh vuzov v kontekste mirovykh tendentsii otsenki kachestva obrazovaniia [Rating of Kazakhstani HEIs in the context of world trends of evaluation of quality of education]. *Vestnik Innovatsionnoho Evraziiskoho universiteta – Bulletin of the Innovative Eurasian University*. Retrieved from <https://articlekz.com/article/13639> [in Russian].
- 7 Sajapina, N.N. (2009). Otsenka kachestva obrazovatelnoho protsessa vuzov [Evaluation of quality of educational process of HEI]. *Vestnik Omskoho universiteta. Seriya Ekonomika – Bulletin of the Omsk University Series Economics*, 4, 91–99 [in Russian].
- 8 Effektivnost sistem vnutrennego obespecheniia kachestva i harantii kachestva obrazovaniia, primeniaemykh uchebnymi zavedeniiami. Po rezultatam vneshnikh otsenok kachestva, provedennykh AKKORK v 2007–2011 hodah [The effectiveness of internal quality assurance systems and quality assurance of education used by educational institutions. Based on the results of external quality assessments conducted by AKKORK in 2007-2011]. (2011). Moscow [in Russian].
- 9 Sirotkin, G.V. (2013). Nedostatki sovremennykh sistem menedzhmenta kachestva vuzov i vozmozhnyi sposob ikh ustraneniia [Shortcomings of modern systems of management of quality of HEIs and possible way of their elimination]. *Prikaspiiskii zhurnal: upravlenie i vysokie tekhnologii – Caspian Journal: Management and High Technologies*, 1 (21), 145–150 [in Russian].

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ИННОВАЦИЯЛЫҚ ЖӘНЕ ПОСТИНДУСТРИАЛДЫҚ САЯСАТЫН ЖҮЗЕГЕ АСЫРУ ТИІМДІЛІГІ

ЭФФЕКТИВНОСТЬ РЕАЛИЗАЦИИ ИННОВАЦИОННОЙ И ПОСТИНДУСТРИАЛЬНОЙ ПОЛИТИКИ В КАЗАХСТАНЕ

EFFECTIVENESS OF IMPLEMENTATION THE POST-INDUSTRIAL AND INNOVATION POLICY IN KAZAKHSTAN

UDC 338.124

A.M. Kabdulsharipova¹, S.N. Suieubayeva¹, E.S. Madiyarova¹, O. Ozpence²

¹*D. Serikbayev East Kazakhstan State Technical University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan;*

²*Pamukkale University, Denizli, Turkey*

(E-mail: Suyeubaeva@mail.ru)

The choice of the enterprise development strategy in the context of the economic crisis

Timely and informed choice of the development strategy is extremely important for business in crisis, fierce competition and a quickly changing situation. When choosing a development strategy must consider not only factors external and internal environment, but also the concept of strategic management. It's necessary to use such a method of choosing a strategy that would take into account the calculation of the criteria can be qualitative. These aspects cover different stages of the strategic process. In this article we propose a refined model of the choice of strategy of development of the enterprise, which enables industrial companies to select the most promising development strategy in the context of the global crisis, taking into account all relevant factors. The proposed method is to select the priority of the development strategy of the company through the method of PARK (steam compensation) of two strategies selected separately for conditionally-objective and quasi-subjective approaches, to account for these factors and reduce the error rate of wrong choice of strategy. The algorithm of development strategy is presented which shows that one important task of enterprise management is to increase the efficiency of complex development, which includes a high degree of reactivity to market changes or other circumstances, and the provision of new or upgraded services or products.

Keywords: strategy, strategy of innovation development, choice of development strategy, model of development strategy choice.

The development of the information and communication industry in Kazakhstan has faced some difficulties in the context of the crisis. The current situation has reduced the planned rate of growth in the provision of services. The main reasons are related to the stages of the life cycle of key service markets to end users, which determine the development of the industry as a whole, traditional fixed telephony, cellular communications and broadband Internet access. An effectively chosen development strategy contributes to the company's profitability, its competitiveness and market value, and also ensures the stability of the company's operations.

On the basis of a comprehensive analysis of the activities of the national telecom operator Kazakhtelecom JSC outside the framework of this article, it can be argued that the entity in question retains its leading position in the telecommunications market, but given its resource potential - an extensive infrastructure, a large service portfolio, a broad service network, subscriber base, you can predict a much higher maximum net profit. On the basis of these resources, it is necessary to approach the strategic issues in a comprehensive manner and identify areas of business improvement and new promising development paths.

Choosing the right strategy for the development of the company is a guarantee of its future success in the market. In the theory of decision-making, there are methods that allow you to make a decision, to choose

the optimal strategy from n strategies. Such methods include the method of arithmetic mean ranks, the method of linear convolution, the methods of multicriteria utility theory, the methods of incomparability thresholds Electre, the method of analytical hierarchy, dialog and qualitative methods.

However, it is worth considering that each method can reveal its advantages and disadvantages due to the presence of risk and uncertainty. Therefore, it is necessary to use such a strategy selection methodology that takes into account the calculation of criteria that can be qualitative in nature. These aspects cover various stages of the strategic process. The proposed methodology is to choose a priority strategy for the development of the company through the PARK method (pair compensation) of the two strategies selected separately for the conventional-objective and conditionally-subjective approaches.

At the first stage, priority directions of the company's development are determined. Ideally, for a full-fledged development of the company, it is necessary to develop strategies in all areas of its activities, in reality companies often choose the directions associated with the development of core activities. In the second stage, we select m criteria for estimating strategies from k criteria that have statistics for n periods. In the third stage, the optimal strategies are evaluated and selected based on the criteria selected in the second stage. The choice of criteria and strategy is proposed to be made on the basis of conditional-objective and conditionally-subjective approaches.

The conditional-objective approach in the selection of evaluation criteria and in the evaluation of innovative strategies is built on the formation of an integrated measure of the evaluation of strategies, which includes the criteria determined through technical processing of data using the Pearson main component method [1]:

$$y_j = a_1 \times \frac{x^{j1}}{\bar{x}_1} + a_2 \times \frac{x^{j2}}{\bar{x}_2} + \dots + a_i \times \frac{x^{ji}}{\bar{x}_i} + m \times \frac{x^{jm}}{\bar{x}_m}, \quad (1)$$

where y_j — is the integral measure of the strategy estimate j ; a_i — loads by i criterion; x_{ji} — is the value of the i criterion for the j strategy; \bar{x}_i — is the average value of i criterion for n periods; m — is the number of criteria selected from k criteria.

Let's consider the sub-steps of the conditionally-objective approach, where we realize:

1) collection of data on k criteria for n periods and the formation of a table of their values;
2) the construction of a correlation matrix of criteria, which shows how the criteria are dependent on each other. In order to avoid multicorrelation, it is necessary to select only a part of the criteria that can be used to evaluate strategies, which is carried out on the third sub-step;

3) selection of m criteria from a set of k criteria, b representing the matrix $k \times n$, where k is the number of initially specified criteria, n is the number of periods. To select m criteria, the principal component method is used, which is designed to structure the data by reducing a plurality of variables to a smaller number of new variables that contain the greater part of the variance of the values of the data under study. Each component takes into account the maximum of the total variance of the criteria in order: the first main component takes into account the maximum of the total variance of the criteria, the second major component does not correlate with the first and takes into account the maximum of the remaining variance, and so on until the entire variance is taken into account. This method consists of the following steps, shown in Figure 1.

Centralization and normalization of the elements of the matrix X , the elements of which are the initial values of k criteria for n periods:

$$X = \begin{bmatrix} X_{11} & X_{12} & X_{1k} \\ X_{21} & X_{22} & X_{2k} \\ X_{n1} & X_{n2} & X_{nk} \end{bmatrix}. \quad (2)$$

The elements of this matrix are reduced to a single measurement system, that is, they are standardized (normalized) according to the formula (3):

$$t_{z1} = \frac{(x_i - \bar{x})}{\delta_i}, \quad (3)$$

where \bar{x} — is the average of the variable x ; δ_i — is the standard deviation of the variable x .

Formation of the matrix Y (after all elements are normalized), which can be represented in expanded form (4):

$$\begin{bmatrix} y_1 \\ y_2 \\ \dots \\ y_m \end{bmatrix} = \begin{bmatrix} a_{11} & a_{12} & \dots & a_{1m} \\ a_{21} & a_{22} & \dots & a_{2m} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ a_{n1} & a_{n2} & \dots & a_{nm} \end{bmatrix} \times \begin{bmatrix} f_1 \\ f_2 \\ \dots \\ m \end{bmatrix}. \quad (4)$$

The creation of a correlation matrix for the normalized components $S = Y \cdot Y^T$, which has the form:

$$S = \begin{bmatrix} 1 & s_{12} & \dots & s_{1n} \\ s_{21} & 1 & \dots & s_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ s_{n1} & s_{n2} & \dots & 1 \end{bmatrix}. \quad (5)$$

The calculation of the vectors and eigenvalues of the matrix S , which involves the compilation of its characteristic equation. For this it is necessary to find the determinant of the matrix S :

$$\det(S) = \begin{vmatrix} 1 - \lambda & s_{12} & \dots & s_{1n} \\ s_{21} & 1 - \lambda & \dots & s_{2n} \\ \dots & \dots & \dots & \dots \\ s_{n1} & s_{n2} & \dots & 1 - \lambda \end{vmatrix}. \quad (6)$$

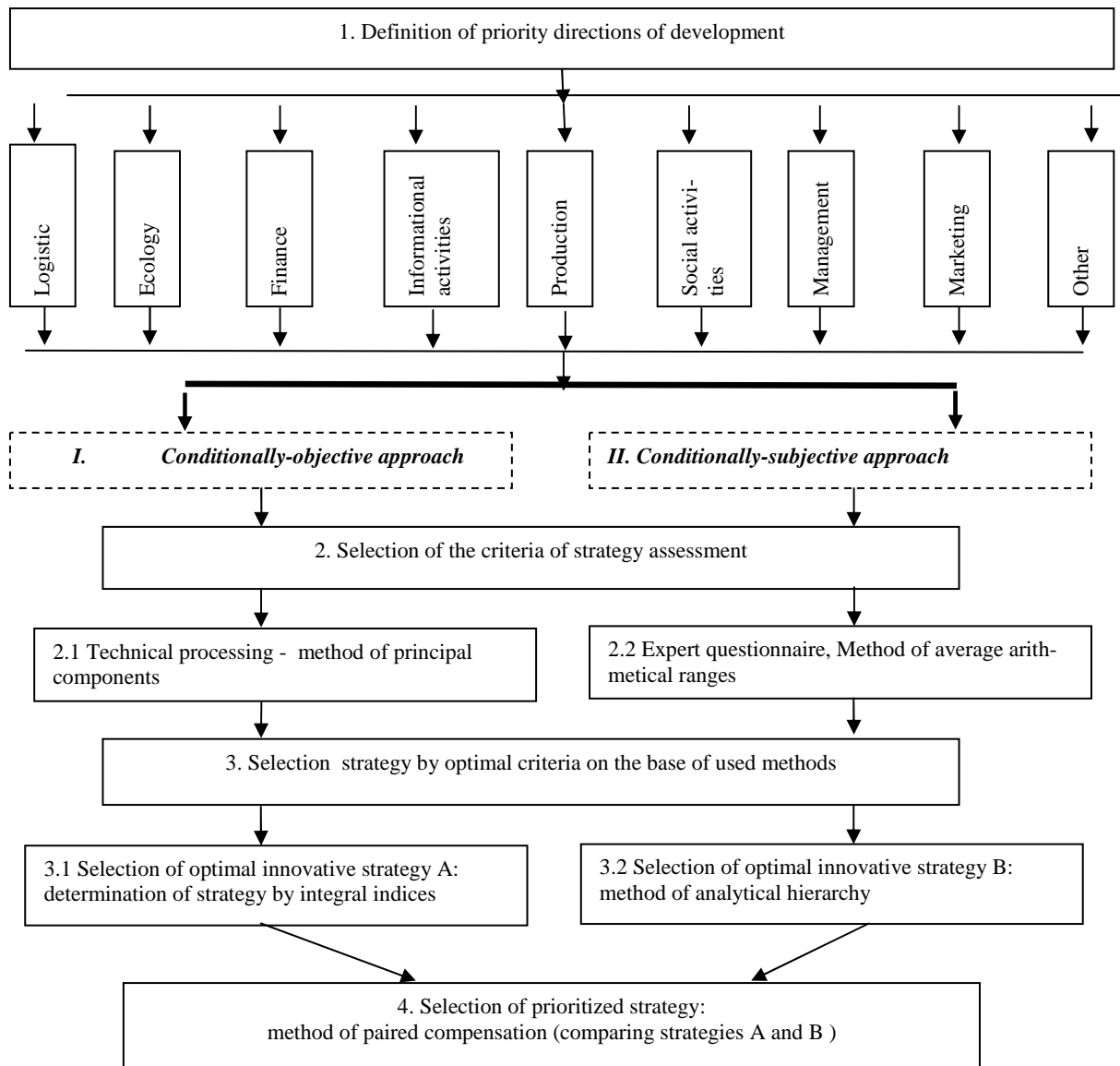


Figure 1. Algorithm of the method of principal components [2]

Assuming that $\det(S) = 0$, we find the roots of the n -order equation with variable λ . The eigenvalues λ_i are the fraction of the variation of the original data set contained in the corresponding main component. Further, by the matrix S for all λ_i we form a system of equations and find the roots e_i (7):

$$\begin{cases} (1 - \lambda_i)e_{11} + s_{12}e_{12} + \dots + s_{1n}e_{1n} = 0 \\ s_{21}e_{11} + (1 - \lambda_i)e_{12} + \dots + s_{2n}e_{1n} = 0 \\ \dots \\ s_{n1}e_{11} + s_{n2}e_{12} + \dots + (1 - \lambda_i)e_{1n} = 0 \end{cases} \quad (7)$$

Solving the system, we obtain the solution vector $en = (e1, e2 \dots ei \dots en)$. The values of the elements of the vectors show which components explain what proportion of the variation.

Determining the values of the components of li by finding the sum of products of the vector en by the normalized values of the elements tz (8):

$$l_i = \sum_{i=1}^n e_i t_{zi}. \quad (8)$$

The resulting values of the components will show how much they share the total variance. The components with the smallest values deviate from further consideration. In practice, the method of the main components with a large dimension of the matrix (with a large number of criteria) is carried out using Matlab software. This ends the method of the main components, but in order to determine which criteria are most significant, it is proposed to apply the next step.

From the resulting matrix of main components is the arithmetic mean of each line, since each row is the projection of the standardized variables on the axis of the principal components, and it can be considered as a criterion in the new coordinate system. Those standardized criteria that will have maximum arithmetic mean values will be defined as the main criteria for the formation of an integral criterion. In order to determine the equation of the integral indicator of the evaluation of innovative strategies, we propose to move on to the following sub steps.

Formation of a matrix of data on m criteria normalized according to formula (3), by which the strategies for n periods will be evaluated. Formation of the equation of the integral indicator of the evaluation of innovative strategies.

After the matrix of normalized values of the selected criteria is formed, the weight of each criterion is determined by the set of criteria by dividing the value of the arithmetic mean of the i -string by the sum of the arithmetic mean values for m criteria, which is represented in columns $p-1$ and p . The weight obtained for each criterion will be the load before the criterion in equation (1), which will thus be an integral measure for the evaluation of strategies.

Calculation of the integral value of yj for each strategy by substituting the values of the criteria for the corresponding strategy and the loads found in equation (2). Ranking strategies based on the value of yj and choosing an optimal strategy using a conditional-objective approach.

Conditionally-subjective approach in the selection of criteria and evaluation of innovative strategies is a selection innovative strategy by applying the hierarchy analysis method based on the criteria selected expertly.

The choice of k of the n criteria for evaluating the strategy is made by conducting an expert evaluation of the priority criteria, for which it is better to use the method of average arithmetic ranks, to avoid problems associated with the definition of the ordinal scale. This stage consists of the following steps:

1) for each m_i expert, a questionnaire is provided in which he needs to rank the criteria for preferences from 1 to n , given that 1 is the highest rank;

2) ranking criteria and selecting the best. After all the criteria are evaluated by experts, the average score x_i is determined for each criterion. To do this, we use the formula of weighted average, by the value of which the criteria are ranged:

$$\bar{x}_i = \frac{\sum_{i=1}^m x_i \times m_{ui}}{m}, \quad (9)$$

where x_i — is the rank given by each expert in the i -parameter; m_i — the number of experts who put the same rank in i parameter; m — is the number of experts.

Since the criteria are ranked in ascending order, from 1 to n , where the criterion having the greatest preference j of the expert is evaluated by the number 1, the criterion that has the minimum value of x_i is the best. To determine the consistency of the expert estimates, it is possible to apply the Kendall concordance coefficient characterizing the connections between several characteristics measured in the ordinal scale:

$$W = \frac{12S}{m^2(n^3-n)}; S = \sum_{i=1}^n (\sum_{j=1}^m x_{ji} - \bar{x}_j), \quad (10)$$

where n — is the number of alternatives; m — number of experts; x_i — evaluation of each expert on the i -alternative; \bar{x}_i — is the average rating of each expert for all alternatives.

The coefficient of concordance takes the values $[0; 1]$: the more it tends to 1, the greater the consistency in expert estimates.

The choice of priority strategies is carried out using the method of analyzing the hierarchies of T.Saati, the sub-steps of which are presented in Figure 2.

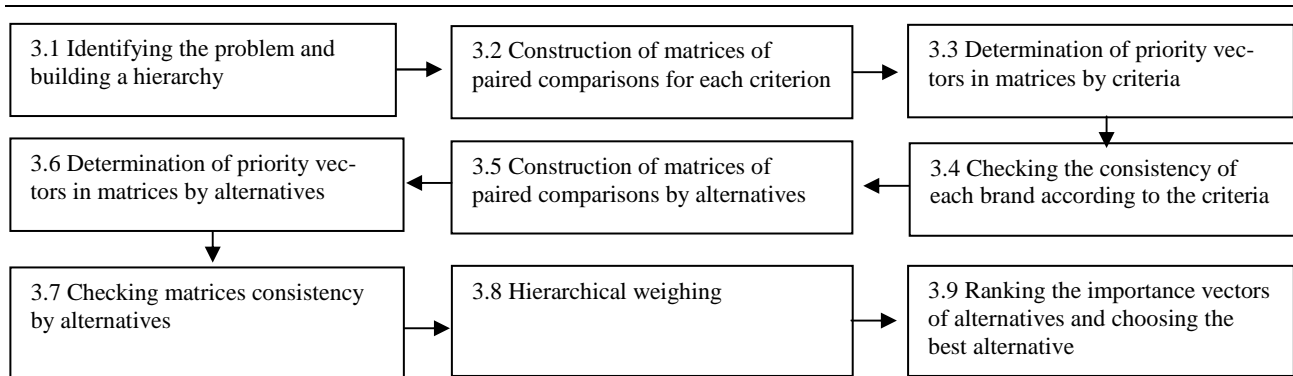


Figure 2. Sub-steps of the hierarchy analysis method

Determine the problem and build a hierarchy. The more the number of levels, the more matrices of paired comparisons must be constructed. In our task, three levels are set: the goal (the choice of the best alternative) - the selection criteria - the alternative.

Construction of matrices of paired comparisons for each element in all levels. The matrix represented in the form of Table 1, is constructed according to a separate element (criterion) by paired comparisons of elements (alternatives) to determine the degree of dominance of one element over the others.

The degree of dominance of one element over another is numerically determined by the relationship scale presented in Table 1.

Table 1

The relationship scale used in the hierarchy analysis method [3]

Degree of significance	Definition	Explanation
First	Equivalent importance	Actions contribute equally to the achievement of the goal
Third	Weak importance	There are preferences in favor of one of the actions, however these considerations are not convincing enough
Fifth	Essential or strong significance	There are reliable logical judgments to show the preference for one of the actions
Seventh	Obvious or very strong significance	Convincing evidence in favor of one action over others
Ninth	Absolute Significance	Testimony in favor of the preference of one action to another is supremely convincing
Second, fourth, sixth, eighth	Intermediate values between two neighboring judgments	Situation where a compromise solution is needed

The upper limit of the scale, limited to 9, is explained by the person's psychological ability to produce qualitative distinctions with five definitions: weak, equal, strong, very strong and absolute. In this case, it is possible to adopt compromise definitions between neighboring definitions, when greater accuracy is needed [4].

Evaluation starts with the left element of the matrix. The evaluation asks the question: how much is this element more important than the element on the right? When the element is compared with itself, the ratio is one. If the first element is more important than the second, then an integer from the scale (n) is used, otherwise the return value ($1/n$) is used. Reverse to each other relations are recorded in the symmetric positions of the matrix.

The levels of significance are determined by experts or decision-makers who, in the evaluation, rely on experience and knowledge, criterial analysis of the situation, and forecasting the dynamics of the data. Definition of priority vectors. A set of local priorities is formed from the group of matrices of paired comparisons, which express the relative influence of a plurality of elements on an element of the layer adjoining

from above. The priority vectors are usually calculated using the geometric mean (11) obtained by multiplying the elements of each row and extracting the root of the n th power, where n is the number of elements.

$$w_i = \sqrt[n]{e_1 e_2 \dots e_n} \tag{11}$$

The weight, or the priority vector, of the element (w_i) is determined by dividing the value of each local priority vector by the sum of the values of all local priorities [4; 206]:

$$W_i = \frac{w_i}{\sum_{i=1}^n w_i} \tag{12}$$

The consistency check of each of the matrices in question is performed by determining the maximum eigenvalues, consistency indices, and consistency relations. In the case of inconsistency of the matrix of paired comparisons, should review their judgments.

The largest eigenvalue (number) of the judgments matrix λ_{max} is the sum of the products of the sums of the elements of each j -column by the value of the corresponding priority vector w_i [5]:

$$\lambda_{max} = \sum_{i=1}^n (a_{1j} + a_{2j} + \dots + a_{nj}) \times w_i \tag{13}$$

Information on the degree of violation of numerical consistency gives the consistency index, which is found by the formula:

$$ID = \frac{(\lambda_{max} - n)}{n - 1} \tag{14}$$

where n — is the dimension of the matrix (the number of objects being compared).

The mathematical expectation of the consistency index of a randomly constructed matrix of pairwise comparisons, which is based on experimental data, is called the random consistency index (CI).

In the Table 2, CI values for random matrices of different orders are presented. If we divide the ID by the CI number, we get the consistency relation:

$$CR = \frac{ID}{CI} \tag{16}$$

If the CR value is more than 10 % (0.1), then it is considered unacceptable, and the decision maker needs to reconsider their judgments. Similarly, matrices of paired comparisons are constructed by all criteria.

Table 2

Average value of CI depending on the order of the matrix

Order of the matrix (n)	CI	Order of the matrix (n)	CI	Order of the matrix (n)	CI
1	0,00	6	1,24	11	1,51
2	0,00	7	1,32	12	1,48
3	0,58	8	1,41	13	1,56
4	0,90	9	1,45	14	1,57
5	1,12	10	1,49	15	1,59

The construction of the matrix of paired comparisons by alternatives by analogy with the matrix presented in Table 3, where the alternatives are compared not by i criterion, but by the criteria for the j alternative. The definition of priority vectors for each criterion within each alternative.

Table 3

Summary table of the shortcomings of alternatives

Characteristics of the strategy A	Ranking of the shortcomings for the strategy A (chosen according to the conditional-objective approach)	Ranking of the shortcomings for the strategy B (chosen according to the conditional-subjective approach)	Characteristics of strategy B
Characteristic 1			Characteristic 1
Characteristic 2			Characteristic 2
Characteristic 3			Characteristic 3
...			...
Characteristic n			Characteristic n

Verification of the consistency of each of the matrices of paired comparisons in question by alternatives. Hierarchical weighing (the principle of synthesis). Formally, the stage of synthesis can be represented

as a product of the vector row of the priority matrix, the columns of which are priority vectors of alternatives with respect to the criteria being considered, to the column vector of the importance of the criteria themselves. In general, this can be expressed as:

$$W(A_j) = W(A_{jk1}) \cdot W_{k1} + W(A_{jk2}) \cdot W_{k2} + \dots + W(A_{jki}) \cdot W_{ki} + \dots + W(A_{jkn}) \cdot W_{kn}, \quad (15)$$

where $W(A_j)$ – is the significance of the A_j alternative among all considered alternatives by all criteria; $W(A_{jki})$ – is the significance of the A_j alternative among all considered alternatives in the ki criterion; W_{ki} – the significance of the ki criterion within the A_j alternative among all the criteria considered.

Ranking of alternatives on the basis of the received importance vectors of each alternative according to the set of criteria and the choice of the optimal alternative. The alternative, which has the highest significance index among all considered alternatives by all criteria, is considered optimal within the framework of the conditional-subjective approach. In order to determine which of the two strategies selected according to the conditional-objective and conditionally-subjective approaches is a priority for the company under certain conditions, it is necessary to carry out a pair compensation (the PARK method) [6], which allows describing the shortcomings of the strategies qualitatively (verbally), but not quantitatively, which is especially important for strategies.

The PARK method includes the following sub-stages.

Ranking of the deficiencies of each strategy by the degree of significance in the summary table of shortcomings, presented in Table 4. Rank 1 is assigned to the characteristic that reflects the greatest shortcoming in the opinion of the decision maker, then - in increasing rank. The description of the characteristics in this case is the same.

The construction of a basic alternative possessing higher ranks, that is, smaller flaws. To the basic alternative, the main shortcomings of real alternatives are added to show that the shortcomings of one strategy are more significant than the other. A less preferred alternative with a large number of deficiencies is excluded, and a more preferred one is recognized as a priority. If the combination of the shortcomings of real alternatives does not allow this, then alternatives are declared in comparable, and additional criteria must be introduced from the list of criteria that descend beyond the ones used. Iterations occur until a priority strategy is identified for solving the problem posed.

As you can see, the choice of strategy is a complex process, since not only quantitative but also qualitative criteria are used, it is necessary to take into account not only the subjective component of the selection process, but also the conditions in which the choice is made. The proposed methodology allows you to take into account these factors and reduce the percentage of mistakes in the wrong choice of strategy, since not only subjective, but also objective analyzes are used, which helps confidently make the final choice of the company's development strategy for winning the competition.

Determination of priority directions of development of the company JSC «Kazakhtelecom»: logistics; ecology; finance; information activities; production; social activities; control; marketing.

Under a conditionally-objective approach, the choice of criteria for evaluating strategies is carried out by the method of principal components. This is a large dimension matrix, calculated using the Matlab software. The result revealed leading criteria, such as universality, stability. The choice of the optimal strategy 1: the definition of the strategy through an integral indicator. To determine the equation of the integral indicator of the evaluation of strategies, you need to form a matrix of normalized values of the selected criteria, determine the weight of each criterion by the set of criteria by dividing the value of the arithmetic mean by the sum of the arithmetic mean values by the criteria. Calculating the value of the integral value for each strategy by substituting the values of the criteria for the corresponding strategy and the found loads in the equation, where the weight is 0.7 and 0.8, respectively.

With a conditionally-subjective approach in selecting criteria and carrying out an evaluation of strategies, the strategy is selected by applying the hierarchy analysis method based on criteria selected expertly. Ranking of alternatives on the basis of the received importance vectors of each alternative according to the set of criteria and the choice of the optimal alternative. The alternative, which has the highest significance index among all considered alternatives by all criteria, is considered optimal within the framework of the conditional-subjective approach. These are the criteria of efficiency, logistics, integration.

The choice of a priority strategy in order to determine which of the two strategies selected according to the conditional-objective and conditionally-subjective approaches is a priority for the company under certain conditions, it is necessary to carry out a pair compensation (PARK method), which allows describing the shortcomings of the strategies qualitatively verbally), and not quantitatively, which is especially important for strategies.

As a result of the implementation of the methodology for choosing the strategy of the enterprise JSC «Kazakhtelecom», proposed in this article, a strategy of innovative development was selected, which was related to the use of intelligent information technologies in optimizing the company's business processes, as well as applying new organizational, technical and socio-economic solutions to the production, financial, commercial or administrative nature.

Development of an innovative strategy is rarely purely formal, the strategy itself must be constantly adjusted taking into account the changing external environment and internal conditions in the organization. Therefore, the task of the company's management is not only to correctly formulate a strategy, but also to correctly choose the mechanism for its implementation, taking into account the characteristics of the business and the environment in the market (Table 4).

Table 4

Summary table of the shortcomings of alternatives

Characteristics of the strategy criterion 1	Ranking of shortcomings for the strategist 1 (chosen according to the conventional-objective approach)	Ranking of the shortcomings for the strategy 2 (chosen according to the conditional-subjective approach)
Easy to use	4,3	7,2
Latitude of application	2,8	8,8
Objectivity of the results	7,1	4,6
Versatility	4,8	5,6
Degree of accounting for internal factors	5,3	7,8
Stability	6,3	5,7
Degree of risk	5,9	4,9
Efficacy	6,1	5,2
The cost	3,2	3,2
Degree of integration	4,7	5,4
Logistics level	2,6	3,4
Average value	4,8	5,2
Total score in points	57,9	67

Generalizing certain theoretical knowledge and analyzing practical experience on technological and managerial innovations of a number of foreign firms, it is possible to organize national systems in Kazakhstan, including telecommunication systems, taking into account the experience of leading enterprises in introducing innovations, it can be said that the innovative development of any production, including telecommunications equipment, based on the profitable use of new competitive services and products produced the development of new technologies, as well as on the basis of the application of new organizational, technical and socio-economic solutions of production, financial, commercial or administrative nature. The process of innovative development consists in obtaining and commercializing the invention, new technologies, including intellectual, informational, types of products and services, financial, administrative or other decisions. It is the innovative development that leads to the creation and marketing of competitive products and services and the improvement of the economic condition.

References

- 1 Ларичев О.И. Качественные методы принятия решений. Вербальный анализ решений / О.И. Ларичев, Е.М. Мошкович. — М.: Наука, 2016. — 208 с.
- 2 Иванова И.В. Стратегический анализ внешней и внутренней сред субъектов хозяйствования / И.В. Иванова, Э.Н. Кроливецкий // Вестн. Чувашского ун-та. — 2011. — № 4. — С. 415–418.
- 3 Саати Т. Аналитическое планирование. Организация систем / Т. Саати, К. Кернс; пер. с англ. — М.: Радио и связь, 2011. — 224 с.
- 4 Саати Т. Принятие решений. Метод анализа иерархий / Т. Саати; пер. с англ. — М.: Радио и связь, 2013. — 320 с.
- 5 Дубров А.М. Обработка статистических данных методом главных компонент / А.М. Дубров. — М.: Статистика, 2008. — 134 с.
- 6 Хургин Я.И. Статистическое моделирование: учеб. пособие / Я.И. Хургин, Н.О. Фастовец. — М.: Нефть и газ, 2003. — 72 с.

А.М. Кабдулшарипова, С.Н. Суйеубаева, Э.С. Мадиярова, О. Озпенчи

Экономикалық дағдарыс жағдайында кәсіпорынның дамыту стратегиясын таңдау

Тез өзгертін және қатаң бәсекелестік пен дағдарыс жағдайларында бизнес үшін аса маңызды болып табылатын жайттардың бірі — дамудың уақытылы және негізделген стратегиясын таңдау. Даму стратегиясын таңдау кезінде сыртқы және ішкі ортаның факторларымен қатар, стратегиялық басқару тұжырымдамасын да ескерген жөн. Стратегия таңдауда сапалық сипаттамаларды келтіретін критерийлерді есептеуді ескеретін әдістемені қолдану қажет. Бұл аспектілер стратегиялық үдерістің әртүрлі кезеңдерін қамтиды. Мақалада кәсіпорынның даму стратегиясын таңдаудың нақтыланған үлгісі ұсынылды. Ол үлгі әлемдік дағдарыс жағдайында барлық маңызды факторларды ескере отырып, өнеркәсіптік кәсіпорындарға перспективалық даму стратегиясын таңдауға мүмкіндік береді. Бұл әдістеменің мәні келесіде: дамуының басым стратегиясын ПАРК (жүп өтемақы) әдісі көмегімен таңдау. Шартты-объективті және шартты-субъективті көзқарастар бойынша жеке сұрыпталған екі стратегия алынған факторларды ескереді және дұрыс емес стратегияны таңдау қателігінің пайызын төмендетеді. Ұсынылған алгоритм құру стратегиясы кәсіпорынды басқаруда нарықтың және басқадай жағдайлардың өзгеруі сонымен қатар жаңа және жаңғыртылған өнім беруді қосатын кешенді дамудың тиімділігінің маңыздылығын көрсетті.

Кілт сөздер: стратегия, инновациялық даму стратегиясы, даму стратегиясын таңдау, даму стратегиясын таңдау үлгісі.

А.М. Кабдулшарипова, С.Н. Суйеубаева, Э.С. Мадиярова, О. Озпенчи

Выбор стратегии развития предприятия в условиях экономического кризиса

Своевременный и обоснованный выбор стратегии развития является чрезвычайно важным для бизнеса в условиях кризиса, жёсткой конкуренции и быстро меняющейся ситуации. При выборе стратегии развития необходимо учитывать не только факторы внешней и внутренней среды, но и концепцию стратегического управления. Необходимо использовать методику выбора стратегии, учитывающей расчет критериев, которые могут носить качественный характер. Эти аспекты охватывают различные этапы стратегического процесса. В данной статье предложена уточненная модель выбора стратегии развития предприятия, которая дает возможность промышленным предприятиям выбрать наиболее перспективную стратегию развития в условиях мирового кризиса с учетом всех значимых факторов. Предлагаемая методика заключается в выборе приоритетной стратегии развития компании посредством метода ПАРК (парной компенсации) из двух стратегий, отобранных отдельно по условно-объективному и условно-субъективному подходам, что позволяет учесть эти факторы и снизить процент ошибки, неверного выбора стратегии. Представлен алгоритм разработки стратегии, который показывает, что одной из важных задач управления предприятием является повышение эффективности комплексного развития, которое включает в себя высокую степень реактивности на изменения рынка или других обстоятельств, а также предоставление новой или модернизированной услуги или продукции.

Ключевые слова: стратегия, стратегия инновационного развития, выбор стратегии развития, модель выбора стратегии развития.

References

- 1 Larichev, O.I., & Moshkovich, E.M. (2011). *Kachestvennyye metody priniatiia reshenii. Verbalnyi analiz reshenii [Qualitative methods of decision-making. Verbal analysis of solutions]*. Moscow: Nauka [in Russian].
- 2 Ivanova, I.V., & Krolivetsky, E.N. (2011). *Stratehicheskii analiz vneshnei i vnutrennei sredy subektov khoziaistvovaniia [Strategic analysis of the external and internal environments of economic entities]*. *Vestnik Chuvashskoho universiteta – Bulletin of the Chuvash University, Vol. 4*, 415–418 [in Russian].
- 3 Saati, T., & Kerns, K. (2011). *Analiticheskoe planirovanie. Orhanizatsiia sistem [Analytical planning. Organization of systems]*. Moscow: Radio i sviaz [in Russian].
- 4 Saati, T. (2013). *Priniatie reshenii. Metod analiza ierarkhii [Decision Making. Method of analyzing hierarchies]*. Moscow: Radio i sviaz [in Russian].
- 5 Dubrov, A.M. (2008). *Obrabotka statisticheskikh dannykh metodom component [Processing of statistical data by the principal component method]*. Moscow: Statistika [in Russian].
- 6 Khurgin, Y.I., & Fastovets, N.O. (2003). *Statisticheskoe modelirovanie [Statistical Modeling]*. Moscow: Neft i haz [in Russian].

A.T. Omarova¹, B.K. Jazykbayeva¹, Y.D. Orynassarova¹, M.F. Grelo²

¹Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan;

²University of Santiago de Compostela, Spain

(E-mail: ainuraphd@mail.ru)

Model of environmental governance in Kazakhstan

The article reveals the main problems in the field of environmental management in the Republic of Kazakhstan. It represents the structure of the functioning of the organizational-economic mechanism of environmental protection based on the management of national policy. Kazakhstan has accumulated a huge number of environmental and social problems that have hampered the development of the country on a stable basis. The country's economic growth is mainly due to rising prices for raw materials on world markets and the use of a significant amount of natural resources. Despite the presence of advanced standards, it is necessary to improve environmental protection legislation, since some of its rules create unnecessarily high administrative barriers to entrepreneurship, a high level of potential corruption, which does not contribute to solving environmental problems. Today, unfortunately, administrative incentives in the environmental behavior of economic entities and other activities dominate in the mechanisms of state regulation of the environment. Tools for market management and social impact on the environment have not yet become widespread, and, as a result, at present, the legal provision of economic incentives for environmental management is ineffective. The current environmental policy of Kazakhstan based on the ecosystem approach is considered. It takes into account the territorial separation of powers and responsibilities between the subjects of management. The object of control is the environment in the Republic of Kazakhstan. The authors also analyze a mixed model for managing sustainable development and environmental protection in Kazakhstan as part of an administrative reform.

Keywords: environmental management, management, Kazakhstan, sustainable development, program evaluation, project management, ecology, government, resources, pollution.

Kazakhstan has accumulated a huge amount of environmental, social and ecological problems that prevented the development of the country on a stable basis. The economic growth of the country is mainly due to rising prices for raw materials on world markets and the use of a significant amount of natural resources. At the root of many social and economic problems of the Republic of Kazakhstan is historically an imbalance when the country consumes resources disproportionately in comparison with their production. This suggests that in the Republic of Kazakhstan is relatively low utilization efficiency rate, which is currently equal to 31 percent. This is higher than the average level of 24 percent, but less than in the most technologically advanced countries in the world: Japan - 36 %, USA - 34 %, Germany - 33 %. When utilization efficiency rate of the country is equal to 53 %, there will be access to the path of «sustainable development» and expected economic growth due to more efficient, «breakthrough» technologies [1].

There have been a huge loss and degradation of natural capital. GDP growth is accompanied by high emissions into the environment. It is estimated that about 75 percent of the country is at an increased risk of ecological destabilization. There is an acute problem of desertification. «Historical pollutions», stored wastes, growing toxic emissions are sources of threat for the environment and human health. The potential threat to the stability of the economy is significant commodity dependence, weak level of preparation of some sectors to join the World Trade Organization (WTO), the growth of external debt, the problem of «shadow» economy, and others.

There is a significant gap in the economic and social situation of the regions of Kazakhstan. Challenges remain in the demographics and health status of the population, inadequate levels of legal, economic, and environmental literacy. All these spheres are represented in socio-ecological and economic development of the country and reflected in main strategic documents and Concepts (for example, Concept of Sustainable development).

The first step to the beginning of the development of Kazakhstan National Agenda 21 can be considered in following a memorandum of Kazakhstan Agenda 21 «For the revival and sustainable development of the Motherland», which was adopted in 1995.

In April 1996, the President of Kazakhstan approved the Concept of ecological safety of the Republic of Kazakhstan, in which one of the priorities is to achieve sustainable development through the reduction and

elimination of non-viable patterns of production and consumption and promote appropriate demographic policies.

The legal framework for the environmental regulation in the Republic of Kazakhstan is presented below:

1. The Constitution of the Republic of Kazakhstan;
2. Codes of the Republic of Kazakhstan (the Environmental Code, the Water Code, the Forest Code, the State Water Cadastre);
3. Laws and Decrees of the Republic of Kazakhstan (30 laws and decrees);
4. Resolution of the Republic of Kazakhstan (more than 100 resolutions);
5. Orders (200).

Despite the availability of advanced standards, applicable environmental legislation needs to be improved, as some of its regulation creates unnecessarily high administrative barriers to entrepreneurship, high potential corruption rate, which is not conducive to the solution of environmental problems.

Today, unfortunately, in the mechanisms of state regulation of environment administrative incentives in environmental behaviour of business entities and other activities are dominated. Market management tools and social impact on the environment have not yet been widely used, and therefore - now legal provision of economic incentives for environmental management is ineffective. Among the existing economic instruments of environmental protection is still dominated by payments for environmental contamination and subsidy schemes. Tax incentives, co-financing, other social initiatives aimed at promoting the dissemination of technologies with lower levels of pollution, environmental business support is implemented very slowly. All this contributes to the preservation of the Kazakhstan statehood ecologically vulnerable territory and unsolved environmental problems.

The Constitution of the Republic of Kazakhstan stipulates that the state aim to protect the environment favourable for the life and health of people. However, it does not always provide it. The current environmental legislation of our country with all its progressive norms has one serious drawback: the restoration of the polluted environment and its improvement and development are not the main objective of the legislation. Law enforcement practice has turned into an instrument of environmental legislation replenishment. Environmental protection and nature events are held formally.

Legal analysis of the national environmental legislation found a discrepancy of its rules as the general legal principles and the principles of the relevant bodies of law: in particular, the so-called «triple» - the responsibility of nature users for exceeding standards and limits, the prosecution about the circumstances that do not have a legal definition, the use of administrative sanctions, which are not covered in the Common part of the Code of Administrative Offences, violation of the constitutional principle of equality before the law. For example, the currently existing opportunity to the 20-fold increase in rates for the issue of local representative bodies leads to the fact that the same act can be treated in the territory of the region as an administrative offense, and on the other - as a criminal offense.

One of the key documents regulating the ecological and economic relations is the concept of «Green economy», adopted in May 2013. Within the framework of the analysis of the existing legislative framework which was carried out by the Commission of Experts, their findings led to rethinking and finalize the regulatory framework in all environmental code. The state is set to the further development of the legislative framework based on the principles of «green» concept. It should be at the legislative level, safely and most effectively providing the launch of incentive mechanisms for enterprises implementing energy-saving and low-waste technologies, in order to reduce the pressure on the resource base, upgrade aging infrastructure companies to diversify their business and to reduce environmental pollution. «Green» course will be based on five pillars: efficient use of resources, a new generation of technology, social benefits, the market price of resources and new ways of thinking and learning.

At this point, you must also make a number of amendments to existing legislation. One of the major concerns of legal amendments is to simplify licensing procedures and eliminate administrative barriers.

In contrast to developed countries, the procedure of state ecological expertise (SEE) and permitting are carried out separately in Kazakhstan. These administrative barriers that complicate the process of obtaining permits, seriously hinders the development of production and introduction of new technologies. To eliminate them it is necessary to introduce the principle of «one window», united in one state environmental review process and the issuance of permits for emissions, which will reduce the time from 4-5 months to 70 days.

It is also proposed to establish «the presumption of the authorization». In practice, permits for emissions into the environment, especially for large users of natural resources are issued after the deadline set by the Environmental Code of the Republic of Kazakhstan. These natural resource users become unwitting violators of the law and are responsible for emissions in the absence of an environmental permit.

The new principle will provide the right to start for nature user to carry out environmental emissions under the terms of the application filed by him/her in the case in a timely manner permitting authority which is not granted permission to issues in environment or a written refusal to issue it and the reasons for refusal.

We intend to get rid of natural resources from the so-called «triple» of responsibility. Currently, for the implementation of above-limit and unauthorized emissions they are actually prosecuted three times, namely in the framework of the tax (10-fold rate per issue), administrative (1,000 percent rate per issue) and environmental legislation (compensation using the indirect method of economic evaluation of damage to the multiplying factor of 10).

It is also recommended to exclude increased rate of payment for excessive and unwarranted issuance from the Tax Code of the Republic of Kazakhstan, as they are set for the wrongful acts of a nature. Since the rate is for the legal nature of sanctions, as board - responsibility, and the establishment of the Tax Code of the Republic of Kazakhstan is responsible for violations unrelated to tax obligations, inadmissible. It is proposed to apply the base rate payment to all the actual volume of emissions.

Institute of compensation for damage to the environment is also imperfect. At present, a fact-limit pollution and unauthorized practice identified with causing damage to the environment. It turns out, if you have permission to tens of thousands of tons of pollutants, then you are not a tortfeasor, but if you throw out 10 kilograms of pollutants without a permit, you will be automatically qualified for such treatment.

It is necessary to secure the legislative priorities of compensation for harm to the environment. Another problem stems from the fact that environmental legislation and priority environmental damage compensation in kind is legally unsecured in nature, and therefore they are not implemented in practice. That is, the legislator does not require restoration of damage to nature, but simply exacts money in the budget. Accordingly, in most cases, the damage cannot be restored.

If we turn to foreign law, for example, the law of Canada, Norway – they do not conduct direct connection between the overhangs emissions and environmental damage. Environmental damage in these countries is estimated based on the actual costs of restoration work, the restoration of health damages resulting from the loss of the beneficial properties of the environment or natural resources.

With regard to matters of compensation ecological harm in the world there is a tendency to unify the approaches adopted. In particular, the restoration of the properties, quality, functions of natural resources, ensuring long-term reproductive capacity of ecosystems to reproduce is the main goal of EU environmental legislation. As in Canada, Norway, the United States, the European Union there is a priority to the natural mechanism of compensation for environmental damage. Economic entity is required to bear the costs for the implementation of measures to eliminate prejudice.

Consideration should be given to implement state ecological examination of the right to set conditions of nature, with the exception of the right of the state for environmental expertise review, the establishment of the right of appeal of natural resources of the state environmental expertise, the establishment of an administrative fine for the subjects of big business consistently with the other entities, clear and precise definition and delimitation of the concepts of «limits on emissions» and «emission standards», «environmental damage» and other. It is noted that the recovery of material damages, administrative fines and tax payments is not conducive to the development of production and investment. Therefore it is necessary to adjust the existing environmental, administrative and tax legislation. In particular, for environmental emission standards there should be pre-defined tax payments which must be made within the payment rates, that is, without an increase, but the fact of the excess emission must involve the use of the offender to administrative responsibility. It should be noted that the funding mechanism for the state conservation and restoration measures would be effective if imposed fees related to a violation of environmental requirements, used targeted way - you need to create the National Environmental Fund (NEF), which will accumulate these deductions and guide them strictly for priority of republican and regional environmental projects related to the restoration and improvement of environmental quality and environmental safety.

To date, trends in the development of the Republic of Kazakhstan have anti-sustainable character, as evidenced by the statistics of socio-ecological and economic development of Kazakhstan.

Analysis of environmental performance across the regions of Kazakhstan has also revealed a number of features and problems. Among one of the most important is air pollution.

The main sources of air pollution are industrial, transport and household emissions. Until recently, industry has been a major source of air pollution.

Since the bulk of the pollution from stationary sources is carried out by industrial enterprises, it will be useful to examine the current situation on this issue in the regions of Kazakhstan with the most developed industry.

For example, the structure of emissions in different cities of the Karaganda region looks as follows (Table 1).

Table 1

Emissions to the atmosphere from stationary sources in the Karaganda region, in bln. ton

Region	2011	2012	2013	2014	2015	Growth rate, %	Rate of increase, %
Karaganda region	991.6	687.7	661.2	691.3	641.4	64.68 %	- 35.32 %
Karaganda	46.3	43	47.7	49.1	51.1	110.37 %	10.37 %
Balkhash	424.3	134.9	107.3	116.7	100	23.57 %	- 76.43 %
Zheskazgan	96.9	79	80.8	80.5	75.8	78.22 %	- 21.78 %
Temirtau	294.5	309.2	306.9	322.1	283.6	96.30 %	- 3.70%
Districts							
Abay	94.8	90.7	85.3	88.3	88.6	93.46 %	- 6.54 %
Aktogai	0.4	0.6	0.3	0.3	0.4	100.00 %	-
Bukhar-Zhyrau	3	3.4	2.5	3.7	5.5	183.33 %	83.33 %
Zhanaarka	2.9	1.6	0.8	2	2.4	82.76 %	- 17.24 %
Karkaraly	3.2	2.9	2.6	1.6	5	156.25 %	56.25 %
Nura	4.6	2.5	5.4	5.6	5.8	126.09 %	26.09 %
Osakarovka	5.4	5.1	4.1	4.5	4.8	88.89 %	- 11.11 %
Ulytau	1	0.9	0.9	0.6	0.6	60.00 %	- 40.00 %
Shet	1	1	1.2	1.6	3	300.00 %	200.00 %

Note. Compiled by the authors based on stat.gov.kz.

According to data presented in Table 1, we can conclude that in terms of pollutant emissions the leaders are Temirtau and Balkhash. This is due to the placement of Kazakhstan's largest companies of ferrous and non-ferrous metallurgy, namely, JSC «ArcelorMittal Temirtau» and JSC «Kazakhmys» in these settlements.

Thus, it can be noted that the regions of the Republic of Kazakhstan differ not only by the criterion of economic development, social sphere development, but also by environmental situation. That is, all three components underlying in the concept of sustainable development are disproportionately developed and have a lot of unsolved problems.

In this regard, the question of public administration in the conditions of instability raises sharply, i.e. the creation of the Kazakhstani model of sustainable development governance.

Based on the analysis, it can be argued that environmental problems accumulated by more than one generation in the foreseeable future will lead to deterioration of the living conditions not only for next generations, but also for current residents, their quality of life; and as a consequence, it can negatively affect the social sphere of the country. Under these conditions, economic development cannot be sustained. This reflects the trinity of economic, environmental and social spheres, which is represented in Figure 1.

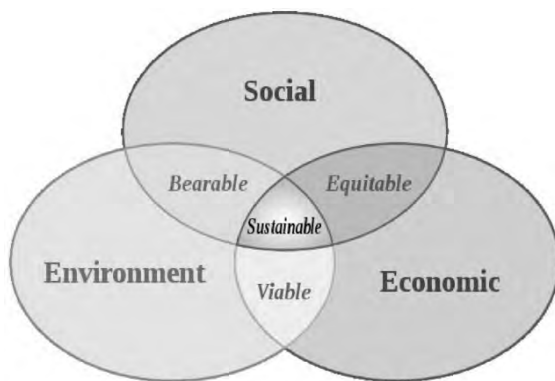


Figure 1. The relationship between environmental, economic and social components in a model of sustainable development management (compiled by the authors)

Summarizing all the mentioned above, we present the SWOT-analysis of the socio-ecological and economic spheres of the Republic of Kazakhstan, which allows you to identify strengths and weaknesses, opportunities and threats which face the country at the moment (Table 2).

Table 2

SWOT-analysis of the socio-ecological and economic spheres of the Republic of Kazakhstan at the present stage of development

Strength	Weaknesses
Food security; Access to water; Education; Renewable water resources.	Environmental conditions (air quality, water, land); Solid waste and discharges, emissions into the environment; Biodiversity; The energy intensity of production; Raw-material orientation; Renewable energy; Public health; State debt; Public administration.
Opportunities	Threats
Sustainable development of irrigated agriculture; Waste from extraction and development of clusters; Rational use of resources and the development of renewable energy sources; Development of human capital.	Environmental degradation (land degradation and impoverishment of landscapes, desertification, reducing soil fertility, reducing the productivity of livestock and crop production, water scarcity, air and water pollution, etc.); The deterioration of health; The increase in public debt; Increasing the natural resources used for the production and consumption of the population; Reducing the number of animals and plants.

Note. Compiled by the authors.

Thus, for the transition to green economy and the implementation of the principles of sustainable development it is necessary to improve public policy in the field of sustainable development and environmental protection.

Current national environmental policy of Kazakhstan based on the ecosystem approach, is taking into account the territorial division of powers and responsibilities between actors in governance. The object of the control serves the environment in the Republic of Kazakhstan. Man, society and the state as a whole are the subjects of environmental management.

Depending on the form of ownership there can be presented several models of governance in the field of environmental protection: the state monopoly on environmental protection (100 percent participation of the state in matters of environmental protection), a competitive business environment (enterprise, competing among themselves for effective use of resources and acquiring the rights to emission of harmful substances into the environment) and a mixed model of governance, which is a combination of the first two models. Accordingly, the model chosen formed the relationship between central and territorial governments.

In Kazakhstan, there is a mixed model of governance for sustainable development and environmental protection, which is represented by a wide range of subjects of management.

If we consider the existing institutional framework of functioning of organizational-economic mechanism of environmental protection, the previously performed this function the Ministry of Environment and Water Resources of the Republic of Kazakhstan and its territorial divisions.

Today, within the framework of the administrative reform, this ministry was abolished, but its committees and departments included in the Ministry of Energy of Kazakhstan, and continue the same functions as the Ministry of Environment and Water Resources.

The Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan, being the central executive body of the Republic of Kazakhstan, is carrying the formation and implementation of public policies; coordinates the management process in the fields of oil and gas, petrochemical industry, transportation of hydrocarbon raw materials, state regulation of the production of oil, gas and gas, pipeline, power, coal, nuclear energy, environmental protection, environmental management, protection, control and supervision of the management of natural resources, the treatment of municipal solid waste management, renewable energy, monitoring the state policy of «green economy» [2].

The following departments represent subdivisions of the Ministry in charge of environmental protection: the Department of Waste Management, the Department of Climate Change, the Department of Renewable Energy, the Department of «Green» economy, the Department of environmental monitoring and information.

Thus, the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan has positioned itself as the Ministry for promoting the development of energy sector in order to ensure a high level of competitiveness of national and energy security, the growing needs of the economy for energy, the development of scientific and technological potential, aimed at their efficient use, and creation of conditions for the conservation, restoration and improvement of the environment, ensure the transition to the Republic of Kazakhstan and the development of low-carbon «green economy» to meet the needs of present and future generations.

Ministry of Agriculture of the Republic of Kazakhstan in the framework of the administrative reform has the Committee on Water Resources, which was previously in the Ministry of Environment and Water Resources. Thus, the Ministry of Agriculture today is a public body, which is of strategic importance in the development and implementation of sustainable development policies in Kazakhstan [3]. The Ministry is developing a number of measures to stabilize and improve the environment, promotes water safety and efficient management of water resources, and promotes the protection, reproduction and rational use of flora and fauna, specially protected natural areas (Committee forestry, hunting and fisheries).

In addition to this the Ministry, the two large government organizational structures assigned responsibilities in the field of environmental protection: Ministry for Regional Development (in particular the Committee for Land Management) has jurisdiction for the protection and management of land resources; The Ministry of Investment and Development of Kazakhstan (in particular the Committee of Geology and Mining) - protection and rational use of mineral resources.

In addition, the problems of sustainable development in one way or another are connected with the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan, the Committee for Construction and Housing and Communal Services of the Ministry of Regional Development of the Republic of Kazakhstan, the Ministry of Labour and Social Protection of the Republic of Kazakhstan and others.

Ministry of National Economy is the executive state body in the field of sustainable development. The Ministry within the framework of achieving sustainable development, deals with issues of regional development, state regulation in the field of water supply and sanitation, provision of efficient and effective land management; rhenium and promotes a number of issues in the economic sphere [4].

According to the Strategic Plan of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan for 2014–2018 years, the Ministry solves a number of problems for the rational use of land resources, aimed at increasing agricultural production, improving farming culture, involvement in the turnover of new and cur-

rently unused irrigated lands, i.e., Ministry focuses on food security and rural development, but not the solution of environmental problems in its purest form.

The Ministry of Health and Social Development of the Republic of Kazakhstan is responsible for facilitating the implementation of the state social policy in Kazakhstan.

Thus, the Ministry of Environment and Water Resources of the Republic of Kazakhstan can represent the «core» government agency, which is directly involved in sustainable development issues, until recently. Today, these issues are delegated to the Ministry of Agriculture.

Departments are parts of the certain Ministry or Ministries, whereas Committees are advisory bodies for the adoption of collective management and administrative decisions.

Subjects and objects of sustainable development management in the Republic of Kazakhstan are represented at the following Figure 2.

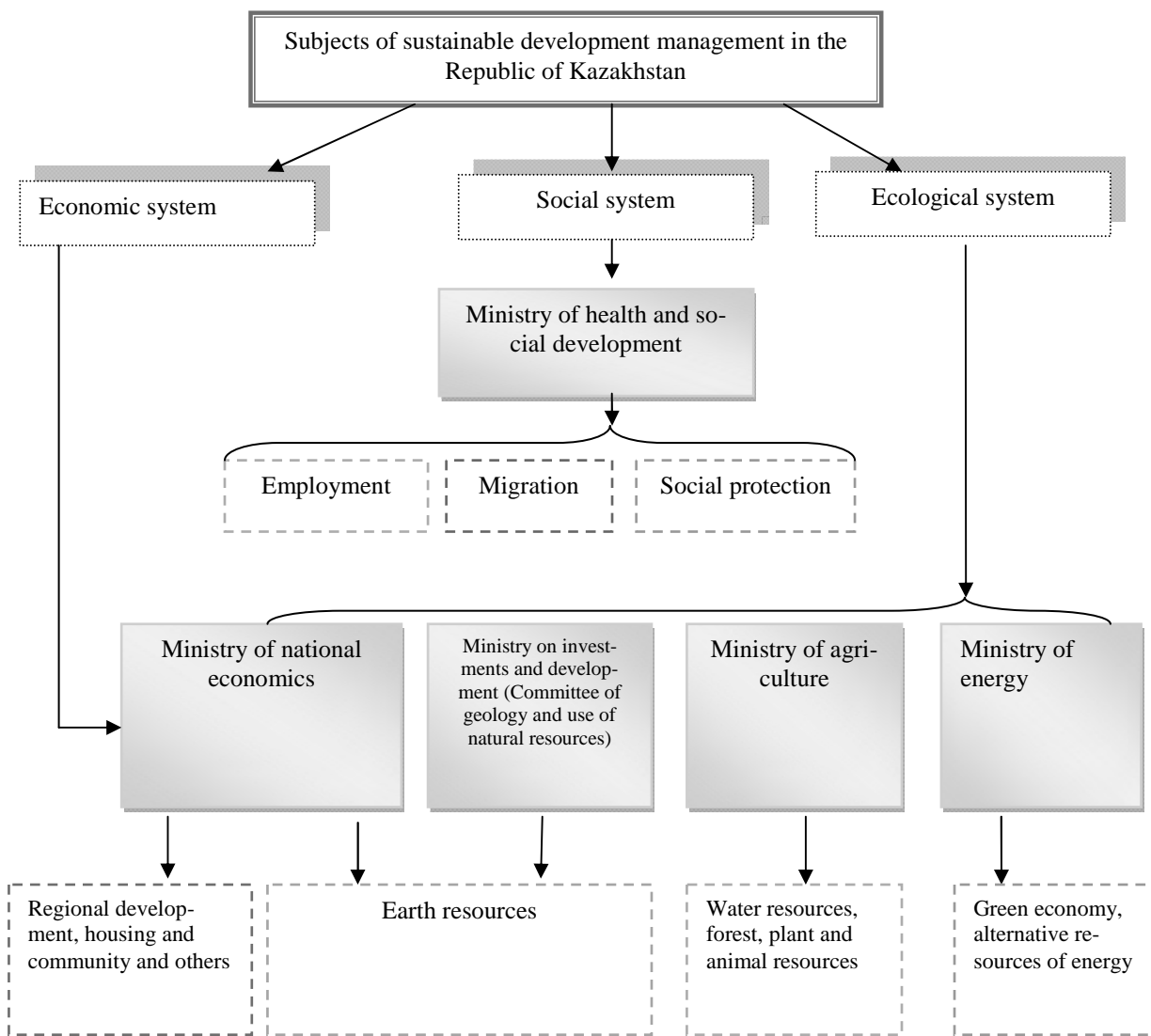


Figure 2. Subjects of sustainable development management in the Republic of Kazakhstan (compiled by the authors)

These structures facilitate the implementation of the Concept of sustainable development in the eight zones of ecosystem development in Kazakhstan: Aral-Syrdarya, Balkhash-Alakol, Ertisskoy, Esilsky, Zhaiyk Caspian, Esilskij, Tobol-Torgai, Shu-Talas (Fig. 3).

These zones differ in level of environmental, social and economic development. Moreover, for each region (zone) there is strategic plan of development. Though there are many defects on this way and many aspects are not reflected at these strategies at the moment (for example, not all aspects of social-economic and ecological redevelopment are mentioned and analyzed at the programme of territorial development of the Republic of Kazakhstan which is one the main strategic document for the regions of Kazakhstan).

The Republic of Kazakhstan should unify State public authorities that are responsible for the regulation of natural resources, coordination of departments, enterprises, organizations and institutions to improve the environment and its quality, endowing it with appropriate powers and authority, which should lead to the elimination of duplication with other actors in the management of sustainable development. However, this body should not be a part of the Ministry of Energy or the Ministry of Agriculture, whose scope of issues is already quite large. The main task of the Ministry of Agriculture, in our opinion, is to contribute to food security of the country and the Ministry of Energy of Kazakhstan - energy development.

The current system of environmental management has played a positive role during the formation of the general system of public administration, when the method of direct administration had no alternative. With the stabilization of the economy, it is becoming more visible discrepancy between the operating principles of its management and dynamic changes in the direction of liberal market with macroeconomic conditions [5].

The next stage of development of a market economy requires more sophisticated management models, including and natural resource management. This stage at the popular level is often referred to as «innovative», «diversified», «stable», «green» economy. Though not all these names are synonymous, they have a common ground, known in economics as the «economics of open access» or «open economy».

Kazakhstan has already been recognized as a market economy. Nevertheless, in so many respects - and management and socio-economic functioning of our economic model is far from the parameters corresponding to the requirements of the models with the mentioned above title [6].

References

- 1 Сафонов Г.В. Экологическая экономика и природные ресурсы. Вводный курс / Г.В. Сафонов. — М., 2003. — С. 468–470.
- 2 Положение о Министерстве энергетики Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — 2014. — Режим доступа: <http://energo.gov.kz/index.php?id=854>.
- 3 Министерство окружающей среды и водных ресурсов Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: www.eco.gov.kz.
- 4 Министерство народного хозяйства Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://economy.gov.kz/about/1/50192/>.
- 5 Концепция правовой реформы в области охраны окружающей среды. — Астана, 2005. — С. 2–10.
- 6 Мирошниченко А.Н. Бассейновая корпорация — инструмент консолидации управления водными ресурсами / А.Н. Мирошниченко. — 2015. — С. 234–237.

А.Т. Омарова, Б.К. Джазыкбаева, Е.Д. Орынбасарова, М.Ф. Грело

Қазақстанның экологиялық басқару үлгісі

Мақалада Қазақстан Республикасында экологиялық басқару саласындағы негізгі мәселелер қарастырылған. Ол ұлттық саясат негізінде қоршаған ортаны қорғаудың ұйымдастырушылық-экономикалық механизмнің құрылымын жасайды. Қазақстанның тұрақты дамуына әсер ететін экологиялық және әлеуметтік мәселелер көптеген орын алған. Мемлекеттің экономикалық өсімі табиғи ресурстарды ауқымды көлемде қолдану мен әлемдік нарықтағы шикізаттың өсуімен айқындалады. Бекітілген стандарттарға қарамастан, табиғатты қорғау заңдылықтарын жетілдіру қажет, себебі көрсетілген заңдылықтардың кейбір аспектілері кәсіпкерлікті дамытуда артық әкімшілік кедергілер туғызады, яғни экологиялық мәселелерді шешуде көптеген жемқорлықты туғызуы мүмкін. Бүгінгі таңда, өкінішке орай, қоршаған ортаны қорғаудың мемлекеттік реттеу механизмінде әкімшілік ынталандырулар артықшылыққа ие. Қоршаған ортаға әлеуметтік әсер мен нарықты басқару құрылғылары әлі де болса кең тарауға ие емес, соның нәтижесі ретінде қоршаған ортаны басқаруда экономикалық ынталандырудың құқықтық қамтамасыздандырылуы тиімді болмай тұр. Басқару субъектілері арасындағы міндеттемелер мен биліктің территориялды бөлінісін ескеретін экожүйелік тәсіл негізінде Қазақстанның ағымдағы экологиялық саясаты қарастырылды. Басқару нысаны ретінде Қазақстан Республикасының ортасы зерттелді. Сонымен қатар авторлар әкімшілік реформа шеңберінде Қазақстандағы қоршаған ортаны қорғау мен тұрақты дамытуды басқарудың аралас үлгісін талдаған.

Кілт сөздер: басқару, салық жүйелері, салық жүйелерін реформалау, регрессиялық талдау, фискалды құралдар, экономикалық өсу, салық жеңілдіктері, салық демалысы, болжам.

А.Т. Омарова, Б.К. Джазыкбаева, Е.Д. Орынбасарова, М.Ф. Грело

Модель экологического управления в Казахстане

В статье раскрываются основные проблемы в области экологического управления в Республике Казахстан, представляющего собой структуру функционирования организационно-экономического механизма защиты окружающей среды на основе управления национальной политикой. В Казахстане накопилось огромное количество экологических и социальных проблем, которые препятствовали развитию страны на стабильной основе. Экономический рост страны объясняется главным образом ростом цен на сырье на мировых рынках и использованием значительного количества природных ресурсов. Несмотря на наличие передовых стандартов, необходимо усовершенствовать природоохранное законодательство, поскольку некоторые из его правил создают излишне высокие административные барьеры для предпринимательства, высокий уровень потенциальной коррупции, который не способствует решению экологических проблем. Сегодня, к сожалению, в механизмах государственного регулирования окружающей среды доминируют административные стимулы в экологическом поведении хозяйствующих субъектов и другие виды деятельности. Инструменты управления рынком и социальное воздействие на окружающую среду еще не получили широкого распространения, и, как следствие, в настоящее время правовое обеспечение экономических стимулов для управления окружающей средой неэффективно. Авторами рассматривается текущая экологическая политика Казахстана на основе экосистемного подхода, который учитывает территориальное разделение полномочий и обязанностей между субъектами управления. Объектом контроля служит окружающая среда в Республике Казахстан. Авторы также анализируют смешанную модель управления устойчивым развитием и охраной окружающей среды в Казахстане в рамках административной реформы.

Ключевые слова: управление окружающей средой, управление, Казахстан, устойчивое развитие, оценка программ, управление проектами, экология, государство, ресурсы, загрязнение.

References

- 1 Safonov, G.V. (2003). *Ekologicheskaja ekonomika i prirodnye resursy. Vvodnyi kurs [Environmental Economics and Natural resources]*. Moscow [in Russian].
- 2 Polozhenie o Ministerstve enerhetiki Respubliki Kazakhstan [Regulation on the Ministry of Energy of the Republic of Kazakhstan.] (2014). *energo.gov.kz*. Retrieved from <http://energo.gov.kz/index.php?id=854> [in Russian].
- 3 Ministerstvo okruzhaiushchei sredy i vodnykh resursov Respubliki Kazakhstan [Ministry of Environment and Water Resources of the Republic of Kazakhstan]. *eco.gov.kz*. Retrieved from www.eco.gov.kz [in Russian].
- 4 Ministerstvo narodnoho khoziaistva Respubliki Kazakhstan [Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan]. *economy.gov.kz*. Retrieved from <http://economy.gov.kz/about/1/50192/> [in Russian].
- 5 Kontseptsiiia pravovoi reformy v oblasti okhrany okruzhaiushchei sredy [The concept of law reform in the area of environmental protection]. (2005). Astana [in Russian].
- 6 Miroshnichenko, A.N. (2015). *Basseinovaia korporatsiia — instrument konsolidatsii upravleniia vodnymi resursami [Basin Corporation — a tool to consolidate the management of water resources]* [in Russian].

K. Buchmann¹, M.K. Assanova², S.T. Mussina²

¹Heilbronn University, Germany;

²Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan
(E-mail: massanova77@mail.ru)

Trade cooperation between Kazakhstan and Germany

The article discusses trade cooperation between Kazakhstan and Germany. It includes trade cooperation, economic policy cooperation, economic relationship between Kazakhstan and Germany, the industrial production of Kazakhstan, foreign trade between Kazakhstan and Germany and so on. Doubtless, Germany and Kazakhstan have maintained diplomatic relations, bilateral contracts have developed dynamically. Both countries are members of the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE), Kazakhstan is a member of the NATO Partnership for Peace. Kazakhstan is also beyond the economic relations a friend and important partner for Germany. Furthermore, the economic relations between Kazakhstan and Germany will continue to develop in the same way, a promising future awaits the cooperation. The concept of trade cooperation is explained. Kazakhstan and Germany are described as trading partners. The article describes the development of relations between Kazakhstan and Germany, lists international agreements signed between the two countries. Particular attention is paid to the activities of the Kazakh-German Intergovernmental Working Group on trade and business operation of German-Kazakhstan Economic Council on Strategic Cooperation. The article is about the activity of the Association of German Business in the Republic of Kazakhstan. Specified role in the development of relations and establishment of business contacts between the two countries Training Program Manager, which since 2004 in Germany were trained 573 managers from Kazakhstan. The article analyzes the dynamics of trade indicators of Kazakhstan and Germany, certain groups of goods in exports and imports, the share of trade with other countries.

Keywords: trade, Kazakhstan, Germany, cooperation, trade cooperation, relations, economic policy cooperation, diplomatic relation, contracts, development, products, import, export, partners.

TRADE takes on the task of balancing spatial, temporal, qualitative and quantitative tensions between production and consumption. It is the act or process of buying, selling, or exchanging commodities, at either wholesale or retail, within a country or between countries. It is possible to differentiate between retail, wholesale and specialist retail companies. The form of retail trade includes the department store, specialty store, chain store, mail order, supermarket and hypermarket. The wholesale business supplies retailers in a variety of forms, depending on the range planning [1].

COOPERATION – a collaboration of different intensity, duration and direction between legally independent companies. Cooperation partners can include both competitors, i.e. companies of the same economic level as well as companies of another economic level [2].

So what is TRADE COOPERATION at all? Trade cooperation is any voluntary, contractual cooperation between legally and economically independent enterprises for the purpose of improving their performance. Cooperation as harmonization of interests in subareas of company activity is confronted with the concentration, with which one calls the union of enterprises with abandonment of the legal independence of a partner [3]. The cooperation always means coordinated market behavior and thus contains antitrust elements. The cooperation provides the cooperation partners with an opportunity to jointly achieve their target quality level better than with isolated activity. The coordination or merging of operational activities takes place while maintaining the legal independence of the cooperation partners.

Kazakhstan - Germany

Since the 11th February 1992 Germany and Kazakhstan have maintained diplomatic relations. Since then, bilateral contracts have developed dynamically. For example, the Joint Declaration of 22 September 1992 on the fundamentals of relations between the Federal Republic of Germany and the Republic of Kazakhstan, the Partnership and Cooperation Agreement between the European Communities and their Member States and the Republic Kazakhstan of 1999, the EU Central Asia Strategy of 2007, the bilateral development cooperation until 2008, the Joint Declaration on a Partnership for the Future between the Federal Republic of Germany and the Republic of Kazakhstan of 2008 and the Year of Germany in Kazakhstan 2010. Both countries are members of the Organization for Security and Cooperation in Europe (OSCE), Kazakhstan is a member of the NATO Partnership for Peace. In 2010, German Chancellor Angela Merkel took part in the OSCE Summit in Kazakhstan's capital Astana and also met Kazakh President Nursultan Nazarbayev.

Furthermore Germany maintains an embassy in Astana and a Consulate General in Almaty. A honorary consul operates in Atyrau. Kazakhstan has an embassy in Berlin with a field office in Bonn and a Consulate General in Frankfurt am Main. Honorary consuls reside in Bremen, Dresden, Hamburg, Hanover, Wolfratshausen near Munich and Stuttgart. Additionally there is a German-Kazakh university in Almaty.

But what about the economic relations?

Economic Policy Cooperation

There are the following organizations and institutions that make up the German-Kazakh cooperation.

First the Kazakh-German Intergovernmental Working Group on Business and Trade (IWG). The Intergovernmental Working Group on Business and Trade is an official institution between Kazakhstan and Germany, which is responsible for the establishment of broad cooperation between the two countries in the economic, industrial, trade, technologies, innovations, energy, renewable energy, health economics, vocational training area and others. Under the leadership of the German Federal Ministry for Economic Affairs and Energy and the Kazakh Ministry of Investment and Development, the IWG meets once a year and discusses the framework conditions for the economic engagement of German companies in Kazakhstan and Kazakh companies in Germany. This year the IWG meeting took place on July 13, 2017 in Astana.

Furthermore, since the 1st of October 2010 there exists the German-Kazakh Economic Council for Strategic Cooperation. It is supported by banks and companies. The business council wants to pick up on business opportunities and bring concrete projects on the way. Meetings are held twice a year, alternately in Kazakhstan and Germany [2].

Moreover, there is the Association of German Business in the Republic of Kazakhstan (VDW). This is a voluntary association of German Companies and organizations that have active business relations with Kazakhstan and mostly all the time are present in Kazakhstan. It sees itself as representing the interests of its members towards politics and business in Kazakhstan and Germany.

At least there is also the Manager Training Program of the BMWi. As part of the Manager Training Program of the Federal Ministry for Economic Affairs and Energy (BMWi), over 573 Kazakh managers have been invited to internships in Germany since 2004 in order to establish direct contacts between German and Kazakh companies to promote.

Economic relations between Kazakhstan and Germany. The industrial production in Kazakhstan (Fig. 1).

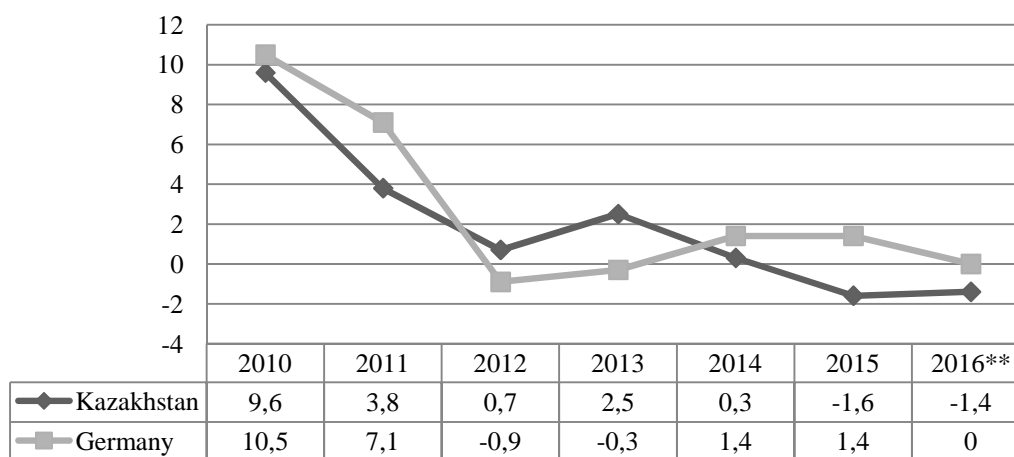


Figure 1. Industrial production (real change in relation to the previous year in %) (source: Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan, Federal Statistical Office of Germany)

Despite industrialization efforts, industrial production in Kazakhstan has increased only slowly in recent years and in 2015 even dropped by 1.6 percent. For the first seven months of 2016, the statistical office reports a further decline of 1.4 percent.

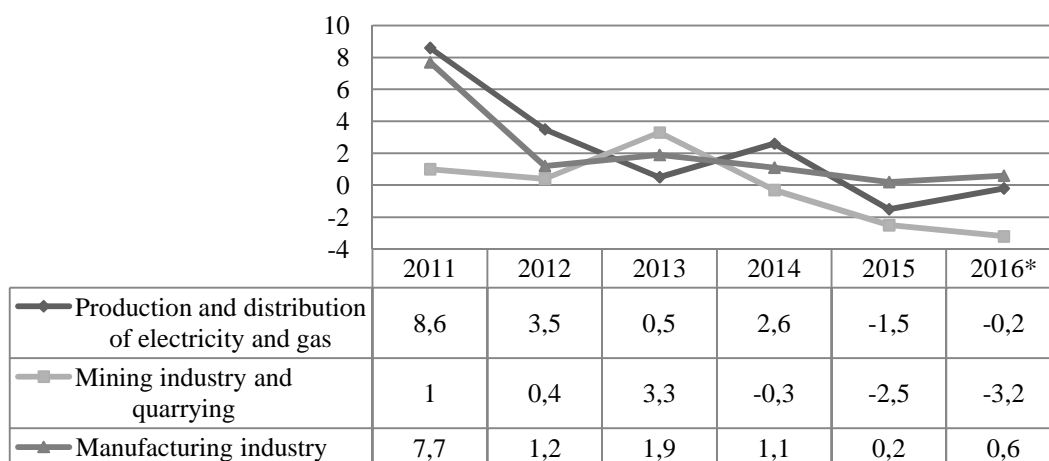


Figure 2. Industrial production of the main sectors (real change in relation to the previous year in %) (source: Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan)

In Figure 2 is shown the industrial production of the main sectors, the real change in relation to the previous year, stated in %. The sectors chosen for the statistic are the following: Production and distribution of electricity and gas, Mining and quarrying and the last one the Manufacturing industry.

The reason for the decline in industrial production in 2015 and in the first seven months of 2016 is lower production in the extractive and electricity sectors. The manufacturing industry is stagnating [4].

Due to the fact that there is a decline in the manufacturing industry in Kazakhstan, the country depends on imports of processed goods like e.g. food, beverages, petroleum products, building materials, metal goods, chemical goods, etc., in this case also on imports from Germany.

Foreign trade Kazakhstan – Germany

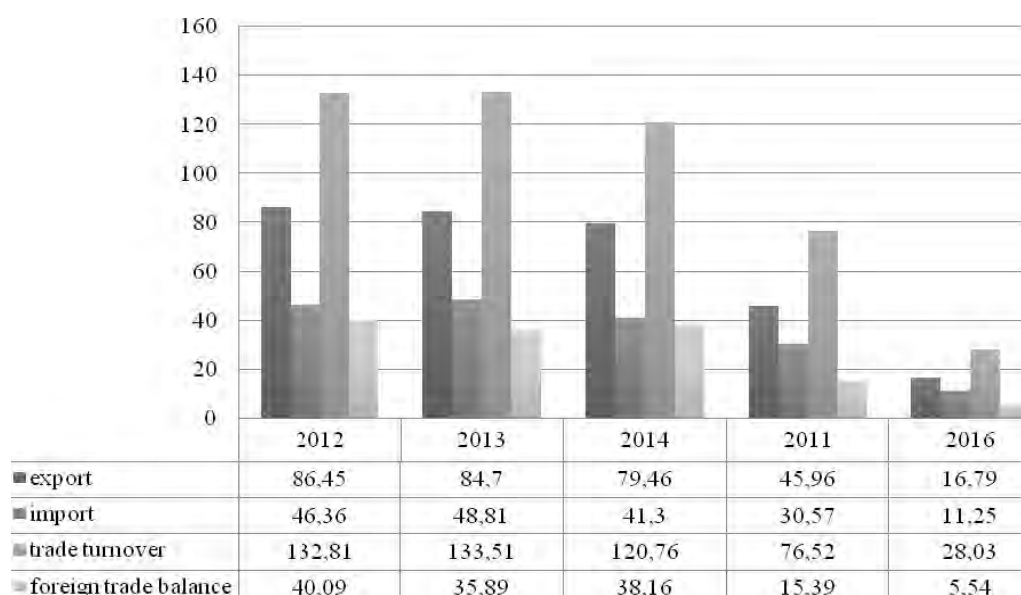


Figure 3. Kazakhstan's overseas trade (in billions of dollars) (source: Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan)

Figure 3 above shows us the overseas trade of Kazakhstan from 2012 to 2016, stated in billions of dollars. Due to the fact that the sum of the exports is larger than the sum of the imports, we can conclude a positive trade balance of the RK.

The fall in prices for raw materials leads to a fall in Kazakhstan's exports. After a decline in exports by 42 % in 2015, in the first half of 2016 it fell by another 32 %. Import figures also fall (2015: - 26.0 %, first half of 2016 - 28.4 %).

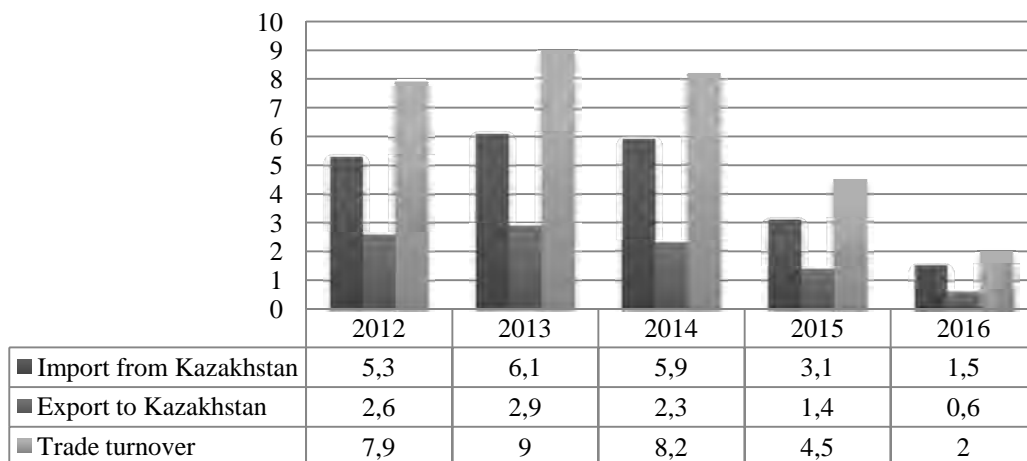


Figure 4. Bilateral trade Germany - Kazakhstan (in billions of dollars, according to the German Statistics Agency) (source: Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan)

The Figure 4 shows the bilateral trade between Germany and Kazakhstan from 2012 to 2016 from the German perspective (German Statistics Agency), stated in billions of dollars. Here the total of imports from Kazakhstan and the total of exports to Kazakhstan show a negative development. Imports to Germany dropped from 5,3 bn. \$ in 2012 to 1,5 bn. \$ in 2016, what means a fall of 71.7 % and exports to Kazakhstan declined from 2,6 bn. \$ in 2012 to 0,6 bn. \$ in 2016, a drop of 76.92 %.

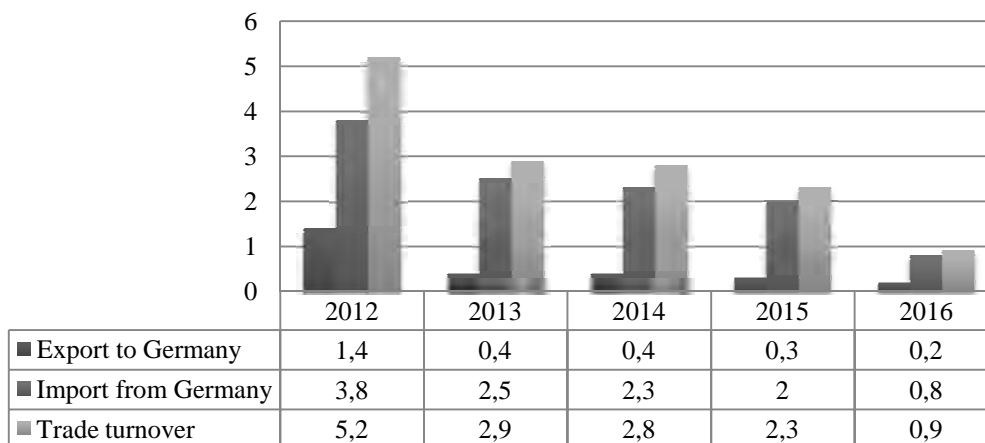


Figure 5. Bilateral trade of Kazakhstan and Germany (in billions of dollars, according to Committee on statistics of the Ministry of national economy of the Republic of Kazakhstan)

In the statistic shown above we can see the bilateral trade between Kazakhstan and Germany from 2012 until 2016, stated in billions of dollars, according to the Kazakh Statistics Agency. Here we can also observe a negative trade development in the given period of time. Exports from Kazakhstan to Germany decreased from 1,4 bn. \$ in 2012 to 0,2 bn. \$ in 2016, a fall of 85.71 %. Imports from Germany to Kazakhstan decreased as well from 3,8 bn. \$ in 2012 to 0,8 bn. \$ in 2016, a drop of 78.95 %. In general, the total of imports to Kazakhstan from Germany is larger than the total of exports from Kazakhstan to Germany.

However, there are strong differences between the numbers reported by the Kazakh statistical office and the information provided by the German Federal Statistical Office. This refers mainly to Kazakh exports to Germany. Behind the discrepancy are the differently registered oil exports in Kazakhstan, which are registered mostly as exports to other buyer countries, but are also intended for end users in Germany [5].

If we now compare Figure 3 and Figure 5, we get the following facts: In 2016, total exports from Kazakhstan amounted to 16,79 bn. \$. Of this amount 0,2 bn. \$ of the Kazakh exports were directed to Germany. Total Kazakh imports amounted to 11,25 bn. \$ in 2016 and of this amount 0,8 bn. \$ of imports directed Kazakhstan. To get a better overview, we are going to look more detailed on the trading partners of both countries and their importance.

Trading partners from the perspective of Kazakhstan

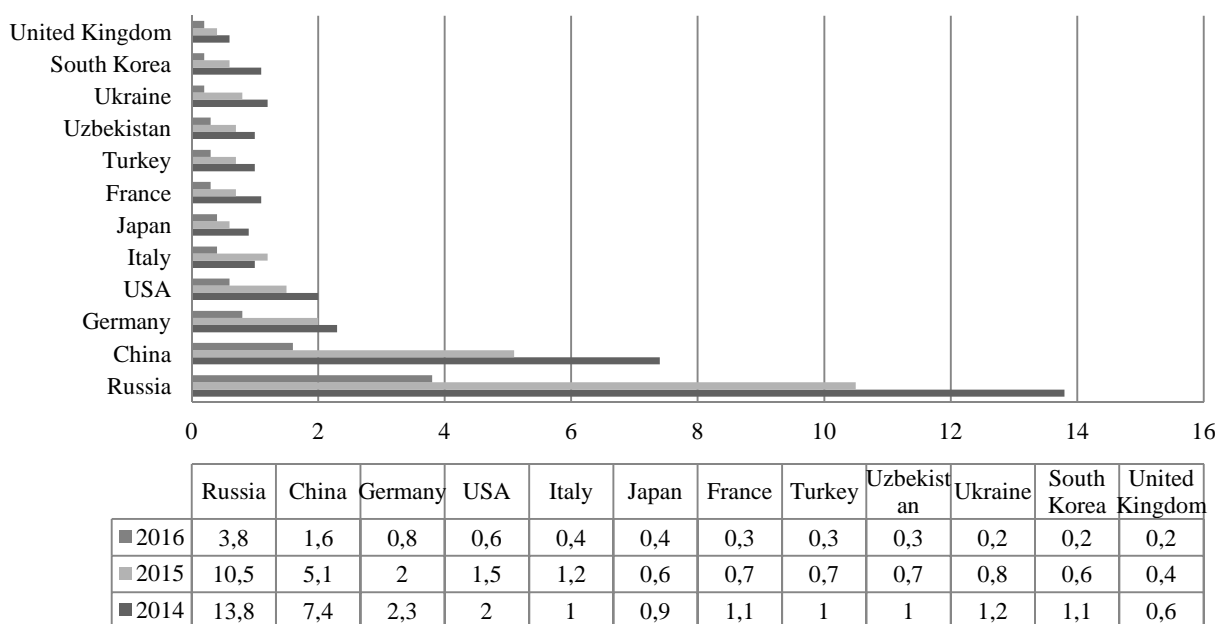


Figure 6. Main supplier partners of Kazakhstan (source: Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan)

Figure 6 depicts the main supplier partners of Kazakhstan. Russia is the most important supplier of Kazakhstan, followed by China. Germany takes the 3rd place. According to the Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan, in the first half of 2016, imports from Germany decreased by 8.8 % and amounted to 773 million US dollars. The Federal Statistical Office of Germany, in turn, reports a decrease of 28.8 %. Due to the ranking we can see that Germany is one of the most important suppliers of Kazakhstan.

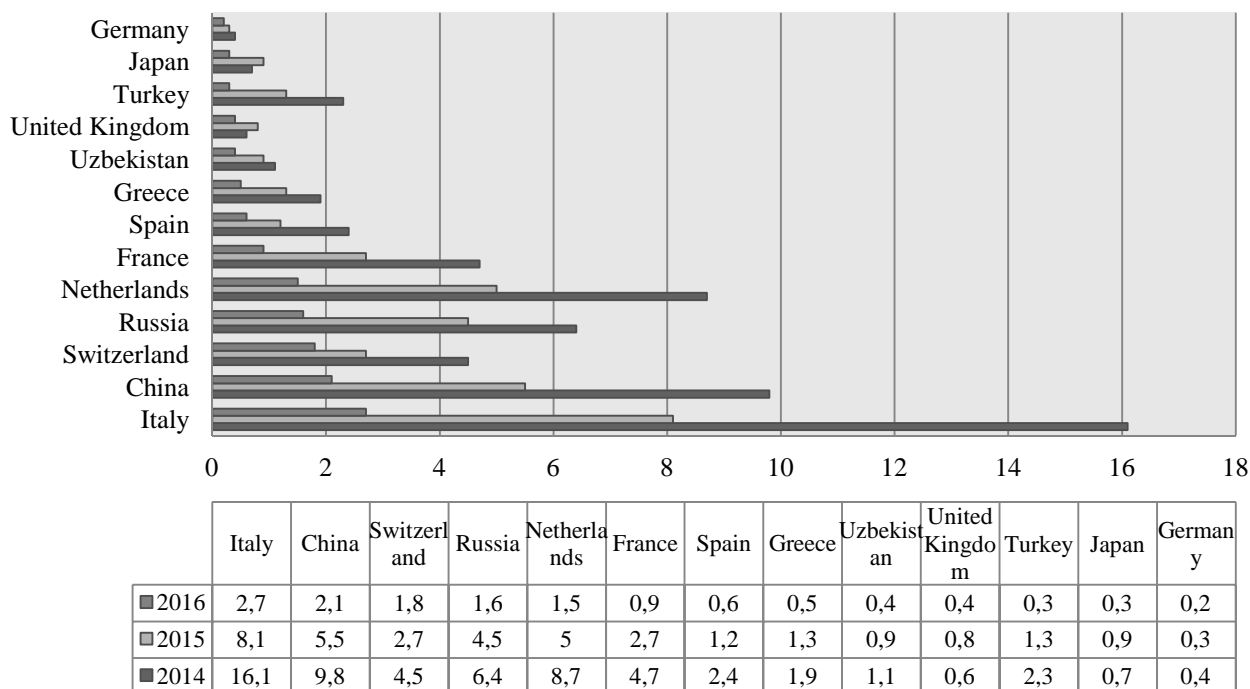


Figure 7. Main importing partners of Kazakhstan (source: Committee on Statistics of the Republic of Kazakhstan)

Figure 7 depicts the main importing partners of Kazakhstan. At this, Italy is the most important importing partner of Kazakhstan, followed by China. In the first half of 2016, Germany took 22nd place (export to

Germany: 165 million US dollars). However, according to the Federal Statistical Office of Germany, it should take a higher position (imports from Kazakhstan: \$ 1.5 billion). By reference to the statistic above we can conclude that Germany is a less important importing partner of Kazakhstan. But how does it look like from the German perspective?

Table 1

Ranking of trading partners in foreign trade of the Federal Republic of Germany, 2016

Rung	Export	
	Country	In 1000 Euro
053	Chile	2442571
054	Indonesia	2422753
055	Serbia	2092244
056	Philippines	2049753
057	Morocco	1974115
058	Latvia	1689042
059	Estonia	1657364
060	Colombia	1426113
061	Kuwait	1400419
062	Tunisia	1381838
063	Pakistan	1160507
064	Belarus	1139011
065	New Zealand	1096420
066	Kazakhstan	1082998
067	Former Yugoslav. Republic of Macedonia	934690
068	Peru	862019

According to the Federal Statistical Office of Germany, Kazakhstan took 66th place in the ranking of the importing partners of Germany with an amount of 1,082 bn. \$ in 2016 followed by the Republic of Macedonia and Peru (Table 1).

Table 2

Ranking of trading partners in foreign trade of the Federal Republic of Germany, 2016

031	Portugal	5701759
032	Slovenia	5500550
033	Thailand	5375649
034	Singapore	5366934
035	Mexico	5156140
036	Bangladesh	4923659
037	Canada	4099614
038	Indonesia	3850090
039	Bulgaria	3212029
040	Luxembourg	3108337
041	Kazakhstan	2899546
042	Philippines	2849228
043	Australia	2164213

In the ranking of the supplier partners, Kazakhstan took 41st place with an amount of 2,899 bn. \$ in 2016 followed by the Philippines and Australia [5] (Table 2).

Kazakhstan continues to be by far the most important trading partner in Central Asia for Germany, even though the weak economy in particular has recently restricted the supply from German companies to Kazakhstan. However, the situation has stabilized towards the end of 2016, and a clear increase has again been recorded in the first two months of 2017: if bilateral trade volumes declined again slightly in 2016 by 2.1 %

to 3.98 billion Euros, exports rose after a decline of almost 13 % in the first two months of 2017 by 31 % and imports even by 58 % after only slight growth of 2.7 % in 2016 [6].

German supplies mainly include equipment and technology (including mining, energy, motor vehicles, agricultural machinery, medical technology). Kazakh deliveries, which consist mainly of oil (Kazakhstan is the fourth largest oil supplier in Germany) and raw materials, recorded only a slight decline, but have been lower in recent years due to the fall in the price of oil. Much of the foreign direct investment in Kazakhstan continues to go into geological exploration of raw materials and oil and gas production. As a result, Germany is currently ranked 11th in direct investment, with an inflow of \$ 250 million in 2016, and currently ranked 19th with a portfolio of \$ 418 million. The last major investments of German companies in Kazakhstan were mainly in the building materials sector (Companies HeidelbergCement and Knauf) and in wholesale (Metro AG) [7].

In the summer of 2010, the first visit by German Chancellor Angela Merkel took place in Kazakhstan. Kazakhstan's authoritarian President Nursultan Nazarbayev called it `historical`. At the meeting, Germany and Kazakhstan agreed to do business with an investment volume of 2.2 billion Euros. Germany is a key partner for Kazakhstan in Europe. Merkel described the investment agreements as a good starting point and praised Kazakhstan as Germany's most important economic partner in Central Asia. «Importing (...) oil from Kazakhstan has become increasingly important to us, and Kazakhstan is now the fourth most important supplier of crude oil for Germany» [8]. The German economy is certainly interested in the areas of energy efficiency, telecommunications, construction, mechanical engineering and agriculture, Merkel said. But: «The most important requirement for a greater engagement in Kazakhstan are reliable framework conditions and a solid basis of mutual trust. «The Chancellor emphasized: «We want to look to the future (...)». Kazakhstan is also beyond the economic relations a friend and important partner for Germany [9]. So in conclusion, it may be said that if the economic relations between Kazakhstan and Germany will continue to develop in the same way, a promising future awaits the cooperation.

References

- 1 Schneck, `Handel – Definition`, Lexicon of business administration, Munich 2015. *finanzen.net*. Retrieved from <http://www.finanzen.net/wirtschaftslexikon/Handel> [in German].
- 2 Henning, Gabler Lexicon of Economy, `Handel – Definition`. *wirtschaftslexikon.gabler*. Retrieved from <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/handel.html> [in German].
- 3 Weerth, Gabler Lexicon of Economy, `Kooperation – Definition`. *wirtschaftslexikon.gabler*. Retrieved from <http://wirtschaftslexikon.gabler.de/Definition/kooperation.html> [in German].
- 4 Houghton Mifflin Company, `Trade – Definition`, 2002. *dictionary.com*. Retrieved from <http://www.dictionary.com/browse/trade> [in German].
- 5 Dpa, `Deutschland und Kasachstan vereinbaren Milliarden-Geschaeft`, 2010. *zeit.de*. Retrieved from <http://www.zeit.de/wirtschaft/2010-07/deutschland-kasachstan-wirtschaft> [in German].
- 6 Tietz, B., *Wirtschaftslexikon24.com*, `Kooperation im Handel`, 2017. *wirtschaftslexikon24.com*. Retrieved from <http://www.wirtschaftslexikon24.com/e/kooperation-im-handel/kooperation-im-handel.htm> [in German].
- 7 Statistisches Bundesamt, `Aussenhandel – Rangfolge der Handelspartner im Aussenhandel der Bundesrepublik Deutschland`, 2017. *destatis.de*. Retrieved from https://www.destatis.de/DE/ZahlenFakten/GesamtwirtschaftUmwelt/Aussenhandel/Tabellen/RangfolgeHandelspartner.pdf?__blob=publicationFile [in German].
- 8 The German Chamber Network – AHK, `Kasachstan in Zahlen – Казахстан в цифрах`, Almaty 2016. *zentralasien.ahk.de*. Retrieved from http://zentralasien.ahk.de/fileadmin/ahk_zentralasien/A_Material_Website_neu/B_05_Publikationen/C_Kasachstan_in_Zahlen/09_2016-Herbst_Kas-in-Zahlen.pdf [in German].
- 9 Deutsche Botschaft Astana, `Deutsch-kasachische Wirtschaftsbeziehungen`, 2017. *kasachstan.diplo.de*. Retrieved from http://www.kasachstan.diplo.de/Vertretung/kasachstan/de/05-wirtschaft/bilaterale__wirtschaftsbeziehungen/0-bilaterale__wirtschaftsbeziehungen.html. [in German].

К. Бухман, М.К. Асанова, С.Т. Мусина

Қазақстан мен Германия арасындағы сауда ынтымақтастығы

Мақалада Қазақстан мен Германия арасындағы сауда қатынастары қарастырылды. Авторлар сауда ынтымақтастығын, экономикалық саясатты, Қазақстан мен Германия арасындағы экономикалық қатынастарды, Қазақстанның өнеркәсіптік өндірісін, Қазақстан мен Германия арасындағы сыртқы сауданы және тағы басқаны қарастырды. Қазақстан мен Германия арасындағы дипломатиялық қарым-

қатынастар сақталып отырғаны сөзсіз. Екі ел Еуропадағы қауіпсіздік және ынтымақтастық ұйымының (ЕҚЫҰ) мүшелері, Қазақстан НАТО-ның Бейбітшілік үшін серіктестік мүшесі болып табылады. Сыртқы экономикалық қатынастардан басқа, Қазақстан Германия үшін маңызды және достық ел болып табылады. Сонымен бірге Қазақстан мен Германия арасындағы экономикалық қатынастар қарқынды дамып, болашақтағы ынтымақтастық күтілуде. Сауда ынтымақтастығының тұжырымдамасы түсіндіріледі. Қазақстан мен Германия сауда әріптестері ретінде сипатталады. Мақалада Қазақстан мен Германия арасындағы қатынастардың дамуы, екі ел арасында қол қойылған халықаралық келісімдердің тізбесі көрсетілген. Сауда-саттық жөніндегі Қазақстан-Германия мемлекетаралық жұмыс тобының қызметі, Стратегиялық ынтымақтастық жөніндегі Германия-Қазақстан экономикалық Кеңесінің жұмысына ерекше көңіл бөлінеді. Мақалада Қазақстан Республикасында Неміс бизнесі қауымдастығының жұмыс тобы қызметі туралы жазылған. 2004 жылдан бастап «Менеджерлерді оқыту» бағдарламасы бойынша Германияға 573 менеджерді дайындауға жіберілгені екі ел арасындағы қарым-қатынастарды дамыту мен іскерлік байланыстарды орнатуды дәлелдей түсті. Мақалада Қазақстан мен Германияның сауда көрсеткіштерінің динамикасы, экспорты мен импорты бойынша тауарлардың жекелеген топтары, басқа елдермен сауда үлесі қарастырылды.

Кілт сөздер: сауда, Қазақстан, Германия, ынтымақтастық, сауда ынтымақтастығы, қатынастар, экономикалық саясат саласындағы ынтымақтастық, дипломатиялық қатынастар, келісімшарттар, даму, өнімдер, импорт, экспорт, серіктестер.

К. Бухман, М.К. Асанова, С.Т. Мусина

Торговое сотрудничество между Казахстаном и Германией

В статье рассмотрены торговое сотрудничество, сотрудничество в экономической политике, экономические отношения между Казахстаном и Германией, промышленное производство Казахстана, внешняя торговля между Казахстаном и Германией и т.д. Несомненно, между Казахстаном и Германией поддерживаются дипломатические отношения, отмечается динамичное развитие контрактных отношений. Обе страны являются членами Организации по безопасности и сотрудничеству в Европе (ОБСЕ), Казахстан — участником программы НАТО «Партнерство ради Мира». Кроме того, подчеркнуто авторами, вне экономических отношений Казахстан — дружественная страна и важный партнер для Германии. При этом экономические отношения между Казахстаном и Германией будут динамично расти, ожидается развитие перспективного сотрудничества. Авторами разъясняется понятие торговой кооперации. Казахстан и Германия охарактеризованы как торговые партнеры. Показано развитие отношений между Казахстаном и Германией, перечислены международные соглашения, подписанные между странами. Особое внимание уделено деятельности Казахстанско-германской межправительственной рабочей группы по торгово-экономическому сотрудничеству, функционированию Казахстанско-Германского Делового совета по стратегическому сотрудничеству. В статье представлена деятельность Ассоциации Германского Бизнеса в Республике Казахстан. Отмечено также, что развитию отношений и налаживанию бизнес-контактов между двумя странами способствуют программы обучения казахстанских менеджеров, в частности, инструмент «Деловые связи» в рамках реализации Программы «Дорожная карта бизнеса-2020». В статье анализируется динамика показателей торговли Казахстана и Германии, отдельных групп товаров в экспорте и импорте, удельного веса торговли с другими странами.

Ключевые слова: торговля, Казахстан, Германия, сотрудничество, торговое сотрудничество, отношения, сотрудничество в экономической политике, дипломатические отношения, контракты, развитие, продукция, импорт, экспорт, партнеры.

Количественные методы исследования эффективности государственного управления по обеспечению энергетической безопасности

Основная цель статьи — разработка агрегированного индикатора энергетической безопасности (ИЭБ) на основе индивидуальных показателей. Данные показатели отражают энергетические, экономические, социальные и экологические аспекты энергетической безопасности, разработанные в 1995 г. Всемирным экономическим советом. В статье приведены используемые принципы и методология разработки индикатора энергетической безопасности. Авторами применяются современные методы эконометрического анализа и методы обработки данных, такой как метод главных компонент. Данный метод позволяет определить группу показателей, наиболее влияющих на энергетическую безопасность, и использовать различные сценарии энергетической политики с целью оценки их эффективности. Так как индикатор энергетической безопасности отображает состояние энергетического сектора страны, то его оценки окажут помощь в совершенствовании энергетической политики и государственного управления. Это связано с тем, что расчет данного индекса включает показатели, которые отражают основные факторы политики государства в сфере энергетики. Таким образом, индикатор энергетической безопасности способен оказать помощь в выявлении проблем в энергетическом секторе страны и разработать пути их устранения. Также его можно использовать для проведения сравнительного анализа с различными странами в целях использования их передового опыта.

Ключевые слова: энергетическая безопасность, государственное управление, количественные методы, метод главных компонент, индикатор энергетической безопасности, энергоэффективность, экология, энергоёмкость.

Введение

Актуальность вопросов энергетической безопасности возросла в течение последних лет в силу действия как внутренних, так и внешних факторов. По мнению ученых постсоветских стран, односторонний характер интеграции усилил зависимость их экономики от конъюнктуры сырьевых рынков. В связи с этим государственными органами и научно-исследовательскими организациями ведется работа по обеспечению повышения энергетической безопасности, являющейся важнейшим компонентом национальной и экономической безопасности.

При этом возникает вопрос: что такое энергетическая безопасность и какой ее уровень можно определить, как безопасный? В работе [1] отмечено, что «уровень энергетической безопасности определяется совокупностью комплексного взаимодействия многих факторов технического, экономического, экологического и организационно-управленческого характера, которые в целом должны обеспечить выполнение поставленных целей по осуществлению надежного и доступного энергоснабжения потребителей и гарантии упредить или противостоять энергетическим угрозам». В работе [2] утверждается, что «различные факторы могут рассматриваться как возможные угрозы и риски, которые могут либо умышленно, либо случайно привести к нарушению поставок энергии».

Таким образом, угрозами энергетической безопасности являются события кратковременного или долговременного характера, которые могут дестабилизировать работу энергокомплекса, ограничить или нарушить энергообеспечение, привести к авариям и другим негативным последствиям для энергетики, экономики и общества [3]. Различают внутренние и внешние угрозы. К внутренним угрозам были отнесены объекты и сферы, генерирующие угрозы внутри страны, а к внешним — исходящие от мирового социально-экономического, политического пространства [4]. На национальном уровне обеспечения энергетической безопасности внутренние угрозы можно также условно разделить на несколько групп: экономические, социально-политические, внешние, техногенные, природные и угрозы, связанные с несовершенством государственного управления [5].

Особая группа угроз — это управленческие угрозы, обусловленные неэффективностью государственного управления в топливно-энергетическом комплексе и энергетической безопасностью, неполнотой и низкой действенностью энергетического законодательства, ошибочными или корыстными

ми действиями управленческого персонала, неэффективностью технологического управления [6]. Очевидно, что управление рисками и угрозами в целях обеспечения энергетической безопасности страны, а также недопущение их реализации — основная задача государственного управления, поскольку качество жизни населения зависит от устойчивости экономических, социальных и экологических систем. При этом основным инструментом государственного управления, как наиболее эффективного, во всем мире рассматриваются количественные методы управления, в том числе управление по обеспечению энергетической безопасности.

Основная часть исследования

Для того чтобы количественно оценить эффективность государственного управления по обеспечению энергетической безопасности международными организациями (Европейская комиссия (ЕС), Европейское агентство по окружающей среде (ЕАОС), Организация экономического сотрудничества и развития (ОЭСР), Международное энергетическое агентство (МЭА), Азиатско-Тихоокеанский исследовательский энергетический центр (АТИЭЦ), Международное агентство по атомной энергии (МАГАТЭ), Всемирный энергетический совет (ВЭС), Департамент Организации Объединенных Наций по экономическим и социальным вопросам (ДЭСВ ООН)), разработаны показатели для описания взаимосвязи между использованием энергии и экономическими, экологическими и социальными вопросами на уровне отдельной страны [7].

Следует отметить, что под понятием «индикатор» подразумевается инструмент, способный адекватно отражать эффективность и перспективы развития исследуемой системы и быть при этом функционально значимым. В [8] выделены три отличительных признака индикатора как инструмента оценки:

- количественное представление;
- высокая степень чувствительности и изменчивости;
- значительная степень взаимодействия и взаимосвязи между собой.

Показатели энергетической безопасности могут быть двух типов — дезагрегированные (совокупность индивидуальных показателей) и агрегированные. Дезагрегированные показатели для оценки энергетической безопасности включают в себя соотношение запасов и добычи, стратегические запасы топлива, индекс Шеннона-Виньера (т.н. индекс разнообразия), топливо с низким содержанием углерода, зависимость от импорта чистой энергии, риск концентрации геополитического рынка, рыночную ликвидность, геополитическую энергетическую безопасность, затраты нефти на ВВП и конечную стоимость энергии на ВВП [9]. Использование системы дезагрегированных показателей позволяет более детально анализировать сложившееся положение и выявлять конкретные проблемы развития, но при этом не дает всей картины и не отражает динамики показателей, подсчитанных интегральными методами. Кроме того, интегральные показатели могут иметь разные векторы направленности (рост или снижение), положительный или отрицательный характер показателя, что сложно интерпретировать и свести в общую картину [10].

При этом система отдельных показателей требует нормирования пороговых значений индикаторов, а в настоящее время данный вопрос проработан недостаточно. В качестве нормативного значения индикатора принимается некоторая допустимая величина, которая выступает как ограничение в оптимизационной процедуре по принятию решений по развитию и эксплуатации систем энергетики. В основе разработки методов нормирования пороговых значений индикаторов лежит понятие неприемлемого (недопустимого) ущерба [11]. К ущербам могут приводить следующие ситуации в топливно-энергетическом комплексе (ТЭК) и в экономике региона: нарушение поставок энергоресурсов; выход из строя крупных производственных объектов; серьезное ухудшение условий жизни населения (включая неприемлемое снижение температуры в жилых и общественных зданиях, продолжительные перерывы подачи газа, электроэнергии и т. д.); перерастание нарушений энергоснабжения в новые каскадно-развивающиеся аварии и значительные сбои в народном хозяйстве. Все это может приводить к нарушениям в экономической сфере, социальным конфликтам из-за нарушения энергоснабжения и другим последствиям. Основная трудность при этом состоит в сложности оценки ущерба (т.е. подсчета потерь и убытков всех элементов экономики).

«Агрегированный показатель» основан на сочетании многих показателей и зависит от стратегической цели государства. Например, «Индекс уязвимости нефти (ОВИ)» имеет семь показателей, связанных с риском нефтяного рынка и риском поставок нефти. ВЭС разработал «Индекс оценки (AI)»,

используя 46 показателей, «Индекс устойчивости энергетики» использует 22 показателя, а «Индекс развития энергетики» (EDI) образован путем объединения четырех показателей [12].

Таким образом, в случае проведения оценки эффективности государственного управления в области обеспечения энергетической безопасности агрегированный показатель будет иметь следующие преимущества:

- во-первых, представляет собой целостный показатель на уровне страны и региона;
- во-вторых, это упрощает рейтинг государств и регионов внутри страны по уровню обеспеченности энергобезопасности;
- в-третьих, он может служить эталоном или исходным сценарием энергетической безопасности на региональном или национальном уровне;
- в-четвертых, он может быть применен в качестве инструмента для мониторинга прогресса и анализа барьеров в энергетическом секторе [13].

Методы исследования

Отметим, что в Казахстане не разработан стандартный список показателей для оценки энергетической безопасности, в связи с чем мы предлагаем универсальный, с нашей точки зрения, индикатор энергетической безопасности на основе метода, предложенного в [9]. Данный индикатор не только отображает текущее состояние энергетического сектора страны на определенном временном отрезке, но и позволяет разработать меры по совершенствованию энергетической политики с целью повышения энергетической безопасности страны.

Данный индикатор использует 25 показателей индикатора устойчивого развития энергетики (EISD), который был разработан еще в 1995 г. и является результатом межведомственных усилий под руководством МАГАТЭ в сотрудничестве с ДЭСВ, МЭА, Статистическим бюро европейских сообществ (Евростат) и Европейским агентством по окружающей среде (ЕАОС). Следует отметить, что данные показатели в большинстве универсальны для всех стран, кроме показателя «Уровень зависимости от импорта энергии (NEID)». Такие индикаторы разрабатывались для стран-импортеров энергоресурсов. Казахстан к таким странам не относится, поэтому в исследование вводится Индекс относительной экспортозависимости (NEXD), предложенный в [14]. В таблице приведены все показатели для расчета Индекса энергетической безопасности. Ниже дадим краткое обоснование рассматриваемых показателей.

Показатели «Первичная поставка энергии на душу населения», «Конечное потребление энергии на душу населения» и «Потребление электроэнергии на душу населения» были выбраны потому, что они отражают потребление энергии на душу населения и представляют собой результат политики энергоэффективности в части управления спросом.

«Энергоемкость ВВП» и «Энергоемкость ВВП по конечному потреблению» оценивают эффективность использования энергии в денежном выражении. Они также используются для оценки политики в области энергоэффективности.

«Энергоемкость промышленного сектора», «Энергоемкость сельского хозяйства», «Энергоемкость сектора услуг» и «Энергоемкость транспортного сектора» дают представление об экономической производительности в секторах экономики.

«Потери при передаче и распределении э/энергии» и «Потери при трансформации» включены для отражения результатов политики энергоэффективности в системе энергоснабжения.

«Отношение (коэффициент) запасов и добычи (RPR) ископаемого топлива (например, сырая нефть, природный газ, уголь)» используется для представления наличия энергоресурсов в стране, а также эффективности политики управления недрами.

Для отражения эффективности использования электроэнергии в жилом секторе учитываются показатели «Потребление энергии домашних хозяйств на душу населения», «Потребление электроэнергии на душу населения в домашних хозяйствах», «Потребление энергии на одно домашнее хозяйство» и «Доля расходов домашних хозяйств на оплату э/энергии». Эти показатели отражают количественные показатели спроса на электроэнергию, а показатель «Уровень электрификации домашних хозяйств» отображает доступность электроэнергии.

Экологические аспекты энергетической безопасности в ИЭБ представлены показателями «Доля безуглеродной энергии к общему количеству первичной поставки энергии», «Доля ВИЭ в общем конечном потреблении энергии», «Доля мощности, вырабатываемой ВИЭ в общем производстве электроэнергии», «Выбросы CO₂ на душу населения» и «Интенсивность выбросов CO₂ к ВВП».

Показатель «Индекс относительной экспортзависимости (NEXD)», как отмечено выше, представляет рынок экспорта энергии. Для вычисления этого показателя используют индекс Шеннона-Виньера (SWI), который характеризует как количество, так и разнообразие экспортируемого топлива.

Т а б л и ц а

Показатели, используемые для формирования индикатора ИЭБ

	Список показателей	Категории показателя	Характер связи показателя
1	Первичная поставка энергии на душу населения (кг н.э./ чел.)	Эконом -1.1	↓
2	Конечное потребление энергии на душу населения (кг н.э./ чел.)	Эконом -1.2	↓
3	Потребление электроэнергии на душу населения (кг н.э./ чел.)	Эконом -1.3	↓
4	Энергоемкость ВВП (кг н.э./ долл.США)	Эконом -2.1	↓
5	Энергоемкость ВВП по конечному потреблению (кг н.э./ долл.США)	Эконом -2.2	↓
6	Потери при передаче и распределении электроэнергии (%)	Эконом -3.1	↓
7	Потери при трансформации (%)	Эконом -3.2	↓
8	Коэффициент запасов сырой нефти к ее добыче (годы)	Эконом -4.1	↑
9	Коэффициент запасов природного газа к его добыче (годы)	Эконом -4.2	↑
10	Коэффициент запасов угля к его добыче (годы)	Эконом -4.3	↑
11	Энергоемкость промышленного сектора (кг н.э./ долл.США)	Эконом -6	↓
12	Энергоемкость сельского хозяйства (кг н.э./ долл.США)	Эконом -7	↓
13	Энергоемкость сектора услуг (кг н.э./ долл.США)	Эконом -8	↓
14	Потребление энергии домашних хозяйств на душу населения (среднее количество человек на одно домохозяйство) (кг н.э./ чел.)	Эконом -9.1	↓
15	Потребление энергии домашних хозяйств на душу населения (среднее количество человек на одно домохозяйство) (кВт/чел.)	Эконом -9.2	↓
16	Энергоемкость транспортного сектора(кг н.э./ долл.США)	Эконом -10	↓
17	Доля мощности, вырабатываемой ВИЭ в общей генерации энергии (%)	Эколог -11	↑
18	Доля безуглеродной энергии к общему количеству первичной поставки энергии (%)	Эколог -12	↑
19	Доля ВИЭ в общем конечном потреблении энергии (%)	Эколог -13	↑
20	Индекс относительной экспортзависимости (%)	Эконом -15	↓
21	Выбросы CO ₂ на душу населения (тонн CO ₂ /чел.)	Эколог-1.1	↓
22	Интенсивность выбросов CO ₂ к ВВП (тонн CO ₂ /долл.США)	Эколог -1.2	↓
23	Уровень электрификации домашних хозяйств (%)	Соц-1	↑
24	Доля расходов домашних хозяйств на оплату энергии (%)	Соц-2	↓
25	Потребление энергии жилым сектором на одно домашнее хозяйство (кг н.э./хозяйство)	Соц-3	↓
<p>↓ — отрицательный характер связи и означает: чем ниже значения, тем лучше энергетическая безопасность; ↑ — положительный характер связи и означает: чем выше значения, тем лучше энергетическая безопасность; Кг.н.э — килограмм нефтяного эквивалента</p>			

Примечание. Составлено авторами на основе [9, 12].

Поэтапный алгоритм расчета показателя ИЭБ представлен на рисунке.

1 Этап: Сбор данных.

Статистические данные о подтвержденных запасах энергоресурсов, потреблении энергии по секторам и типам топлива, производстве энергии по типу топлива, импорте / экспорте энергии по видам топлива, энергоемкости по видам топлива, потерях при передаче, потерях при трансформации, валовом внутреннем продукте (ВВП) и по секторам, потребностях населения, собранные в определенный период времени, а также данные по объемам добычи сырой нефти, природного газа и угля.

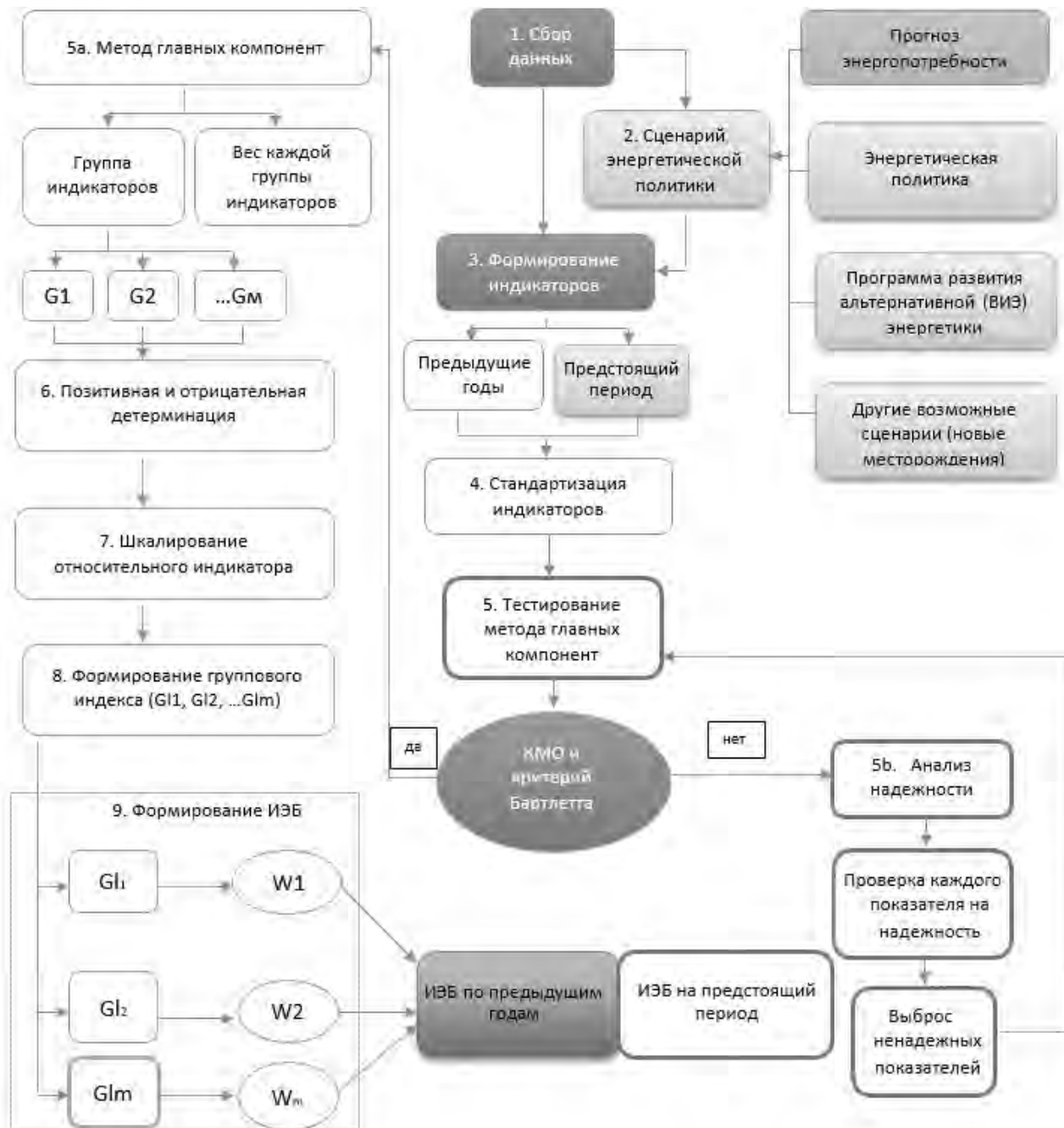


Рисунок. Алгоритм расчета показателя ИЭБ (схема составлена авторами на основе [9])

2 Этап: Сценарий энергетической политики.

На этом шаге для оценки прогнозного ИЭБ потребуются прогнозные данные либо показатели, установленные в соответствующих стратегических документах на будущий период.

3 Этап: Формирование показателей.

Расчет показателей на основе методики, представленной в работе [9], кроме показателя NEXD, формула для расчета которого представлена в работе [14].

4 Этап: Стандартизация показателей.

Стандартизация необходима, так как показатели имеют различные единицы измерения.

5 Этап: Тестирование «методом главных компонент».

После стандартизации показатели должны быть сгруппированы в группы по показателям корреляции и пройти тест на адекватность выборки и корреляционное тестирование по критериям Кайзера-Мейера-Олкина (КМО) и Бартлетта.

Критерий КМО определяет адекватность выборки. Если $0,5 < \text{КМО} < 1$, данные временных рядов пригодны для анализа с помощью РСА. Критерий Бартлетта используется для проверки гипотез корреляции между показателями. Значимый уровень результатов хи-квадрата ниже 0,05 (уровень доверительности 95%, $\alpha = 0,05$) означает, что эти показатели коррелируют друг с другом (или корреляционная матрица не является единичной). Если показатели не проходят эти тесты, они должны пройти «анализ надежности», который описан ниже.

5а Этап: Метод РСА.

После прохождения КМО и критерия Бартлетта показатели классифицируются по группе показателей с использованием РСА. На данном этапе получают показатели «количество групп», «подходящий весовой коэффициент для каждой группы» и «список показателей в каждой группе». Результат РСА: «корреляционная матрица (R)», «собственные значения» и «факторная нагрузка».

Собственное значение используется для определения количества групп показателей, а вычисление собственного значения проводится согласно алгоритму, разработанному в [13]:

1. Составим корреляционную матрицу (R) размерности $N \times N$, используя данные 4 этапа (здесь $N = 25$, поскольку в таблице указано 25 показателей). В ней представлены взаимосвязи стандартизированных показателей. Если элемент этой матрицы близок к 1 (или -1), то соответствующие показатели сильно связаны положительно (или отрицательно). С другой стороны, если точка в матрице близка к 0, то соответствующие показатели не коррелируют друг с другом.

2. Для вычисления собственных значений корреляционной матрицы используется следующее уравнение:

$$(R - \lambda I) = 0, \quad (1)$$

где R — это корреляционная матрица размерности $N \times N$; λ — собственное значение; I — идентификационная матрица.

В общем случае имеется N собственных значений уравнения (1), соответствующих корреляционной матрице R. Согласно применяемому методу количество групп индикаторов (показателей) можно идентифицировать, рассматривая собственные значения, превышающие единицу. Кроме того, согласно РСА с использованием метода ортогонального вращения Варимакс будут определены весовые коэффициенты и списки показателей для каждой группы.

5b Этап: Анализ надежности (альтернативный вариант).

Если стандартизированные показатели не проходят КМО, а критерий сферичности Бартлетта показывает, что данные не подходят для метода РСА, то проводится анализ надежности каждого показателя, в соответствии с которым те показатели, которые не являются надежными, исключаются из расчета, а процесс повторяется заново, начиная с 5 Этапа.

6 Этап: Положительная и отрицательная детерминация.

Показатели в каждой группе (результат 5 Этапа) принимают как положительные, так и отрицательные значения. Высокое положительное значение показателя характеризует высокий уровень энергетической безопасности, в то время как высокое отрицательное значение показателя указывает на низкий уровень энергетической безопасности.

На данном этапе проводится инверсия индикаторов с отрицательным характером связи по следующей формуле:

$$Y_{ij} = 1 / X_{ij}, \quad (2)$$

где X_{ij} — значение i -го отрицательного показателя j -го года (из Этапа 3); Y_{ij} — инверсия i -го показателя j -го года.

Отметим, что на данном этапе используются исходные значения показателей из 3 Этапа, а не стандартизированные показатели Этапа 4.

7 Этап: Шкалирование относительного показателя.

На этом этапе происходит нормализация относительных показателей в диапазоне от «0» до «10», где «10» — это наивысшая оценка энергетической безопасности. Аналогичная шкала была использована в исследовании [15]. Положительные показатели непосредственно оцениваются с использованием метода шкалирования, при этом максимальное значение MAX_i каждого показателя берется равным 10. Другие значения каждого показателя шкалируются в зависимости от максимального значения по формулам

$$MAX_i = \text{Max}\{X_{ij}, \dots, X_{in}\}, \quad (3)$$

$$\phi_{ij} = (10 \times X_{ij}) \div MAX_i, \quad (4)$$

где X_{ij} — значение i -го показателя с положительным характером связи j -го года (данные из этапа 3); MAX_i — максимальное значение i -го показателя; ϕ_{ij} — i -тый относительный показатель j -го года.

Далее определяется максимальное значение показателя с отрицательным характером связи (Y_{ij}), рассчитывается по формуле (2), а затем также применяется метод шкалирования. Аналогично предыдущему случаю (формулы (3) и (4)) максимальное значение перевернутого показателя с отрицательным характером принимают равным 10, а остальные значения этого показателя шкалируются в зависимости от максимального значения и рассчитывают согласно формулам:

$$MAX_i = \text{Max}\{Y_{ij}, \dots, Y_{in}\}, \quad (5)$$

$$\phi_{ij} = (10 \times Y_{ij}) \div MAX_i, \quad (6)$$

где Y_{ij} — инверсия i -го показателя j -го года (из этапа 6); MAX_i — это максимальное значение i -го показателя; ϕ_{ij} — i -тый относительный показатель j -го года.

8 Этап: Формирование группового индекса.

Результатом данного этапа является расчет группового индекса, который характеризует уровень энергетической безопасности в рамках определенной группы показателей и рассчитывается по формуле

$$GI_{kj} = \sqrt{(\sum(\phi_{ij})^2 \div m)}, \quad (7)$$

где GI_{kj} — k -тый групповой показатель j -го года; ϕ_{ij} — i -тый относительный показатель j -го года (как положительный, так и отрицательный показатели); m — количество показателей в каждой группе (результат этапа 5).

9 Этап: Формирование ИЭБ.

На данном этапе производится окончательное определение значения индикатора энергетической безопасности, который вычисляется путем использования результатов, рассчитанных на этапе 8, и весового коэффициента каждой группы, определенного на этапе 5 по следующей формуле:

$$ИЭБ_j = \sum(W_k \times GI_{kj}) \div \sum W_k, \quad (8)$$

где $ИЭБ_j$ — это агрегированный показатель эффективности энергетической безопасности за j -тый год; GI_{kj} — k -тый групповой показатель года j ; W_k — весовой коэффициент для показателя « k » группы (результат 5 этапа).

Итоговый комбинированный индикатор ИЭБ представляет собой показатель энергетической безопасности страны в рамках выбранного периода времени и принимает значения от «0» до «10». При этом значение показателя, близкое к «10», демонстрирует высокие энергетические показатели безопасности страны, а значения, близкие к «0», соответственно, — низкие.

Выводы

В настоящей статье рассмотрен вопрос энергетической безопасности, который в настоящее время является одной из важнейших экономических и политических проблем внутренней и внешней политики государства. Авторами на основе известных исследований предложен алгоритм оценки индекса энергетической безопасности страны. Индекс энергетической безопасности может быть использован для проведения исследований по оценке, проводимой государственными структурами политики в области энергетики. Например, данный индекс может учитывать экологические аспекты (снижение выбросов CO_2). В настоящий момент данный подход реализуется для оценки и использованию индекса энергетической безопасности на уровне Казахстана.

Список литературы

- 1 Иватова Л.М. Энергетическая безопасность Республики Казахстан (политологический аспект) / Л.М. Иватова, Н.Т. Уранхаев. — Алматы: Қазақ университеті, 2008. — 250 с.
- 2 Winzer C. Conceptualizing energy security / C. Winzer // Energy policy. — 2012. — № 46. — P. 36–48.
- 3 Cherp A. The concept of energy security: Beyond the four as / A. Cherp, J. Jewell // Energy Policy. — 2014. — № 75. — P. 415–421.

- 4 Månsson A. Assessing energy security: An overview of commonly used methodologies / A. Månsson, B. Johansson, L.J. Nilsson // *Energy*. — 2014. — № 73. — P. 1–14.
- 5 Oda J. Analysis of CCS impact on Asian energy security / J. Oda, K. Akimoto, F. Sano, M. Nagashima, K. Wada, T. Tomoda // *Energy Procedia*. — 2013. — № 37. — P. 7565–7572.
- 6 Воропай Н.И. Энергетическая безопасность. Термины и определения / Н.И. Воропай. — М.: ИАЦ «Энергия», 2005. — 60 с.
- 7 Phdungsilp A. Assessing energy security performance in Thailand under different scenarios and policy implications / A. Phdungsilp // *Energy Procedia*. — 2015. — № 79. — P. 982–987.
- 8 Сенчагов В.К. Инновационные преобразования как императив устойчивого развития и экономической безопасности России / В.К. Сенчагов. — М.: Анкил, 2013. — 688 с.
- 9 Jutamanee Martchamadol, S.Kumar. An aggregated energy security performance indicator / Jutamanee Martchamadol, S.Kumar // *Applied Energy*. — 2013. — № 103. — P. 653–670.
- 10 Федорова Л.А. Методология и инструментарий формирования устойчивого развития наукоемких производств авиационного кластера: автореф. ... д-ра экон. наук: 08.00.05 «Экономика и управление народным хозяйством» / Л.А. Федорова. — М., 2015. — 48 с.
- 11 Кондраков О.В. Определение пороговых значений индикаторов энергетической безопасности [Электронный ресурс] / О.В. Кондраков // *Вестн. ТГУ*. — 2013. — № 9 (125). — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/opredelenie-porogovyh-znacheniy-indikatorov-energeticheskoy-bezopasnosti>.
- 12 Gupta E. Oil vulnerability index of oil importing countries / E. Gupta // *Energy Policy*. — 2008. — № 36. — P. 1195–211.
- 13 Doukas H. Assessing energy sustainability of rural communities using principal component analysis / H. Doukas, T. Papadopoulou, N. Savvakis, T. Tsoutsos, J. Psarras // *Renew Sustainable Energy Review*. — 2012. — № 16. — P. 49–57.
- 14 Школлер Р.А. Энергетическая безопасность Российской Федерации и оптимальная стратегия развития ТЭК в условиях глобализации / Р.А. Школлер. — М.: ГУ-ВШЭ, 2009. — 181 с.
- 15 World Energy Council. *World Energy and Climate Policy: 2009 Assessment*. — P. 25.

Г.М. Аргинбаева, Е. Әмірбекұлы, Н.Т. Сайлаубеков

Энергетикалық қауіпсіздікті қамтамасыз ету үшін мемлекеттік басқарудың тиімділігін зерттеудің сандық әдістері

Мақаланың басты мақсаты жеке индикаторларға негізделген энергетикалық қауіпсіздіктің жиынтық көрсеткішін әзірлеу болып табылады. Бұл көрсеткіштер Дүниежүзілік экономикалық кеңестің 1995 ж. әзірлеген энергетикалық қауіпсіздіктің энергетикалық, экономикалық, әлеуметтік және экологиялық аспектілерін көрсетеді. Энергетикалық қауіпсіздік индикаторын дамытудың қағидалары мен әдістемесі сипатталған. Авторлар сондай-ақ негізгі компоненттер әдісі сияқты эконометрикалық талдау мен деректерді өңдеу әдістерінің заманауи әдістерін қолданды. Бұл әдіс энергетикалық қауіпсіздікке әсер ететін индикаторлар тобын анықтауға және олардың тиімділігін бағалау үшін түрлі энергетикалық саясат сценарийлерін пайдалануға мүмкіндік береді. Энергетикалық қауіпсіздік көрсеткіші елдің энергетикалық секторының жағдайын көрсететіндіктен, оның бағалары энергетикалық саясатты және мемлекеттік басқаруды жетілдіруге көмектеседі. Бұл индексті есептеу энергетикалық сектордағы мемлекеттік саясаттың негізгі факторларын көрсететін индикаторларды қамтиды. Осылайша, энергетикалық қауіпсіздіктің индикаторы елдің энергетикалық секторындағы проблемаларды анықтауға көмектеседі және оларды жою жолдарын дамытады. Ол сонымен қатар әртүрлі елдермен салыстырмалы талдау үшін қолданылуы мүмкін, олардың ең жақсы тәжірибелерін пайдалану үшін.

Кілт сөздер: энергетикалық қауіпсіздік, мемлекеттік басқару, сандық әдістер, негізгі компоненттік әдіс, энергетикалық қауіпсіздік көрсеткіші, энергия тиімділігі, экология, энергетикалық қарқындылық.

G.M. Arginbayeva, E. Amirbekuly, N.T. Sailaubekov

Quantitative methods to study the effectiveness of public administration to ensure energy security

The main purpose of this article is to form an aggregated indicator of energy security (IEE) based on individual indicators. These indicators reflect the energy, economic, social and environmental aspects of energy security that were developed in 1995 by the World Economic Council. This article describes the principles and methodology used to develop the energy security indicator, and authors also uses modern methods of econometric analysis and data processing methods, such as the main component method. This method allows determining the group of indicators that have the biggest impact on energy security, and using different scenarios of energy policy to assess their effectiveness. Since the indicator of energy security reflects the state of the

country's energy sector, its assessments will help in improving energy policy and public administration. This is due to the fact that the calculation of this index includes indicators that reflect the main factors of state policy in the energy sector. Thus, the indicator of energy security can help in identifying problems in the energy sector of the country and develop ways to eliminate them. It can also be used for comparative analysis with various countries in order to use their best practices.

Keywords: energy security, public administration, quantitative methods, main component method, energy security indicator, energy efficiency, ecology, energy intensity.

References

- 1 Ivatova, L.M., & Uranhaev, N.T. (2008). *Enerheticheskaja bezopasnost Respubliki Kazakhstan (politologicheskii aspekt) [Energy Security of The Republic of Kazakhstan (political aspect)]*. Almaty: Kazakh University [in Russian].
- 2 Winzer, C. (2012). Conceptualizing energy security. *Energy policy*, 46, 36–48.
- 3 Cherp, A., & Jewell, J. (2014). The concept of energy security: Beyond the four as. *Energy Policy*, 75, 415–421.
- 4 Månsson, A., Johansson, B., & Nilsson, L.J. (2014). Assessing energy security: An overview of commonly used methodologies. *Energy*, 73, 1–14.
- 5 Oda, J., Akimoto, K., Sano, F., Nagashima, M., Wada, K., & Tomoda, T. (2013). Analysis of CCS impact on Asian energy security. *Energy Procedia*, 37, 7565–7572.
- 6 Voropaj, N.I. (2005). *Enerheticheskaja bezopasnost. Terminy i opredeleniia [Energy Security. Terms and Definitions]*. Moscow: IAC «Enerhy» [in Russian].
- 7 Phdungsilp, A. (2015). Assessing energy security performance in Thailand under different scenarios and policy implications. *Energy Procedia*, 79, 982–987.
- 8 Senchagov, V.K. (2013). *Innovatsionnye preobrazovaniia kak imperativ ustoichivoho razvitiia i ekonomicheskoi bezopasnosti Rossii [Innovative transformations as imperative of sustainable development and economic security of Russia]*. Moscow: Ankil [in Russian].
- 9 Jutamanee Martchamadol, S.Kumar. (2013). An aggregated energy security performance indicator. *Applied Energy*, 103, 653–670.
- 10 Fedorova, L.A. (2014). *Metodolohiia i instrumentarii formirovaniia ustoichivoho razvitiia naukoemkikh proizvodstv aviatsionnogo klastera [Methodology and tools for the formation of sustainable development of science-intensive productions of the aviation cluster]*. Moscow [in Russian].
- 11 Kondrakov, O.V. (2013). Opredelenie porogovykh znachenii indikatorov enerheticheskoi bezopasnosti [Determining the threshold values of energy security indicators]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of Tomsk State University*, 9(125). Retrieved from: <https://cyberleninka.ru/article/n/opredelenie-porogovykh-znacheniy-indikatorov-energeticheskoy-bezopasnosti> [in Russian].
- 12 Gupta, E. (2008). Oil vulnerability index of oil importing countries. *Energy Policy*, 36, 1195–211.
- 13 Doukas, H, Papadopoulou, T., Savvakis, N., Tsoutsos, T., & Psarras, J. (2012). Assessing energy sustainability of rural communities using principal component analysis. *Renew Sustainable Energy Review*, 16, 49–57.
- 14 Shkoller, R.A. (2009). *Enerheticheskaja bezopasnost Rossiiskoi Federatsii i optimalnaia stratehiia razvitiia TEK v usloviakh hlobalizatsii [Energy Security of the Russian Federation and the Optimal Strategy for the Development of the Fuel and Energy Complex in the Context of Globalization]*. Moscow: HU-NShE [in Russian].
- 15 World Energy Council. World Energy and Climate Policy: 2009 Assessment.

А.Н. Тургинбаева¹, А. Тарабелла², Е. Танасогло¹

¹Казахский национальный университет им. аль-Фараби, Алматы, Казахстан;

²Университет Пизы, Италия

(E-mail: turginan@gmail.com)

Использование технологии блокчейн в сфере высшего образования Республики Казахстан

В статье рассматривается проблема приемлемого применения технологии блокчейн в условиях Казахстана. В основной части произведён обширный теоретический обзор зарубежных исследований о сущности технологии и таких областях ее применения, как банковская отрасль, медицина, здравоохранение, бизнес-процессы. Проанализирован опыт стран, где виртуальные валюты признаны инструментом с такими же платёжными функциями, как и у государственных валют. Приведена статистика роста как стоимости криптовалюты, так и количества сделок с ней на период последних трех лет. Корея, Германия, Великобритания, ОАЭ выделены как страны, активно формирующие рынок блокчейн-индустрии. Отмечено, что казахстанский опыт не определил правовой статус криптовалюты, при котором электронные деньги не отнесены ни к товарам, ни к валютам, ни к ценным бумагам. Соответственно, в действующем Налоговом кодексе страны отсутствуют нормы налогообложения криптовалюты. Результатами исследования выделены, кроме гарантии прозрачности, безопасности и конфиденциальности блокчейн-технологии, такие потенциальные направления ее применения в сфере высшего образования, как: подтверждение фактической квалификации студентов, обеспечение подлинности документов студентов, прямой доступ работодателя к документам выпускника вуза, открытый доступ инвесторов к проектным работам студентов, цифровизация всех процедур учебного процесса вуза, универсальная система каталогизации научных работ ППС университетов.

Ключевые слова: блокчейн-технология, биткоин, база данных, сфера высшего образования, направления использования, прозрачность, инновационность.

Введение

Блокчейн является одним из важнейших изобретений за последние десятилетия, которое способно перевернуть не только финансовую индустрию, но и другие сферы жизни, в т.ч. образование.

Блокчейн — база данных, состоящая из цепочек транзакций, имеющая определенные правила и предоставляющая доступ к информации. Всё это исключает мошеннические действия, кражу персональных данных, защищает имущественные права и т.д. Принцип работы данной технологии можно охарактеризовать, с одной стороны, как огромное количество электронных таблиц, объединённых в общую базу данных, с другой — как группу реестров, позволяющую простым пользователям менять базовый код и наблюдать за общим прохождением процесса транзакции. Этот принцип действительно очень прост в использовании, что позволяет работать в данной базе без посредников [1].

Основная часть

В научной среде новая технология вывала живой интерес. Систематический обзор, опубликованный в октябре 2016 г. с помощью картографического исследования, показал, что на то время около 80 % документов из научных баз данных (в сумме это 41 первоисточник) приходилось на изучение Биткоин, а остальные 20 % — на другие приложения, например, умные контракты и лицензирование. Большинство исследований были сосредоточены на выявлении и улучшении ограничений технологии в аспектах безопасности и конфиденциальности, однако они не имеют конкретной оценки их эффективности. Таким образом, данная группа сосредоточила свои усилия на выявлении дальнейших областей исследования блокчейна, сфокусировавшись на технической стороне вопроса [2].

Благодаря функциям безопасности и конфиденциальности технология блокчейн может применяться во многих областях, поскольку меняется подход к хранению, обработке больших потоков информации, BigData. Привычные базы уже устарели по сравнению с теми возможностями, которые открылись с началом разработок новых компьютерных систем. Интеграция технологии блокчейн в банковской отрасли — дело ближайшего будущего, считают ученые. Так, она способна революционным образом изменить базовую технологию платёжных клиринговых и кредитных систем, модернизировать их. Также возможно развитие «мультицентровых, слабо посреднических» сценариев, способных повысить эффективность банковской отрасли [3].

Исследование технологии по направлению бизнеса и экономики было проведено для определения возможности использовать технологию блокчейн в краудфандинге. По мнению авторов, это решение позволит эффективно и недорого регистрировать акции, проводить транзакции и голосование вкладчиков, исключая риски, связанные с управлением. В настоящее время пока проводятся исследования в этой области с целью решения правовых и технических вопросов, но потенциал в данной сфере очень высок [4].

Также использование технологии блокчейн в сфере здравоохранения может стать одной из наиболее важных областей применения. Главным образом, она может использоваться в качестве базовой инфраструктуры для хранения и обмена медицинской информацией, проведения транзакций между пациентами, поставщиками медицинских услуг, страховщиками и другими участниками, что поможет всесторонне усовершенствовать систему управления базами данных, проводить клинические исследования, подтвердить страховые случаи [5].

Пока исследователи из разных стран изучают достоинства и недостатки, их устранение, возможность использования в различных областях, реальное использование блокчейна растет. В первую очередь, это, конечно, обращение криптовалют, главным образом, биткоин. Так, количество пользователей блокчейн-кошельков на конец 2017 г. составляет уже свыше 20 миллионов, а стоимость одного биткоина на сегодняшний день составляет порядка 10 447,13 доллара (рис. 1) [6].

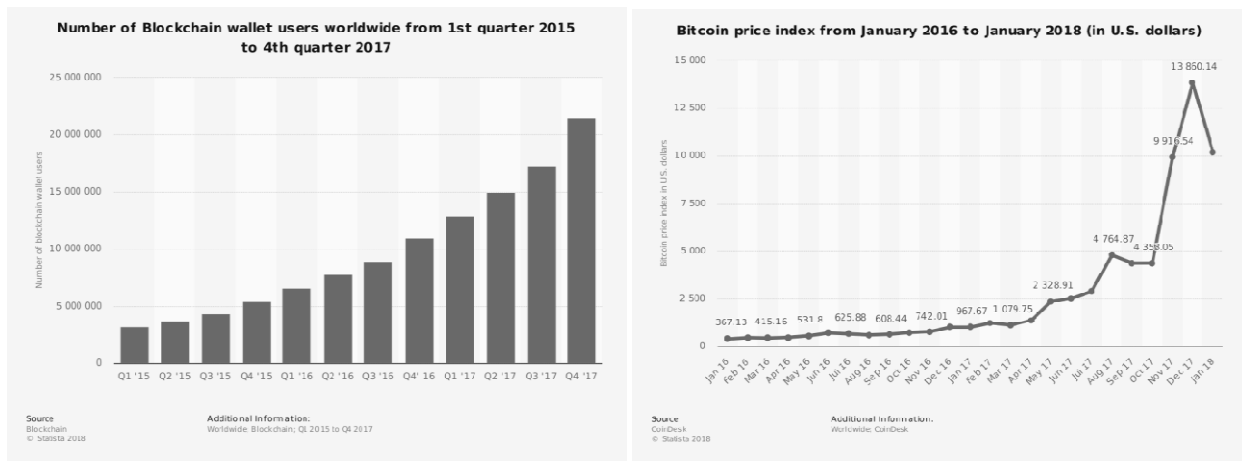


Рисунок 1. Динамика роста стоимости биткоина на период 2015 г. — начало 2018 г.

Биткоин называют ещё «цифровое золото», и не без оснований. На сегодняшний день общая стоимость валюты составляет около \$18,8 млрд, операции с криптовалютами разрешены в ряде государств. К примеру, в Германии биткоин признан в качестве расчётной денежной единицы, а в Японии он уже является законным платёжным средством, с налогом на покупку.

Центральные банки многих стран, включая Великобританию и Китай, опубликовали отчеты или заявления для содействия исследованию блокчейна и его приложений в финансовой отрасли [6, 7]. Nasdaq запустил Linq в 2015 г. [8]. «Делойт» использует технологию blockchain для улучшения своей аудиторской службы [9].

Департамент труда и пенсий Великобритании изучает использование технологии блокчейн для регистрации и администрирования выплат пособий [10].

В Японии виртуальные валюты получили статус, близкий к традиционным валютам. Кроме того, принят пакет законопроектов, имеющих целью борьбу с отмыванием денег и защиту клиентов биткоин-бирж. На заседании правительства Японии, состоявшемся в марте 2016 г., виртуальные валюты были признаны инструментом с такими же платёжными функциями, как и у государственных валют. Согласно новым законам биткоин-биржи попадают в ведение Японского ведомства финансовых услуг. Они обязаны зарегистрироваться при ведомстве, подавать ежегодные финансовые отчеты и регулярно проводить аудиторскую проверку [11].

Правительство в Дубае поставило перед собой цель стать первым в мире государством с блокчейн-технологией. В 2016 г. представители 30 правительственных ведомств сформировали комитет, который занимается исследованием возможностей использования новой технологии в отношении медицинских баз данных, перевозок, регистрации бизнеса и предотвращения распространения «кро-

вавых (конфликтных) алмазов». Комитет состоит из 46 членов, каждый из которых является ключевым игроком в блокчейн-индустрии и формирует рынок изо дня в день. Он включает государственные учреждения, международные компании, ведущие банки ОАЭ, свободные зоны и международные технологические фирмы блокчейна, в том числе: Microsoft, Du, SAP, IBM, Cisco, TECOM, Dubai Holding, Dubai Multi Commodities Centre (DMCC), Emirate NBD, Emirates Islamic, Dubai International Financial Center (DIFC), Souq.com, Careem, Mashreq, InfoSys, Wamda, Propertyfinder.com, Kraken, BitOasis, Umbrellab, AstroLabs, Yellow Pay, Smart Start Fund, Etheruem, Viktor Koenig LLC, Privity FZ LLC, Digitus, Networkint, Michael Mainelli, Vinay Gupta, Smart Dubai Office и электронное правительство DubaiSmartGovernment [12].

Компания Samsung SDS получила заказ от правительства Сеула на разработку дорожной карты посредством применения блокчейн-технологии для административных нужд. Правительство планирует для начала испытать блокчейн в муниципальных масштабах к 2022 г., включая общественный транспорт, социальное обеспечение и общественную безопасность, поэтому собирает информацию от горожан. Конечная цель — повысить удобство граждан и увеличить прозрачность [13].

Ранее, в 2017 г., Samsung SDS совместно с Samsung Card коммерциализировали свою блокчейн-платформу Nexledger. И это первая южнокорейская компания, присоединившаяся к альянсу Enterprise Ethereum Alliance (EEA) [14], в которую входят такие гиганты, как JPMorgan Chase & Co, Microsoft, Intel и более дюжины других, призванные распространить технологию блокчейн на весь мир [15].

Это примеры реальных приложений, реализуемых на правительственном уровне, а сколько еще предприятий, компаний и стартапов по всему миру заняты внедрением уже ставшей популярной технологии в своих финансовых и бизнес-процессах.

Однако, несмотря на очевидные перспективы блокчейн-технологии, имеются страны, в которых криптовалюта запрещена или введены ограничения по проведению операций с ней. Среди них Китай, Боливия, Эквадор и Исландия. Опасения правительств основаны на том, что биткойны, а соответственно и блокчейн, уже неоднократно использовались при совершении незаконных действий и могут быть потенциальным инструментом террористов [16].

Рассмотрим теперь, какой позиции придерживается казахстанское правительство в отношении новейшей технологии.

Осенью 2017 г, в г. Алматы прошла первая конференция, посвященная блокчейну, майнингу и ICO – Blockchain & Bitcoin Conference Almaty, на которой 14 спикеров из Казахстана, России, Украины, Великобритании и Германии обсудили развитие децентрализованных технологий и проблемы законодательства. Мероприятие прошло в формате «конференция + демозона». Всего участниками Blockchain & Bitcoin Conference Almaty стали более 300 человек. Эксперты мирового уровня из таких компаний, как IBM, PwC и «Сбербанк» обсудили возможности, которые дает блокчейн для предпринимательства и государственных структур. Не остался в стороне и майнинг криптовалют: эксперты рассказали о возможностях промышленного майнинга в Казахстане. Отдельные выступления были посвящены государственному регулированию блокчейна в республике. «Блокчейн может заменить власть как таковую... его можно интегрировать в систему голосования», — заявил И.Майлибаев, консультант по технологиям в аудиторской компании PwC [17].

Летом 2017 г. состоялось еще одно блокчейн-событие Казахстана — Blockchain Conference Astana, на которую съехались 250 участников со всего Казахстана и выступили 22 спикера из Казахстана, Украины, России, Бельгии, Великобритании и Швейцарии [18].

В ходе воркшопа были подписаны документы о сотрудничестве и реализации центра компетенций «Центр финансовых технологий» между акселератором Almaty Tech Garden (ATG) и корпорацией IBM. В результате подписания документов о сотрудничестве уже в сентябре 2016 г. IBM приняло решение инвестировать 3 миллиона долларов в развитие технологии блокчейн в Казахстане. Было объявлено, что Национальный банк Казахстана в партнерстве с корпорацией IBM и акселератором AlmatyTechGarden (ATG) начал разработку проекта для покупки ценных бумаг на основе технологии блокчейн [19]. Преимуществами данного проекта являются возможности заключения сделок с ценными бумагами в режиме online, отсутствие посредников, полная прозрачность и доступ к информации об операциях для каждого клиента, с применением мобильных технологий, а также возможность осуществлять расчеты при помощи электронных денег.

Одним из первых шагов казахстанского правительства стала разработка законодательства для отслеживания криптовалютных транзакций. Представители организаций, которые вошли в рабочую группу, рассказали о том, что каждому из государств необходимо обозначить несколько моментов:

- правовой статус криптовалюты;
- налоговые последствия операций с криптовалютой;
- требования в части идентификации и прохождения процедур идентификации клиентов.

При разработке законодательства рабочая группа ориентируется на опыт передовых государств — Сингапура, Японии, США и Люксембурга, использующих стандартные механизмы регулирования данной системы.

Между тем в Министерстве национальной экономики сообщили, что правовой статус криптовалюты в Казахстане не определен. Эти электронные деньги не отнесены ни к товарам, ни к валюте, ни к ценным бумагам. Соответственно, в действующем Налоговом кодексе страны отсутствуют нормы налогообложения криптовалюты [20], хотя в октябре 2017 г. международный финансовый центр «Астана» (МФЦА) и инвестиционная компания EXANTE подписали меморандум о сотрудничестве, в рамках которого на базе платформы Stasis будет создана новая криптовалюта, обеспеченная традиционными финансовыми активами. А в январе 2018 г. в рамках Всемирного экономического форума в Давосе (Швейцария) МФЦА и блокчейн-платформа Waves подписали меморандум о сотрудничестве и стратегическом партнёрстве по созданию передовой экосистемы для финансовых технологий с использованием новейшей блокчейн-платформы по поддержке стартап-компаний в области финансовых и блокчейн-технологий и доступу к блокчейн-решениям Waves с привлечением зарубежных стартапов для обучающих мероприятий [21].

Основные характеристики блокчейна, применимые в сфере высшего образования Казахстана, — доступность и неизменность информации, могут помочь в подтверждении фактической квалификации студентов, подлинности документов об образовании (рис. 2).

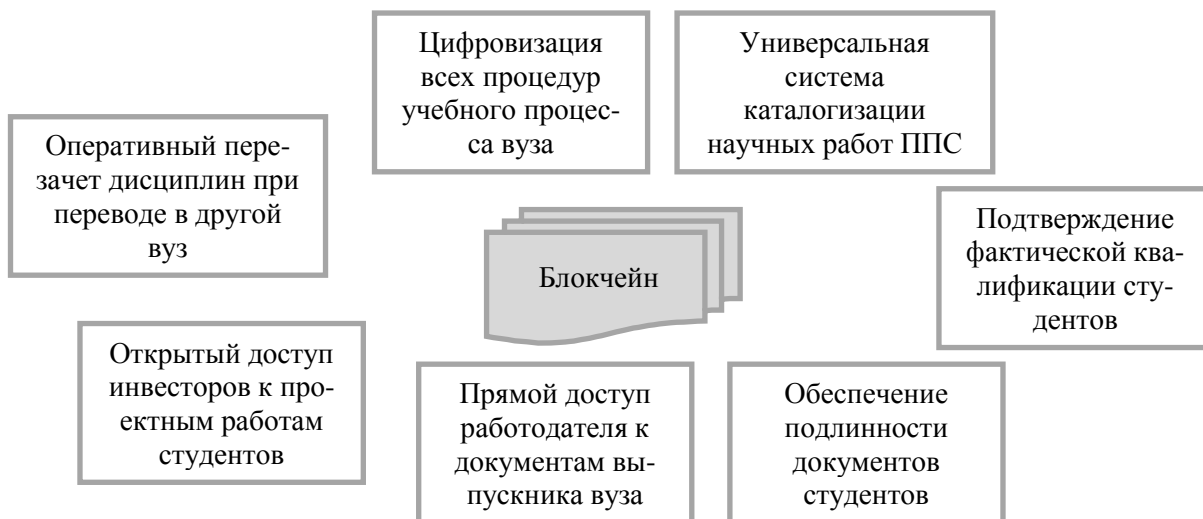


Рисунок 2. Применение блокчейн-технологии в сфере высшего образования РК

Если учебные заведения будут регистрировать выданные дипломы об образовании или сертификаты об обучении в блокчейне, то потенциальному работодателю не составит труда убедиться в том, что вы действительно проходили обучение в данном вузе, а не приобрели «липовый» диплом.

Таковыми данными, которые будут находиться в открытом доступе, смогут воспользоваться инвесторы, находящиеся в поиске перспективных дипломных работ, а также вузы — для принятия решения о перезачете ранее изучаемых дисциплин, при смене студентом места обучения [22]. Одним из примеров применения технологии блокчейн в деятельности КазНУ им. аль-Фараби можно назвать использование программного продукта «портфолио студентов». Портфолио представляет собой своеобразное «визуальное резюме». В стандартное портфолио обычно включают набор наиболее удачных реализованных работ по специальности и профессиональных достижений (фотографии, статьи, публикации и т.п.), а также зачётную книжку студента.

При использовании технологии блокчейн упрощается процесс перемещения учащихся из одного учебного заведения в другое, отпадает необходимость в предоставлении на бумажном носителе документа о полученном образовании или пройденном обучении при поступлении в учебное заведение, а в дальнейшем — и в предоставлении таких документов работодателю.

Какие возможности в данном случае дает блокчейн-система, алгоритм которой призван надежно хранить информацию о событиях?

Если приоритетом определен не сам диплом (его бумажная версия), а защищенная от изменения уникальная запись о событии, которое, в свою очередь, может быть включено в формирование других событий в качестве обязательного условия, то при устройстве на работу соискатель должен предъявить только свой идентификатор, и организация при генерации нового события «принят на должность» должна сослаться на уже имеющееся в системе блокчейна событие «окончил учебное заведение».

В свою очередь, событие «окончил учебное заведение» должно записываться в реестр при условии получения электронных подписей всех членов комиссии непосредственно в момент защиты дипломного проекта. При этом электронные подписи всех членов комиссии в событии «окончил учебное заведение» должны соответствовать списку, содержащемуся в предшествующем событии «назначение состава комиссии», и так далее — до выпускных школьных экзаменов, если это будет необходимо. Таким образом, диплом должен стать лишь событием, которое может произойти только при наличии других событий, а затем само становится условием для последующих событий. Так как все эти события фиксируются в блокчейне, то можно забыть о таких документах, как зачетная книжка, ведомость успеваемости, диплом и т.п. [23].

Среди преподавательского состава университетов блокчейн-технологию можно использовать также для обнаружения и блокирования плагиата и для автоцитирования: умный контракт или децентрализованная автономная организация, выполняющая поиск по литературе и автоматически цитирующая все связанные работы, позволят сэкономить много времени. Для реализации такой функциональности можно использовать хранилища документов, расположенные вне распределенного журнала записей, и ссылки на них по ключу в блокчейне.

Блокчейн может стать стандартом для публикации научных работ, а также данных и метафайлов, связанных с этими работами, т.е. универсальной системой каталогизации и библиотекой научных работ. Экономические функции блокчейна облегчат приобретение цифровых копий этих работ, так как у каждой работы будет свой биткоин-адрес или QR-код, что избавит пользователей от необходимости регистрироваться на веб-сайтах издательств [24].

В Центре обслуживания студентов «Керемет» при КазНУ им. аль-Фараби можно также активно применять технологии блокчейн. В Диагностическом центре внедрена медицинская информационная система, у пациента будет своя карта с историей болезни. Персональные медицинские записи можно хранить и администрировать в распределенном журнале записей, как в глобальной системе электронных медицинских карт. Блокчейн обеспечивает псевдоанонимность (использование цифрового адреса, а не имени) и конфиденциальность (доступ только по закрытому ключу), что позволяет кодировать медицинские карты как цифровую собственность и размещать их в блокчейне. Медучреждения, пациенты и заинтересованные организации смогут получить безопасный канал для обмена историями болезней, медицинскими картами, рецептами и справками. Пропадает необходимость предоставления, например, справок о состоянии здоровья при поступлении в учреждение образования. Получения справок из специальных лечебно-профилактических медицинских учреждений (психоневрологического или наркологического диспансера) также больше не потребуется. Невозможность подделки записей, внесения записей «задним числом» и, наоборот, исключение каких-либо записей из медицинских историй — также потенциальный положительный эффект от внедрения технологии блокчейн в медицинский сектор. Пользователи могут предоставлять врачам, фармацевтическим и страховым компаниям доступ к своим записям при помощи закрытого ключа. Блокчейн позволит создать единый глобальный формат хранения медицинских данных и обмена ими.

Выводы

Таким образом, реальная проблема в использовании технологии блокчейн в сфере образования РК состоит не в технической стороне вопроса, а в том, чтобы было принято действенное решение на уровне государственного управления об использовании и внедрении систем, основанных на блокчейне. Существует опасение, что в силу сложившейся в Казахстане социально-экономической ситуации возможно сопротивление внедрению блокчейн-технологии, так как она сделает возможным устранение теневой экономики, отмывания денег, несанкционированного вмешательства и т.п. Об этом свидетельствует и специально созданное два года назад агентство, деятельность которого пока выражается только в подписании контрактов и меморандумов.

Но все же хочется надеяться, что профессионалы Казахстана найдут достойное и приемлемое применение технологии блокчейн, поскольку она, кроме того, что способна гарантировать прозрачность, безопасность и конфиденциальность, действительно инновационная, прогрессивная и прорывная и, подобно интернету, имеет все шансы стать в будущем незаменимой.

Список литературы

- 1 Giungato P. Current Trends in Sustainability of Bitcoins and Related Blockchain Technology / P. Giungato, R. Rana, A. Tarabella, C. Tricase // Sustainability. — 2017. — 9(12). — 2214. — doi:10.3390/su9122214.
- 2 Yli-Huumo J. Where Is Current Research on Blockchain Technology? / J. Yli-Huumo, D. Ko, S. Choi, S. Park, K. Smolander // A Systematic Review. PLoS ONE. — 2016. — 11(10): e0163477. [Electronic resource]. — Access mode: <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0163477#abstract0>.
- 3 Guo Ye. Blockchain application and outlook in the banking industry [Electronic resource] / Ye Guo, Liang Chen // FINANCIAL INNOVATION. — Vol. 2. — Issue 1 - Номерстатья: UNSP 24 Опубл: DEC 2016. — Access mode: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-016-0034-9>.
- 4 Zhu H. Analysis and outlook of applications of blockchain technology to equity crowdfunding in China [Electronic resource] / H. Zhu, Z. Zhou // FINANCIAL INNOVATION. — 2016. — Vol. 2. — Issue 1 - Номерстатья: UNSP 29. Опубликовано: DEC 2016. — Access mode: <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-016-0044-7>.
- 5 Kuo T. Blockchain distributed ledger technologies for biomedical and health care applications [Electronic resource] / T. Kuo, H. Kim, Ohno- L. Machado // JOURNAL OF THE AMERICAN MEDICAL INFORMATICS ASSOCIATION. — 2017. — Vol. 24. — Issue 6. — С. 1211–1220. — Access mode: <https://academic.oup.com/jamia/article/24/6/1211/4108087#97611672>.
- 6 Walport M. Distributed Ledger Technology: Beyond Blockchain [Electronic resource] / M. Walport // UK Government Office for Science, Tech. Rep. — 2016. — P. 19. — Access mode: https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf.
- 7 Bloomberg View. Central Banks Should Lead on Digital Currency, PBOC's Fan Says. — 2016. [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-02/central-banks-should-lead-on-digital-currency-pboc-s-fan-says>.
- 8 Nasdaq (2015) Nasdaq linq enables first-ever private securities issuance documented with blockchain technology [Electronic resource]. — Access mode: <http://ir.nasdaq.com/releasedetail.cfm?releaseid=948326>.
- 9 Deloitte (2016) The blockchain practice: A specialist team dedicated to applying distributed ledger technologies [Electronic resource]. — Access mode: <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/innovation/solutions/deloitte-blockchain-practice.html>.
- 10 The conversation (2017). Why a blockchain startup called Govcoin wants to 'disrupt' the UK's welfare state // The conversation. — 2017. — № 11. — P. 28.
- 11 The Japan Times Japan OKs recognizing virtual currencies as similar to real money [Electronic resource]. — Access mode: https://www.japantimes.co.jp/news/2016/03/04/business/tech/japan-oks-recognizing-virtual-currencies-similar-real-money/#.WomMO6hl_IX.
- 12 Dubai Future Foundation. Global Blockchain Council [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.dubaifuture.gov.ae/our-initiatives/global-blockchain-council/>.
- 13 Samsung SDS. Samsung SDS wins Seoul blockchain order [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.samsungsds.com/global/en/about/news/samsung-sds-wins-seoul-blockchain-order.html>.
- 14 Cho Jin-young (2017) Business Korea Samsung SDS Becomes First Korean Company Joining Global Blockchain Alliance [Electronic resource]. — Access mode: <http://www.businesskorea.co.kr/english/news/ict/18157-blockchain-alliance-samsung-sds-becomes-first-korean-company-joining-global>.
- 15 Irrera A. Reuters (2017). JPMorgan, Microsoft, Intel and others form new blockchain alliance [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.reuters.com/article/us-ethereum-enterprises-consortium/jpmorgan-microsoft-intel-and-others-form-new-blockchain-alliance-idUSKBN1662K7>.
- 16 Engadget. Anonymity is dead and other lessons from the Silk Road trial [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.engadget.com/2015/02/08/silk-road-trial-lessons/>.
- 17 Bitcoin Conference Kazakhstan [Electronic resource]. — Access mode: <https://kazakhstan.bc.events/ru/post-release-2017-0>.
- 18 Blockchain Conference Astana [Electronic resource]. — 2017. — Access mode: <https://bconference.kz/ru/itogi-2017/>.
- 19 Греков И. ForkLog Consulting. Биткоин и блокчейн в Казахстане. Станет ли страна новой криптовалютной гаванью? // Центр Деловой Информации «Капитал». — 2017. — № 12. — С. 15.
- 20 Ярунина И. В Казахстане возьмут под контроль криптовалюты [Электронный ресурс] / И. Греков // Информационное Агентство LS. — 2017. — № 8. — С. 16. — Режим доступа: <https://lsm.kz/kak-v-kazahstane-hotyat-regulirovat-kriptovalyuty>.
- 21 МФЦА и блокчейн-платформа Waves подписали меморандум о сотрудничестве // Международное информационное агентство Казинформ [Электронный ресурс]. — 2017. — Режим доступа: http://www.inform.kz/ru/mfca-i-blokcheyn-platforma-waves-podpisali-memorandum-o-sotrudnichestve_a3133281.
- 22 Солодский С. Обзор применения технологии блокчейн в государственном управлении [Электронный ресурс] / С. Солодский // Fast Salt Times. — 2017. — № 8. — С. 13. — Режим доступа: <https://medium.com/@slavasolodkiy>.
- 23 Конорев Н. Перспективы применения технологии блокчейн в Республике Беларусь / Н. Конорев, С. Мазуров // Банковский вестник: информационно-аналитический и научно-практический журнал Национального банка Республики Беларусь. — 2017. — № 6. — С. 66–71.
- 24 Свон М. Блокчейн. Схема новой экономики / М. Свон. — М.: Олимп – Бизнес, 2017. — С. 235.

А.Н. Тургинбаева, А. Тарабелла, Е. Танасогло

Қазақстан Республикасы жоғарғы білім беру саласында блокчейн технологиясын қолдану

Мақалада блокчейн технологиясының Қазақстандағы қолайлылығына байланысты проблемалар қарастырылуда. Негізгі бөлімде технологияның мазмұнына және де банк саласы, медицина, денсаулық сақтау, бизнес-процестер секілді салалардағы қолданылу аясына қатысты шетелдік зерттеулерге ауқымды теориялық шолу жасалды. Виртуалды валюталардың мемлекеттік валюталар секілді төлем функциялары мойындалған елдердің тәжірибелері талданды. Криптовалюталардың құнының және соған қатысты соңғы 3 жылдық уақыт аралығында жасалған мәмілелердің өсу статистикасы келтірілді. Блокчейн саласы парағын белсенді түрде қалыптастырушы елдер ретінде Корея, Германия, Ұлыбритания, БАӘ атап айтылды. Қазақстандық тәжірибе криптовалютаның құқықтық мәртебесін анықтаған жоқ деп атап өтілді. Себебі электронды ақша не тауарға, не құнды қағазға жатпайды. Соған сәйкес еліміздің салықтық кодексі бойынша криптовалютаға салық салу нормалары көрсетілмеген. Зерттеу жұмыстары нәтижелері криптовалютаның ашықтылығының кепілдігі мен қауіпсіздігінен басқа, блокчейн технологияларының құпиялылығын және оның жоғарғы оқу орындарында әлеуеттік бағыттарда келесідей қолданылуын көрсетті: студенттің біліктілігін фактілік негізде растау, студент құжаттарын түпнұсқалылығымен қамтамасыз ету, вуз түлегінің құжаттарына жұмыс берушінің тікелей қолжеткізе алуы, студенттің жобалық жұмыстарына инвесторлардың ашық түрде қолжеткізе алуы, жоо-ның барлық оқу процестерін цифрландыру, университеттердің жүйені қолданудың реттілігі бойынша ғылыми жұмыстарды каталогтандырудың әмбебап жүйесі.

Кілт сөздер: блокчейн технологиясы, биткоин, деректер базасы, жоғарғы білім беру саласы, қолданыстың бағыты, ашықтылық, жаңашылдық.

A.N. Turginbayeva, A. Tarabella, Y. Tanassoglo

Use of blockchain technology in the field of highest education in Republic of Kazakhstan

In this article the problem of acceptable application of blockchain technology is considered in conditions of Kazakhstan. In the main part the extensive theoretical review of foreign researches is made about entities of technology and such fields of its application as bank branch, medicine, health care, business processes. Experience of some countries is analyzed, where the virtual currencies recognized as the tool with the same payment functions, as well as the State currencies. There's the statistics of growth of crypto currency cost and the number of transactions with it for the period of last 3 years. Korea, Germany, UK, UAE are highlighted as countries actively forming the market of blockchain industry. It is noted that the Kazakhstani experience hasn't defined legal status of crypto currency, at which electronic money isn't belonged neither to goods, nor to currencies, nor to stock market. Respectively, in the existing Tax Code of the country there are no norms of the taxation crypto currencies. Being allocated with results of a research, except a guarantee of transparency, security and confidentiality of blockchain technology, such potential directions and its application in the sphere of the higher education, as: confirmation of the actual qualification of students, ensuring authenticity of documents of students, direct access for the employer to documents university graduate, Open access for investors to project works of students, digitalization all procedures of educational process of higher education institution, universal system of cataloguing of scientific works of Professors of university.

Keywords: blockchain technology, Bitcoin, database, higher education, directions of use, transparency, innovation.

References

- 1 Giungato, P., Rana, R., Tarabella, A., & Tricase, C. (2017). Current Trends in Sustainability of Bitcoins and Related Blockchain Technology. *Sustainability*, 9(12), 2214. Retrieved from <https://doi:10.3390/su9122214>.
- 2 Yli-Huumo, J., Ko, D., Choi, S., Park, S., & Smolander, K. (2016). Where Is Current Research on Blockchain Technology? – A Systematic Review. *PLoS ONE*. No. 11(10). *journals.plos.org*. Retrieved from <http://journals.plos.org/plosone/article?id=10.1371/journal.pone.0163477#abstract0>.
- 3 Guo, Ye. & Liang, Chen. Blockchain application and outlook in the banking industry. *FINANCIAL INNOVATION*, Vol. 2, Issue 1, 24. Retrieved from <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-016-0034-9>.

- 4 Zhu, H., & Zhou, Z. (2016). Analysis and outlook of applications of blockchain technology to equity crowdfunding in China. *FINANCIAL INNOVATION*, Vol. 2, Issue 1, 29. Retrieved from <https://jfin-swufe.springeropen.com/articles/10.1186/s40854-016-0044-7>.
- 5 Kuo, T., Kim, H., & Ohno-Machado, L. (2017). Blockchain distributed ledger technologies for biomedical and health care applications. *Journal of the American Medical Informatics Association*, Vol. 24, Issue 6, 1211–1220. Retrieved from <https://academic.oup.com/jamia/article/24/6/1211/4108087#97611672>.
- 6 Walport, M. (2016) Distributed Ledger Technology: Beyond Blockchain. *UK Government Office for Science. Tech. Rep. 19*. Retrieved from https://www.gov.uk/government/uploads/system/uploads/attachment_data/file/492972/gs-16-1-distributed-ledger-technology.pdf.
- 7 Central Banks Should Lead on Digital Currency, PBOC's Fan Says. Bloomberg View. (2016). Retrieved from <https://www.bloomberg.com/news/articles/2016-09-02/central-banks-should-lead-on-digital-currency-pboc-s-fan-says>.
- 8 Nasdaqling enables first-ever private securities issuance documented with blockchain technology. Nasdaq (2015). Retrieved from <http://ir.nasdaq.com/releasedetail.cfm?releaseid=948326>.
- 9 The blockchain practice: A specialist team dedicated to applying distributed ledger technologies. Deloitte (2016). Retrieved from <https://www2.deloitte.com/uk/en/pages/innovation/solutions/deloitte-blockchain-practice.html>.
- 10 Why a blockchain startup called Govcoin wants to 'disrupt' the UK's welfare state. The conversation. (2017), 11, 28.
- 11 Japan OKs recognizing virtual currencies as similar to real money. (2016). *The Japan Times*, 3, 16. Retrieved from https://www.japantimes.co.jp/news/2016/03/04/business/tech/japan-oks-recognizing-virtual-currencies-similar-real-money/#.WomMO6hl_IX.
- 12 Global Blockchain Council. (2017). Dubai Future Foundation. Retrieved from <http://www.dubaifuture.gov.ae/our-initiatives/global-blockchain-council/>.
- 13 Samsung SDS wins Seoul blockchain order. (2017). *Samsung SDS*, 11, 27. Retrieved from <https://www.samsungsds.com/global/en/about/news/samsung-sds-wins-seoul-blockchain-order.html>.
- 14 Jin, C. (2017). Samsung SDS Becomes First Korean Company Joining Global Blockchain Alliance. Business Korea. Retrieved from <http://www.businesskorea.co.kr/english/news/ict/18157-blockchain-alliance-samsung-sds-becomes-first-korean-company-joining-global>.
- 15 Irrera, A. (2017). JPMorgan, Microsoft, Intel and others form new blockchain alliance. Business News, 2, 28. Retrieved from <https://www.reuters.com/article/us-ethereum-enterprises-consortium/jpmorgan-microsoft-intel-and-others-form-new-blockchain-alliance-idUSKBN1662K7>.
- 16 Lee, N. (2015). Anonymity is dead and other lessons from the Silk Road trial. Engadget, 8, 2.
- 17 Bitcoin Conference Kazakhstan. Post-reliz 2017. Retrieved from <https://kazakhstan.bc.events/ru/post-release-2017> ©.
- 18 Blockchain Conference Astana. (2017). *bconference.kz*. Retrieved from <https://bconference.kz/ru/itogi-2017/>.
- 19 Grekov, I. (2017). ForkLog Consulting. Bitkoin i blokchein v Kazakhstane. Stanet li strana novoi kriptovalyutnoi havaniu? [ForkLog Consulting. Bitcoin and blockchain in Kazakhstan. Will the country become a new cryptocurrency Harbor?]. *Tsentral Delovoi Informatsii «Kapital» – Center for Business Information «Capital»*, 12, 15 [in Russian].
- 20 Jarunina I. (2017). V Kazakhstane vozmut pod kontrol kriptovalyutu [Kazakhstan will take control of the cryptocurrency]. *Informatsionnoe ahentstvo LS – LS Information Agency*, 8, 16. Retrieved from <https://ism.kz/kak-v-kazakhstane-hotyat-regulirovat-kriptovalyuty> [in Russian].
- 21 MFTsA i blokchein-platforma Waves podpisali memorandum o sotrudnichestve [AIFC and the Waves blockchain platform signed a Memorandum of cooperation]. (2017). *Mezhdunarodnoe informatsionnoe ahentstvo Kazinform – International information agency Kazinform*. Retrieved from http://www.inform.kz/ru/mfca-i-blokcheyn-platforma-waves-podpisali-memorandum-o-sotrudnichestve_a3133281 [in Russian].
- 22 Solodskij, S. (2017). Obzor primeneniia tekhnologii blokchein v hosudarstvennom upravlenii [Review of the use of blockchain technology in public administration]. *Fast Salt Times*, 8, 13. Retrieved from <https://medium.com/@slavasolodkiy> [in Russian].
- 23 Konorev, N., & Mazurov, S. (2017). Perspektivy primeneniia tekhnologii blokchein v Respublike Belarus [Prospects of blockchain technology application in the Republic of Belarus]. *Bankovskii vestnik: informatsionno-analiticheskii i nauchno-prakticheskii zhurnal Natsionalnogo banka Respubliki Belarus – Bank newsletter: information-analytical and scientific-practical journal of the National Bank of the Republic of Belarus*, 6, 66–71 [in Russian].
- 24 Svon, M. (2017). Blokchein. Skhema novoi ekonomiki [Blockchain. New economy scheme]. Moscow: Olimp – Biznes [in Russian].

Н.Н. Ескендір, К.Т. Таттымбетова, А.Б. Жумашева

*Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті, Қазақстан
(E-mail: esk_nesip@mail.ru)*

Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының ағымдағы жағдайы және оны реттеуде туындайтын мәселелерді талдау

Мақалада еліміздегі еңбек нарығының ағымдық жағдайын бағалау көзделген, осыған байланысты макроэкономикалық көрсеткіштерге талдау жасау Қазақстан Республикасының экономикасының тәуелсіздік жылдарда, яғни 1991 жылдан бастап бірқалыпсыз дамығандығын, ал 2000 жылдан бастап экономикалық өсудің оң динамикасы өскендігін көрсетті. Жалпы еліміз тәуелсіздік алғаннан кейін еңбек нарығы көптеген өзгерістерге ұшырады. Халықтың экономикалық белсенділік деңгейі көтерілді, жалпы экономикада жұмысбастылар саны өсті, жұмыссыздық деңгейі (әсіресе жастар арасында) төмендеді, жұмысбастылық құрылымында өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың үлесі төмендеді, елде нақты еңбекақы өсімі байқалады, экономика салалары бойынша, секторлары (мемлекеттік және жеке сектор, ресми және бейресми сектор) бойынша жұмысбастылық құрылымында өзгерістер болды. Жұмысбастылықты қамтамасыз етуде біртіндеп кіші және орта кәсіпкерліктің, қызмет секторының рөлі нығаюда. Сонымен қатар авторлар Қазақстан Республикасында еңбек нарығының жалпы жағдайын сипаттау мақсатында еңбек нарығының және оның салыстырмалы көрсеткіштеріне талдау жасап, экономикалық белсенділік деңгейі анықтаған. Осы талдаулар еңбек нарығында туындайтын мәселелерді анықтап, еңбек нарығының қазіргі жағдайын сипаттайтын факторларды келтіруге мүмкіндік берді. Зерттеу барысында Қазақстанның әртүрлі аймақтарында еңбек ресурстарының ұдайы өсуінің демографиялық ерекшеліктеріне байланысты ерекше түрлері бар екендігі анықталды.

Кілт сөздер: еңбек нарығы, жұмыссыздық, макроэкономикалық көрсеткіштер, белсенділік деңгейі, ЖҰӨ, жұмысбастылық, экономикалық даму, бейресми жұмысбастылық, инфляция, еңбекақы.

Еліміздің Тәуелсіздігінің 25 жылында еңбектің ұлттық нарығы көптеген өзгерістерге ұшырағанын байқаймыз, яғни халықтың экономикалық белсенділік деңгейі көтерілді, жалпы экономикада жұмысбастылар саны өсті, жұмыссыздық деңгейі (әсіресе жастар арасында) төмендеді, жұмысбастылық құрылымында өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың үлесі төмендеді, елде нақты еңбекақы өсімі байқалады, экономика салалары бойынша, секторлары (мемлекеттік және жеке ресми және бейресми секторлар) бойынша жұмысбастылық құрылымында өзгерістер байқалды. Жұмысбастылықты қамтамасыз етуде біртіндеп кіші және орта кәсіпкерліктің, қызмет секторының рөлі нығая түсті.

Елімізде 90-жж. басында жұмыс орындары күрт төмендеп, жұмыссыздық деңгейі жоғары болды. Халықтың сыртқы эмиграциясы өсіп, жұмыс күшінің сапалық сипаттамасы төмендеді: экономикалық белсенді емес халықтың үлесі, өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың үлесі өсті.

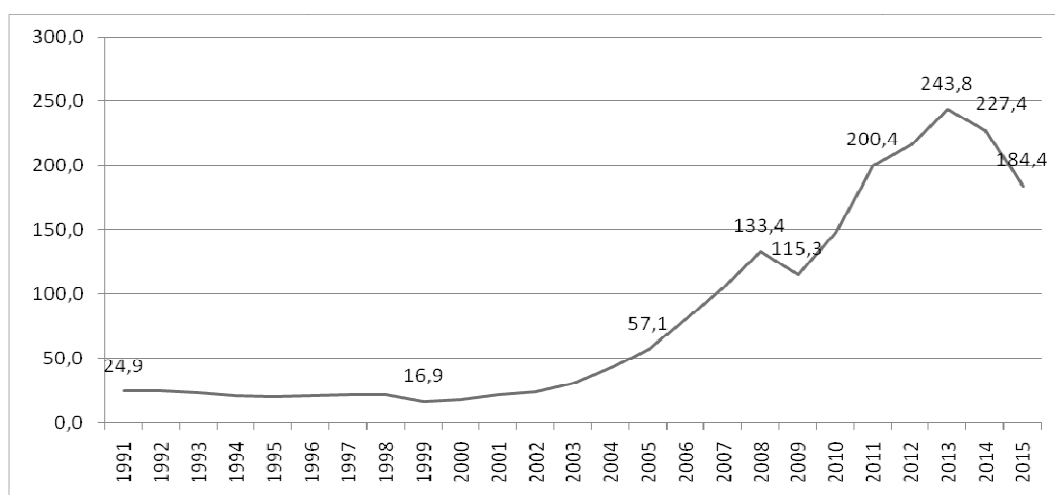
2000 жж. басында шикізаттарға әлемдік бағаның көтерілуі нәтижесінде Қазақстанда халықтың экономикалық белсенділігі мен жұмысбастылығы артты. Өнеркәсіп пен құрылыста жұмысбастылар саны өсті. Ауыл тұрғындарының табыстары деңгейінің төмендігінен және ауылды жерлерде өмір сапасының нашарлауынан қалаға көшіп-қону есебінен ауылшаруашылығында жұмысбастылар саны қысқарды. Қызметтер өндірісі жаңа жұмыс орындары құрылатын және жұмысбастылық өсетін негізгі сала болатын және болып қалады.

Қазіргі уақытта Қазақстанда жұмыссыздық деңгейі төмен және бұл көрсеткіш экономикалық өсу қарқындарының циклдік құбылуына нашар әсер етеді. Бұл бір бөлігі экономиканың бейресми секторында жұмыс істейтін өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың тобы түрінде «амортизатордың» болуымен байланысты. Олардың бір бөлігі өнімсіз жұмысбастылықпен қамтылған: жанұяның негізгі қажеттіліктерін қамтамасыз етуге әрең жететін төмен табыстар, маусымдық жұмыстар, тұрақсыз еңбек ақы. Алайда өз бетінше жұмыспен қамтылған халықтың үлесі біртіндеп төмендеуде, бірақ аймақтық шекте олардың үлесі жоғары аймақтар (Солтүстік және Оңтүстік Қазақстан аймақтары) бар. Сондықтан Қазақстанда жұмысбастылықты қолдау саясатында өнімсіз жұмысбастылардың үлесін төмендетуге көңіл аудару керек.

Соңғы жылдарда жастар жұмыссыздығы мен әйелдер арасында жұмыссыздық деңгейі төмендеді, алайда еңбек нарығында жастық және гендерлік кемсітушілік мәселелері әлі күнге сақталып келеді. Жастар жұмысбастылығын ынталандыру үшін, мемлекеттік қолдау шаралары (еңбек ақыны субсидиялаумен жастар тәжірибесі, ақысыз негізгі кәсіби білім алуға қолдау жасау, тағылымдамадан өтуге көмектесу) қарастырылған.

Мүгедектерді жұмысбастылықпен қамтамасыз ету мәселелері де қазіргі таңда күрделі болып тұр. Қазақстанда жұмысбастылықты қолдау саясатында мүгедектерге жұмыс орындарын құруда жұмыс берушілерді ынталандыру бойынша шаралар (еңбек ақыны субсидиялау, салықтық жеңілдіктер) қарастырылуда.

Соңғы жылдарда экономикалық даму және оның жұмысбастылыққа әсерін талдайтын болсақ, тәуелсіздік жылдарда 1991 жылдан бастап Қазақстан Республикасының экономикасы бірқалыпсыз дамыды. 1991–1999 жж. атаулы ЖІӨ үштен бір бөлігіне ($\frac{1}{3}$), яғни 24,9-дан 16,9 млрд АҚШ долл. дейін төмендеді. 2000 жылдан бастап экономикалық өсудің оң динамикасы байқалады – атаулы ЖІӨ 1999–2013 жж. 14 есе, яғни 243,8 млрд АҚШ долл. дейін өсті (2009 жылды қоспағанда, бұл жылы атаулы ЖІӨ 13 %-ға төмендеген). 2014 және 2015 жж. атаулы шамада ағымдағы ЖІӨ сәйкесінше 227,4 және 184,4 млрд АҚШ долл. дейін төмендеді (1-сур.).



Ескерту. [1] дереккөз негізінде құрастырылған.

1-сурет. 1991–2015 жж. Қазақстанның атаулы ЖІӨ динамикасы, ағымдағы бағаларда ЖІӨ, млрд АҚШ долл.

1991–1995 жж. Қазақстанның нақты ЖІӨ мәнді қарқындармен төмендеді (жылына 5–13 %), 1996 жылдан бастап экономикалық өсу оң қарқында болды, бірақ 1998 ж. нақты ЖІӨ 2 %-ға дейін төмендегені байқалады. 1999 жылдан бастап Қазақстан экономикасы 13 %-ға дейін жылдам өсіп, 2001 ж. бұл қарқын 9,8 %-ға дейін төмендеген және 2006 жылға дейін жылына шамамен 10 % деңгейінде қалды. 2007 жылдан бастап өсудің нақты қарқыны 1,2 %-ға дейін төмендеп, 2008 жылдың екінші жартысынан бастап әлемдік қаржылық дағдарыс салдарының әсерінен 2009 ж. төмендеген. 2010–2011 жж. 7,2 % қарқынмен ЖІӨ-нің жандануы мен өсуі байқалады. Өсудің бәсеңдеуі 2012 ж. басталды, 2013 ж. шамалы жандануынан кейін, 2014 және 2015 жж. нақты ЖІӨ сәйкесінше 4,1 % және 1,2 %-ға төмендеді. 2015 ж. нақты ЖІӨ-нің өсу қарқынының төмендеуіне ЖІӨ құрылымында үлесі $\frac{1}{4}$ бөлігін құрайтын өнеркәсіп секторы негізгі үлесін қосып отыр. Нақты ЖІӨ өсуінің динамикасы сыртқы шикізат нарықтарының жағдаятына (мұнай, металдарға әлемдік бағаларына) қатты байланысты.

Қазақстанның ЖІӨ құрылымында 1991–2015 жж. келесідей өзгерістер орын алды: тауарлар өндірісінің үлесі 66 %-дан 36 %-ға дейін біртіндеп төмендеген, ал қызметтер секторының үлесі 37 %-дан 59 %-ға дейін өскен [2].

ЖІӨ құрылымында өнім мен импортқа таза салықтар құбылмалы: олардың үлесі 1991 ж. 4,5 %-дан 2002 ж. 7 %-ға дейін өсіп, содан кейін 2004 жылға қарай төмендеген, 2007 ж. дейін қайта өскен. Таза салықтар үлесі әрі қарай 2009 және 2010 жж. күрт төмендеп, 2011 ж. 9 %-ға қайта өскен. Салықтар үлесінің бұл өсімі есеп әдістемесінің өзгерістерімен байланысты.

болды: 2011 жылдан бастап салықтар есебімен байланысты айқындаулар енгізілді. 2015 жылға қарай таза салықтар үлесі 5 %-ға дейін төмендеді.

1991–2015 жж. өндіріс әдісі бойынша ЖІӨ құрылымында келесідей құрылымдық өзгерістер болды: ауыл шаруашылығының саласының ЖІӨ-дегі үлесі 30 %-дан 5 %-ға дейін төмендеді. 1995 жылы құрылыстың ЖІӨ-дегі үлесі 10 %-ға дейін өскен, әрі қарай 1996–2000 жылдары 4–5 %-ға дейін төмендеу байқалады, 2006–2007 жж. құрылыстың қарқынды өсуі оның ЖІӨ-дегі үлесін 9–10 %-ға өсуіне әкелді, 2008–2010 жж. оның үлесі — 8 %-ға, 2011–2015 жж. 6 %-ға төмендеді. Қазақстан өнеркәсібінің ЖІӨ-де үлесі 2000–2001 жж. және 2010–2011 жж. 30–31 %-ға дейін өскен, ал 2015 жылға қарай бұл үлес тұрақты түрде 25 %-ға дейін төмендеген. Қызметтер саласының үлесі, жоғары атап өткендей, қарастырылып отырған 1991–2015 жж. 37 %-дан 59 %-ға дейін мәнді өскен.

Шығындар бойынша ЖІӨ құрылымы 1991–2015 жж. келесідей өзгерістер орын алды: үй шаруашылықтарының соңғы тұтыну үлесі 65,5 %-дан 50,8 %-ға дейін, ал соңғы тұтынуға мемлекеттік шығындар 14,5 %-дан 11,8 %-ға дейін төмендеді [3].

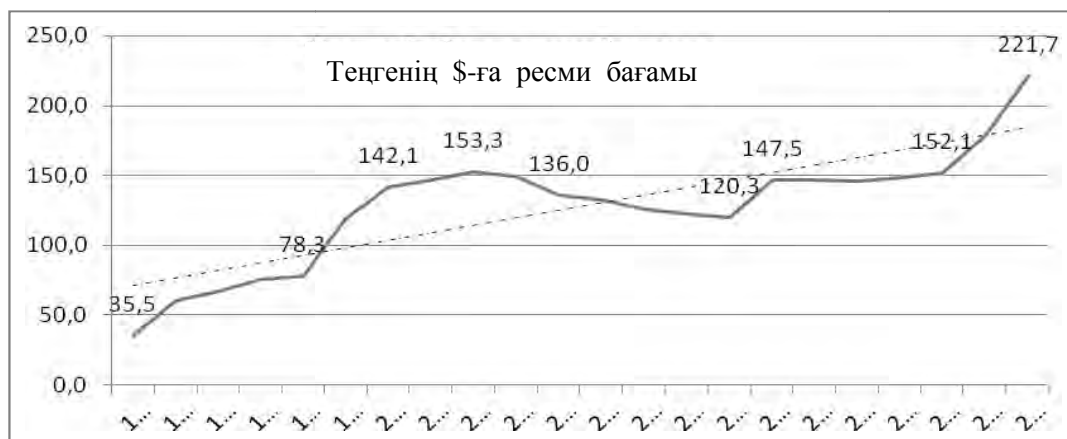
1991–1996 жж. жалпы жинақ 27 %-дан 17 %-ға дейін төмендеп, 2000 жылға дейін төменгі деңгейде сақталған, 2001 ж. 24 %-ға дейін өсіп, 2007 жылға қарай оның үлесі қарастырылып отырған кезеңдегі ең үлкен шама — 30 %-ға дейін өскен, содан кейін 2011 ж. 21,5 %-ға дейін төмендеп, 2015 жылға қарай 23 %-ға дейін болмашы ғана өсті. Шығындар бойынша ЖІӨ құрылымында тауарлар мен қызметтер экспортының көрсеткіші аса маңызды: 1991–1998 жж. тұрақты теріс сыртқы саудалық қалдық болды, 1999–2000 жж. ЖІӨ-нен 7,5 % оң қалдыққа қолжеткізілді. 2011 ж. сыртқы саудалық қалдық қайта теріс болды, бірақ кейін таза экспорт оң мәнге ие болып, 2006 жылға дейін ЖІӨ-нен 10 %-ға дейін өсе бастады. 2007 ж. таза экспорт үлесі ЖІӨ-нен 6,5 %-ға дейін төмендеген, 2008 ж. 20 %-ға дейін күрт өскен, 2009 ж. ЖІӨ-нен 8 %-ға дейін қайтадан төмендеп, 2011 жылға қарай бұл көрсеткіштің өсімі ЖІӨ-нен қайтадан 20 %-ға дейін жеткен, 2015 жылға қарай таза экспорт үлесі 4 %-ға дейін түсіп кетті.

Тәуелсіздіктің екінші ондығы ағымында экономикалық өсудің себепшілері (драйверлері) болып үй шаруашылықтарының шығындары, сонымен қатар тауарлар мен қызметтердің өсіп отырған таза экспорты болды. Үй шаруашылықтарының шығындары тұтыну несиелерінің өсуіне, жоғарыда атап өткендей, сонымен қатар халықтың жалпы әл-ауқатының және нақты ақшалай табыстарының өсуіне байланысты көбейді [4].

2015 жылға алдын ала ақпараттар бойынша экономиканың өсу себептері (драйверлері) мемлекеттік басқару органдарының шығындары мен жалпы жинақ болғанын атап кеткен жөн. Бұған кең көлемдегі мемлекеттік инвестицияны қарастыратын инфрақұрылымдық жобалар мен дағдарысқа қарсы жоспарлардың жүргізілуі септігін тигізді.

1991–1995 жж. бағалар деңгейінің өзгерісі үш және төрт мәнді сандармен берілді, яғни республиканың тәуелсіздікке қолжеткізгеннен кейінгі өтпелі кезеңде және 1993 ж. қараша айында ұлттық валюта – теңгенің енгізілуінен кейін Қазақстандағы гиперинфляция туралы айтуға болады. Сонымен, 1991 ж. ЖІӨ дефляторы жылына 96,4 % құрады, 1992–1995 жж. ЖІӨ құндық құраушы жылына 12–15 есе өскен. 1994 ж. тұтыну бағаларының индексі (ТБИ) 1877 %- құрады, яғни баға жылына 19 есе өскен. 1995 ж. гиперинфляцияның қарқынын — 176,2 %-ға дейін, ал 1996 ж. 39 %-ға түсіре алды. Содан кейін Қазақстанда инфляция сондай үлкен шамаға жеткен жоқ. 1996–1998 жж. тұтыну бағаларының деңгейі мен ЖІӨ дефляторы сәйкесінше 7 және 5,7 %-ға төмендеді. Соңғы жылдары инфляцияның көтерілуі 2008 және 2011 жж. байқалды.

1991–2015 жж. ұлттық валюта — теңгенің АҚШ долларына айырбас бағамы 1\$-ға 35,5 теңгеден 221,7 теңгеге дейін өсті, девальвацияның үш толқыны болды — 1999, 2009, 2014 жж., 2015 жылдың тамыз айында Қазақстан тұрақты бағамнан құбылмалы бағамға көшті, теңге бағамы күрт төмендеді. Теңге девальвациясының негізгі себептері негізгі экспортталатын тауарларға – шикі мұнай, газ, металдарға әлемдік бағалардың түсуі болды (2-сур.).



Ескерту. [1] дереккөз негізінде құрастырылған.

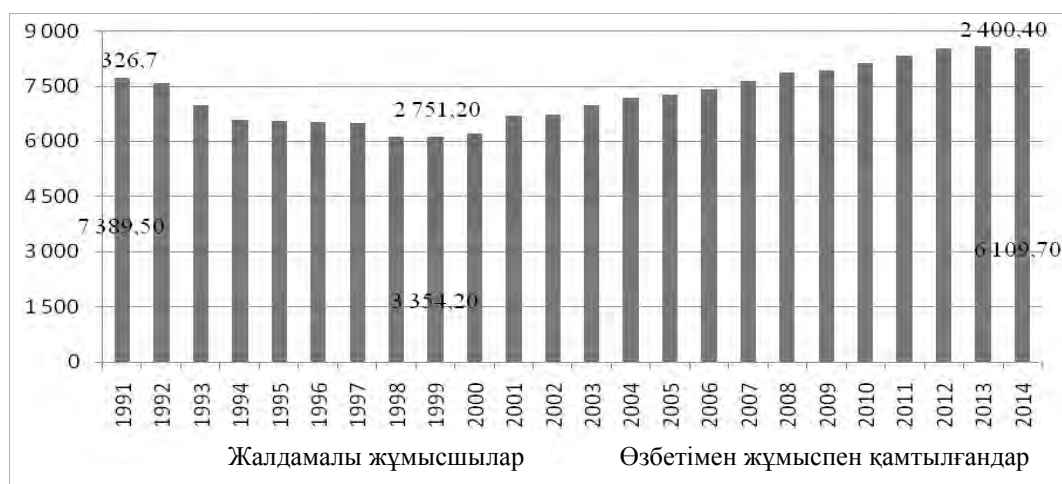
2-сурет. 1994–2015 жж. теңге бағамының динамикасы

Қазақстанда девальвация инфляция (ішкі валютада импорт тауарларының қымбаттауы) есебінен халықтың нақты табыстарының өсу қарқынын төмендетті және тұтыну сұранымына жағымсыз әсер етті.

Қазақстан Республикасында еңбек нарығын жалпы алғанда келесідей сипаттауға болады: қазіргі уақытта жұмыс берушілер мен жалданбалы жұмыскерлер арасында әлеуметтік-экономикалық қатынастарды құқықтық қамтамасыз ету тұрақты әрекет етуде және еңбектік қатынастар саласын реттейтін мемлекеттік және мемлекеттік емес институттар құрылған және жұмыс істейді, халықтың жұмысбастылығының дәстүрлі нысандары және де бейстандартты жұмысбастылық та дамуда [5].

Өтпелі кезеңдегі Қазақстанның экономикасы үшін өндірістің үздіксіз құлдырауы тән болды. Өндіріс көлемі 90-жж. бірінші жартысында республиканың барлық аймақтарында төмендетілді, бұл бірнеше себептерге байланысты болды: кеңес уақытында тұрып қалған шаруашылық байланыстарды өзгерту, ақша айналымындағы дағдарыстар және жоғары инфляция, негізгі капиталдың моральды және физикалық тұрғыдан тозуы. Осы жағдайда 1990 жж. жұмысбастылар саны әрдайым 1999 жылға дейін азайып отырды (3-сур.). Қиын бюджеттік тапшылық жағдайында жұмыссыздықты қысқартуға арналған Үкіметтің әрекеттері шектеулі болды.

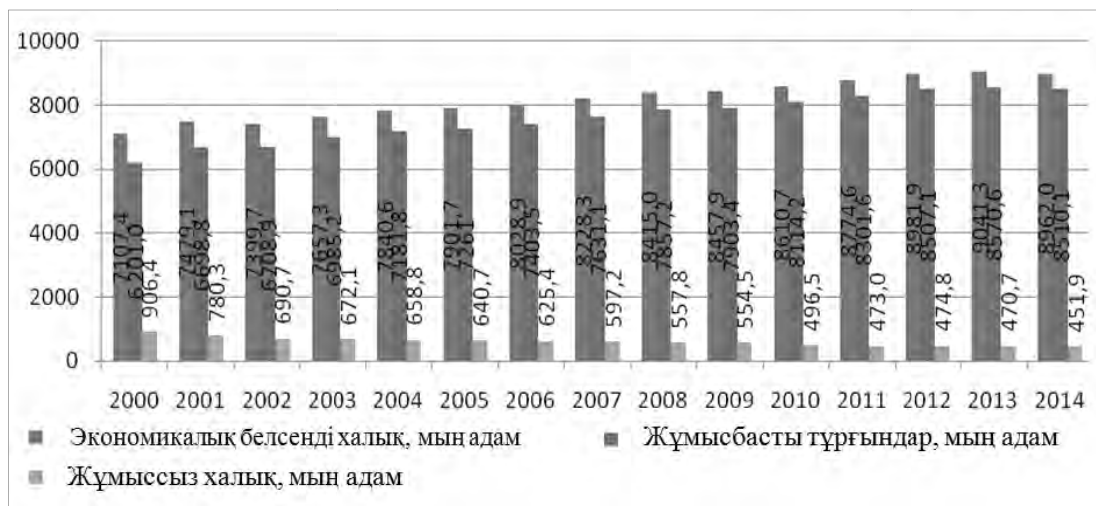
2000-жж. бастап экономиканың жандануына қарай жұмысбастылықтың қысқару беталысы тоқтап, жұмысбастылар саны біртіндеп өсе бастады.



Ескерту. [1] дереккөз негізінде құрастырылған.

3-сурет. 1991–2014 жж. жұмысбастылар саны

2000–2014 жж. кезеңінде ҚР экономикалық белсенді халық саны 26,4 %-ға 7107,4-тен 8981,9 мың адамға өсті. Осы кезеңге жұмысбасты халық 37,2 %-ға 6201-ден 8510 мың адамға өскен. Жұмыссыз халық 2000 ж. 906,4-тен 2014 ж. 451,9 мың адамға дейін 2 есе азайған (4-сур.).

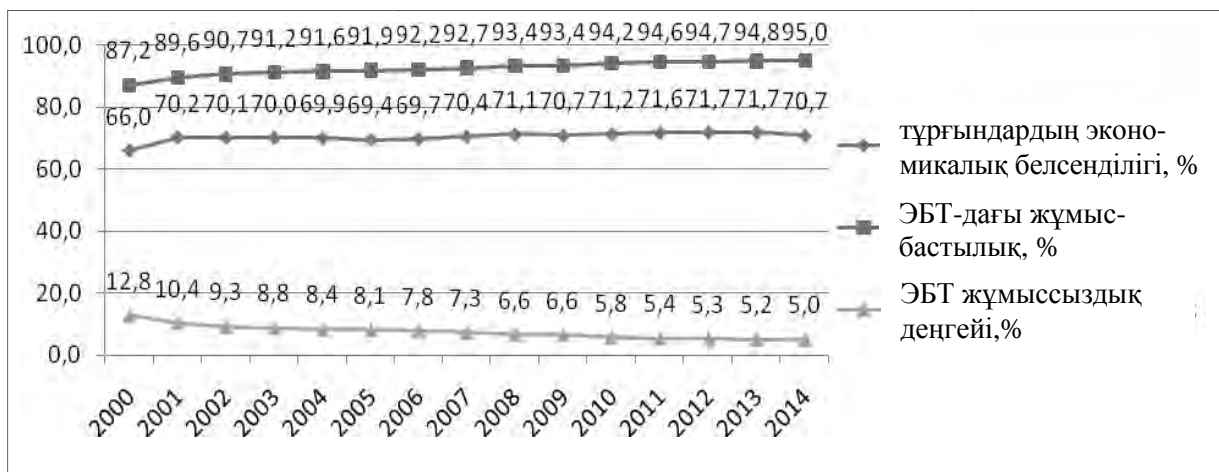


Ескерту. [1] дереккөз негізінде құрастырылған.

4-сурет. 2000–2014 жж. еңбек нарығының негізгі көрсеткіштерінің динамикасы

Экономикалық белсенділік деңгейі, жұмысбастылық деңгейі 2000–2014 жж. кезеңінде оң динамиканы көрсетті. Халықтың экономикалық белсенділік деңгейі 2000 ж. 66 %-дан 2013 ж. 71,7 %-ға дейін өскен және 2014 ж. 70,7 %-ға дейін шамалы төмендеді. Жұмысбастылық деңгейі 2014 ж. 87,2 %-дан 95 %-ға дейін өсті (5-сур.).

Қазақстанның еңбек нарығында талданып отырған кезеңде жұмыссыздар саны ғана емес, сонымен бірге жалпы жұмыссыздық деңгейі де (12,8 %-дан 5 %-ға дейін) және жастар жұмыссыздығының деңгейі (16,6 %-дан 4,2 %-ға дейін), ұзақмерзімді жұмыссыздық деңгейі де (7,6 %-дан 2,4 %-ға дейін) төмендеді.



Ескерту. [1] дереккөз негізінде құрастырылған.

5-сурет. Қазақстандағы еңбек нарығының салыстырмалы көрсеткіштері

2000–2014 жж. қалалық жерлерде экономикалық белсенділік деңгейі (66–70 %) ауылға (72–75 %) қарағанда, төмен болды.

Қазақстан еңбек нарығында жағымды өзгерістермен бірге ерекше мәселелер де болып отыр, атап айтсақ:

- бейресми жұмысбастылықтың мәнді үлесі;
- өнімсіз жұмысбастылықтың болуы, әсіресе ауылды жерлерде;
- табыстардың теңсіздігін тудыратын саланың ішінде және салалар арасындағы еңбекақының дифференциациясы;
- жұмысбастылықты қолдау бойынша жүргізілетін шаралар тиімділігінің төмендігі;

– еңбек нарығында гендерлік теңсіздік белгілерінің болуы;
 – жастар үшін жұмыс орындары сапасының төмендігі;
 – кәсіби білім беру жүйесінде алынатын білімдер мен қабілеттерінің жұмыс берушінің талаптарына сәйкессіздігі.

Қазақстан еңбек нарығының басты мәселесі — халықтың өз бетінше жұмыспен қамтамасыз ету деңгейінің жоғары болуы (2014 ж. 28,2%), жұмыскерлер еңбектік шарттармен де, әлеуметтік кепілдермен де қорғалмайтын бейресми жұмыссыздықтың болуы [6].

Зерттеу барысында жалпы Қазақстанда еңбек нарығындағы қазіргі жағдай келесідей факторлармен сипатталатындығын көрсетті:

– Қазақстанның еңбек нарығы теңдестірілмеген: жұмыссыздық кезінде орны толмаған вакансиялар сақталады. Жұмыс күшінің, бірінші кезекте, білікті жұмыскерлер тапшылығы еңбек ресурстар сапасының төмендігінен және өндіріс пен оқытудың (жұмыссыз халықтың үштен бір бөлігінің кәсіби білім жоқ, тек жалпы орта) нақты байланысының жоқтығынан болып отыр.

– Екіншіден, тиімсіз жұмысбастылық сақталып отыр. Жалданбалы жұмыскерлердің шамамен үштен бір бөлігі экономиканың еңбек сиымды салаларында жұмыс істейді, өз бетінше жұмыспен қамтылғандардың шамамен үштен бір бөлігі өнімсіз жұмысбасты болып отыр, олардың көп бөлігі жеке қоныстарында жұмыс істейді және табыстар көздері — төмен, тұрақсыз, сонымен бірге мемлекетпен және әртүрлі институттармен берілетін қызметтермен, кепілдемелермен жеткілікті мөлшерде қамтылмаған.

– Қазақстан нарығында бейресми жұмысбастылық бар, онда жұмыскерлерді әлеуметтік қорғау жоқтың қасы, сонымен қатар халықтың өз бетінше қамтылғандардың шегінде де.

– Деңгейінің біраз төмендеуіне қарамастан, жұмыссыздық сақталуда және әйелдер жұмыссыздығының салыстырмалы жоғары деңгейі мен жұмыссыздарды жұмыспен қамтамасыз ету бағдарламаларымен қамсыздандырудың төмендігі, сонымен қатар жұмысбастылықты қолдаудың мемлекеттік органдарына жұмыс іздеп баратын жұмыссыздар үлесінің аздығын атап кеткен жөн.

– Еңбек ақының салыстырмалы төмен деңгейіне байланысты қосымша жұмысбастылық бар: негізгі жұмыс орны бойынша (ішкі қосымша жұмыс істеу), қосымша жұмыс орны бойынша (сыртта қосымша жұмыс істеу, желілік маркетинг, бірреттік жұмыстар).

– Салалар, аймақтар бойынша, салалар, мемлекеттік және жеке сектор шегінде мамандықтар бойынша еңбек ақының жоғары дифференциациясы байқалады, бұған қоса кейбір салаларда біліксіз және төменгі білікті жұмысшылар, басқа салалардағы жоғары білікті мамандарға қарағанда, жоғары еңбек ақы алуы мүмкін.

Талдау барысында Қазақстанның әртүрлі аймақтарында еңбек ресурстарының ұдайы өсуінің демографиялық ерекшеліктеріне байланысты ерекше түрлері бар екендігі анықталды. Олар:

1. Қазақстанның солтүстігінде – туудың төменгі көрсеткіштеріне және өлімнің салыстырмалы жоғары көрсеткіштеріне байланысты халықтың табиғи өсімі теріс шама және ұрпақтың орнын басу көрсеткіштері – төмен, ішкі және сыртқы миграция бойынша теріс миграциялық қалдық жұмыс күшін ұсынудың төмендеуіне және еңбек нарығында мүмкін тапшылығына әкеледі.

2. Қазақстанның оңтүстігі мен шығысында – туудың жоғары көрсеткішіне және өлімнің салыстырмалы төмен көрсеткіштеріне байланысты халықтың табиғи өсімі оң сипатта, бұл жұмыс күшін, әсіресе жастарды ұсынудың өсуіне әкеледі, жұмысбастылықтың өсуінің төменгі қарқындарында еңбек нарығында жұмыс күшінің тым артықшылығына және салдарынан бұл аймақтардан жұмыс іздеуге кетуіне әкеледі.

3. Астана қаласында – жұмыс күшінің негізгі өсімшесін миграциялық ағымның есебінен қамтамасыз етіліп отыр, бірақ болашақта халықтың, балалар мен жастар үлесі өте жоғары, жастық құрылымы еңбек нарығында жұмыс күшін еңбектік иммигранттардың есебінен емес, халықтың табиғи өсімшесінің есебінен орнын толтыру қарқынын анықтайды.

Әдебиеттер тізімі

1 Қазақстан Республикасы Ұлттық экономика министрлігі Статистика комитетінің мәліметтері [Электрондық ресурс]. — Қолжетімділік тәртібі: <http://www.stat.gov.kz>.

2 Рынок труда Казахстана–2013: итоговый обзор [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://blog.sadu-kz.com/rubriki/and-its-interesting-and-useful/rynok-truda-kazakhstan-2013-itogovyj-obzor/>.

3 Погода на рынке труда [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://blog.sadu-kz.com/rubriki/and-its-interesting-and-useful/pogoda-na-rynke-truda/>.

4 Дүйсенова Т. Халықтың әл-ауқатын арттыру — мемлекеттің негізгі міндеті / Т. Дүйсенова // Егемен Қазақстан. — 2013. — 23 тамыз. — № 196. — 5, 6-б.

5 Сманқұлова Ж.Е. Еңбек нарығы жағдайында кәсіби оқу орындары – экономикалық жүйенің құрамдас бөлімі / Ж.Е. Сманқұлова // Ізденіс. — 2013. — № 1(2). — 145–147-б.

6 Бердекова Р.М. Қазақстан Республикасындағы еңбек нарығының дамуы мен қалыптасу мәселелері / Р.М. Бердекова // ҚазҰУ хабаршысы. — 2011. — № 1. — 68–74-б.

Н.Н. Ескендір, К.Т. Таттымбетова, А.Б. Жумашева

Текущее состояние рынка труда Республики Казахстан и анализ проблем, возникающих в его регулировании

В статье дается оценка текущего состояния рынка труда в стране, в связи с анализом макроэкономических показателей экономики Республики Казахстан за годы независимости, т.е. с 1991 г., когда наблюдаются неравномерное развитие, затем, с 2000 г., увеличение положительной динамики экономического роста. После обретения независимости рынок труда претерпел много изменений. Увеличился уровень экономической активности населения, возросло количество занятых в экономике, ниже стал уровень безработицы (особенно среди молодежи). Доля занятых на рынке труда в структуре занятости снизилась, наблюдался реальный рост заработной платы в стране, в секторе экономики (государственный и частный сектор, формальные и неформальные). Произошли изменения в структуре занятости в этом секторе. Постепенно роль малых и средних предприятий и сферы услуг набирает обороты в обеспечении занятости. В статье также показан уровень экономической активности на рынке труда и его сравнительные показатели, с целью описания общей ситуации на рынке труда в Республике Казахстан. Анализ выявил проблемы, возникающие на рынке труда и позволил определить факторы, характеризующие текущее состояние рынка труда. Исследование показало, что в разных регионах Казахстана существуют определенные типы демографических особенностей, которые отражаются в показателях по трудовым ресурсам.

Ключевые слова: рынок труда, безработица, макроэкономические показатели, уровень активности, ВВП, занятость, экономическое развитие, неформальная занятость, инфляция, заработная плата.

N.N. Eskendir, K.T. Tattymbetova, A.B. Zhumasheva

The current state of the labor market of the Republic of Kazakhstan and the analysis of problems arising in its regulation

The article is intended to assess the current state of the labor market in the country, in connection with the analysis of the macroeconomic indicators of the economy of the Republic of Kazakhstan for the years of independence, that is since 1991, uneven development and an increase in the positive dynamics of economic growth since 2000. After gaining independence, the labor market has undergone many changes. The level of economic activity of the population has increased, the number of employed in the economy has increased, the level of unemployment has decreased (especially among youth), the share of employed in the labor market has decreased in the structure of employment, real wage growth in the country, sector of economy, sector (public and private sector, formal and informal) changes in the structure of employment in this sector. Gradually, the role of small and medium-sized enterprises and services is gaining momentum in securing employment. The article also describes the level of economic activity in the labor market and its comparative indicators for the purpose of describing the overall situation in the labor market in the Republic of Kazakhstan. These analyzes revealed the problems that arise in the labor market and allowed to reveal the factors characterizing the current state of the labor market. The study showed that in different regions of Kazakhstan there are certain types of demographic features that are constantly growing in labor resources.

Keywords: labor market, unemployment, macroeconomic indicators, activity level, GNP, employment, economic development, informal employment, inflation, wages.

References

1 Kazakstan Respublikasy Ul'tyq ekonomika ministrligi Statistika komitetinin malimetteri [Information Statistics Committee of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan]. *stat.gov.kz*. Retrieved from <http://www.stat.gov.kz> [in Kazakh].

2 Rynok truda Kazahstana–2013: itohovyi obzor [The labor market in Kazakhstan–2013: Final review]. *blog.sadu-kz*. Retrieved from <http://blog.sadu-kz.com/rubriki/and-its-interesting-and-useful/rynok-truda-kazahstana-2013-itogovyy-obzor/> [in Russian].

3 Pohoda na rynke truda [Weather in the labor market]. *blog.sadu-kz*. Retrieved from <http://blog.sadu-kz.com/rubriki/and-its-interesting-and-useful/pogoda-na-rynke-truda/> [in Russian].

4 Duisenova, T. (2013). Halyktyn al-aukatyn arttyru — memleketin nehizhi mindeti [Increase the power of the people — a direct duty of the capital]. *Ehemen Kazakstan – Egemen Kazakhstan, 23 tamyz, No. 196, 5–6* [in Kazakh].

5 Smankulova, Zh.E. (2013). Enbek naryhy zhahdaiynda kasibi oku oryndary – ekonomikalyk zhuienin kuramdas bolimi [Special place of learning the state of the labor market - the part of the economic system]. *Izdenis – Search, 1(2), 145–147* [in Kazakh].

6 Berdekova, R.M. (2011). Kazakstan Respublikasyndahy enbek naryhynyn damuy men kalyptasu maseleleri [Development of the Republic of Kazakhstan in the sphere of economy and problems]. *Kazak ul'tyik universiteti khabarshysy – Bulletin of the Kazakh National University, 1, 68–74* [in Kazakh].

Zh.B. Rakhmetulina¹, A. Omurzakov¹, A. Rakhmetulina²

¹*L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan;*

²*University College London, United Kingdom
(E-mail: rahmetulina_zh@mail.ru)*

The impact of the 7th Asian winter games on the socio-economic development of Kazakhstan

There is a link between hosting the sports mega-events and the acceleration of the pace of development of cities and countries. However, in most cases, this positive effect is short- and medium-term and occurs mainly during the preparation and hosting of the Games. A mega-event can enhance the reputation and image of the country, thereby increasing trade turnover and promoting economic growth and development hotel business. This work indicates that the 7th winter Asian games in Astana-Almaty contributed to the positive impact on social and economic development of the country, but also of hotel business. It is established that modern Asian games create the preconditions and conditions for the growth of the national economy of the host country of the Games, including the development of business and financial activity of businesses and citizens, the renovation of the infrastructure and material and technical base of production and services, the creation of new jobs and, as a result, direct impact on the growth of well-being and improvement of the quality of life of the population of the country that is hosting the Asian games. The results of the research can be used in making appropriate decisions, including monitoring the effectiveness of using budget funds and attracting private investments, during preparations for the mega-event.

Keywords: sporting events; methods to assess the effectiveness of organizing, mega-event, ex-ante and ex-post analysis, hotel business.

The organization of major sports competitions is primarily related to the field of sports of higher achievements, the goal of which is the achievement of high sports results by athletes. The effect of organizing major sporting events should be considered in accordance with the goals and objectives of the national policy in the field of physical culture and sports. In addition, due to its scale, major sports projects have a significant impact on many other areas, including the construction market, the real estate market, transport infrastructure, the tourism market, the hospitality industry, the food industry, etc. There is also a positive impact of major sports competitions on the number of people involved in sports, which contributes to improving the level of public health. In addition, nowadays, the sport is a means of building and strengthening social values, in some cases standing as a national idea.

So, having analysed the methods and methodologies for evaluating the consequences of mega-events, in the article authors use the method of comparative and quantitative analysis to assess the impact of the 2011 Asian Games on social and economic development, including on the hotel business. Various indicators were applied, such as new employment opportunities [1], attracting money for new infrastructure that leads to changes in the city, indicators for creation of a good image of the host region [2] and further development of the community [3].

Quantitative data will be used to analyze the economic dimension, and qualitative data will be used for social dimension.

The economic effect of the 7th Asian games. Large objects are best seen at a distance, and large sports events require a temporal perspective to assess the influence. Approximately more than six years have passed since the Asian Games-2011. According to media reports, the Asian Games cost Kazakhstan's treasury of 233.5 billion tenge, having returned only 2.3 % - 5 billion tenge by selling souvenirs, tickets and sponsorship proceeds from advertising, whereas social benefits summed up to popularization of sports among the population and creation of a modern infrastructure [4].

In order to update the information for 2012-2017, the researchers made a request to the Committee for Sports and Physical Culture of the Ministry of Culture and Sports of the RK, the National Olympic Committee of the RK and the Ministry of Finance of the RK. But, they only repeated the figures for construction and reconstruction of sports facilities, and did not say a word about the return of funds and economic benefits of this mega-event.

It can be noted that there is insufficient information about the assessment of the impact of the 7 Winter Asian Games on the socio-economic development of the cities of Astana and Almaty. Nowadays, there have

been not many scientific studies or articles and analysis in the area, This could be, first of all, due to the fact that the mega-event was held in Kazakhstan for the first time, and people viewed that it did not imply an economic effect, therefore it was of no interest to economists.

For the sample of this study, people from different fields of activity were selected. So we was able to question and conduct the interviews with 19 respondents – representatives of the management of the Asian Games, business people, blogger, civil servants and economists of the universities of the Republic of Kazakhstan, and also in order to understand the general attitude of the population towards hosting the Games, already conducted survey [5] among 1200 residents of the cities of Astana and Almaty was used.

Participants in the qualitative analysis were not chosen randomly.

In this work, for quantitative method the statistical data of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy on various social and economic indicators before, during and after-event periods were analysed, in order to either prove or disprove the hypothesis that large mega-events have an impact on the social and economic development of the host region. As a result, more information and data on the case study were received.

Analysis of sociological research among residents of Almaty and Astana cities. In order to understand the impact of the Asian Games on the social dimension of the two cities – Astana and Almaty, the study of the Kazakhstan Association of Professional Researchers of Public Opinion and Market («KAPIOR») was analysed. KAPIOR unites legal entities from the leading marketing and sociological Organizations of the Republic of Kazakhstan, organizations interested in conducting professional research and effective use of their results. This study was conducted in 2011 in three stages: before-during-after the Asian Games. As a result, 1,200 respondents in Almaty and Astana were interviewed by using a method of personal street interview. In the course of the study, a probabilistic random sample was used, which reflects the structure of the population by gender and age. So, 47 % of men and 53 % of women, 67.2 % of Kazakhs, 24.1 % of Russians and 8.8 % of other nationalities took part in the interview [5]. In general, the expectations of the respondents were justified on all of the proposed parameters: readiness of sports facilities (57.2 %), a wide range of television broadcasts of sports events (70 %), informational support was rated as «excellent» (68.2 %), and the respondents mainly rated the service as «good» and «excellent» (Table 1).

Table 1

Estimation of the expectations of the respondents in Astana and Almaty cities, 2011, in %

Indicator	Very bad	Bad	Average	Good	Excellent
Readiness of sports facilities	1,8	2,1	12,2	39,2	57,2
Services	1,9	2,4	17,7	36,3	38,1
Wide range of television broadcasts	0,9	1,1	5	21,6	70
Informational support (media, radio)	1,1	1,7	5,3	22,6	68,2

Note. Used source [5].

Hosting such a mega-event positively improved the appearance of the two cities, this was noted by 83.2 % of the surveyed respondents. Moreover, 78 % of respondents noted that the architectural appearance of the cities, where Asiada took place, was improved. The event also had a positive impact on the work of auto-vehicles (58.1 %) and on road conditions (69.3 %) [5].

Unfortunately, there is also a negative side, particularly due to the Asian Games, respondents (41.9 %) indicated an increase in the level of prices for products and services. Based on the opinions of 73.2 % of respondents, the safety of residents of both cities before, during and after the Games, was at a high level. Furthermore, the majority of the interviewed residents of two cities (83.9 %) evaluated this event as having a positive influence on the image of the government (see Fig.).

In conclusion, it should be noted that generally the expectations of the respondents for the proposed parameters were met, the Asian Games positively influenced the socio-economic development of the two cities.

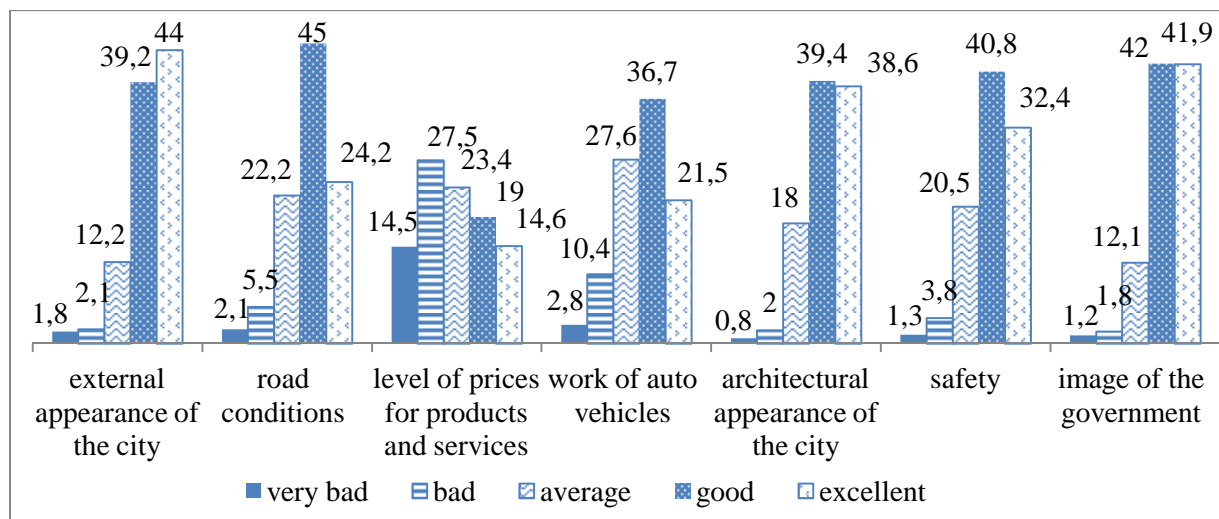


Figure. The impact of hosting the Asian Games on the social dimension of the Republic of Kazakhstan, 2011, in % (Used source [5])

Evaluation of the 7th Asian Games on the Internet. In opinion a well-known Kazakhstan blogger, who has her own column on the Internet resource blogbasta.kz/, the Asian Games were positioned as the main image project of the country. The blogger noticed that in 2011 there was an issue about the irrational distribution of budget funds when the cycle track and football stadium of \$35 million were built in Astana, since they are not part of winter games. For the given amount, 4 schools, 7 ambulance hospitals, 11 social housing complexes could be built and a number of other social issues could be resolved in the RK [6].

On the Internet, the issue of monitoring the construction in the area of the ski resort Shymbulak, conducted by «Green rescue» organization, was vigorously discussed. Environmentalists noted the creation of a dangerous environment in the resort, which could lead to an emergency situation and damage the nature of the park.

Mass media debated three major scandals that arose in the process of preparation for the Games. The first was associated with the disruption of the timing of the preparation to the event. Two other scandals took place after the official closing of the Games and were associated with embezzlement.

At present, in her opinion, the use of facilities cannot be called as financially viable: the monthly maintenance of the Astana cycle track costs on average \$391 thousand to the national budget, the ski biathlon stadium - on average \$195 thousand. The media has numerously raised these issues, but unfortunately, an explanation for expensive operating costs of the complexes is still unknown. But the use of facilities after the Games is an important part of the long-term payback. It was planned that foreigners will come to practice winter sports in Kazakhstan, and the local population will engage in physical education more often and actively, which in reality did not happen.

On the ice-rink «Medeu», the training camps, mass skating with rental equipment, cultural and entertainment events are taking place, with medical centre and gym located there. The amount of annual income is unknown. For citizens, the ice-rink is available on a paid basis: an adult subscription costs \$5.5 for 5 hours. This is almost 2 % of the average monthly salary in the country, and 10 % of the minimum.

In the complex of springboards «Sunkar», the training exercises, republican and international competitions, cultural events are held there. Concerts with the participation of singing politicians «Almaty, my first love» gather full stands, however, there are no spectators at international tournaments, as could be seen on the «Eurosport» TV channel.

The Palace of Sports «Kazakhstan», a rolling ice-rink and an ice palace «Alau» are the only facilities that under the authority of the Astana akimat. Both ice-rinks host ice hockey games, skating competitions and training of local teams and athletes. For the first three years, «Alau» was visited by about 150,000 people with the price of \$1.5 for a ticket – resulting in \$510 thousand return. The maintenance of these types of facilities costs approximately \$2,233 a day – or up to \$802 thousand per year, which indicates about its unprofitability.

The cycling track «Saryarka» and the stadium «Astana-Arena» also serve as a base for sports schools, clubs and sections, as well as sports competitions of various levels. In general, over the past five years, the

number of sportsmen living in Astana has increased two times. But, 21 % of the total population has been maintained for the past three years, despite the constant growth of internal migration to Astana from other regions. All the figures announced were confirmed by official sources and akimats of the two cities.

Statistical analysis by various social and economic indicators of the RK before, during and after-event periods. The sports mega-events have direct and indirect impacts on the development of the region and its economic performance. Direct impact on the economy of the region can be attributed to the impact on sectoral balance and employment indicators, gross regional product (GRP). Indirect impacts include [7]: the multiplier effect of sports sectors on other sectors of the economy; growth of fixed capital through investment in sports; growth in income caused by increased consumer spending as a result of increased wages in the sports sector and others. Only a few indicators available from the Committee on Statistics Ministry of national economy of the Republic of Kazakhstan website will be applied for analysis. The indicators are GRP, employment, income growth, tourism and SMEs.

The gross regional product (GRP) represents a general indicator of the region's economic activity, its performance and characterizes the newly created value of goods and services produced. Table 2 shows the growth rate in 2010 for all regions of Kazakhstan, but the most significant increase is in Astana and Almaty - by 2.9 and 2.6 times, respectively.

Table 2

Gross regional product of Kazakhstan, 2010-2016, million tenge

Region	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
GRP of Kazakhstan regions	21 815 517	27571889	30346958	35275153	39 040898,9	40 884133,6	46 193380,6
Akmola	585965,4	809400,6	803896,3	959809,4	1 054 074,4	1 121 025,0	1 287 078,4
Aktobe	1 173 592,9	1 477682	1674697,9	1760590,9	1 876 500,5	1 769 175,2	1 947 198,8
Almaty region	997 712,0	1246208,6	1454293,6	1749373,9	1 914 746,6	1 976 047,7	2 177 441,1
Atyrau	2 843 649,2	3447336,7	3292532,2	3590140,7	3 981 227,9	4 216 773,5	4 995 448,3
West-Kazakhstan	1 048 779,5	1323537,6	1 711 408	1734369,2	1 911 912,3	1 709 952,7	1 983 776,5
Zhambyl	446399,3	634251,9	763861,8	880 659,3	982 240,6	1 014 504,6	1 161 143,9
Karaganda	1 872 842,3	2397919,6	2458966,9	2634259,8	2 908 696,8	3 107 085,6	3 652 203,3
Kostanay	856 747,4	1 135 574	1156230,9	1354477,4	1 398 676,5	1 378 258,4	1 517 851,8
Kyzylorda	859 148,2	1034819	1 176 555	1332732,6	1 318 201,2	1 164 800,0	1 243 701,2
Mangistau	1 484 848,4	1751142,2	1640136,5	1907134,8	2 278 679,2	2 123 785,5	2 304 883,6
South-Kazakhstan	1 205 298,2	1507227,9	1870589,5	2142445,9	2 399 860,9	2 508 380,9	2 808 401,8
Pavlodar	1 031 878,6	1527256,2	1528366,5	1766029,4	1 751 851,0	1 736 155,9	1 908 748,2
North-Kazakhstan	466955,2	667893,3	683013,8	753510,3	797 924,0	837 179,9	952 234,6
East-Kazakhstan	1 244 102,6	1 624341	1819547,8	2 072410,8	2 288 551,2	2 311 366,2	2 801 625,4
Astana city	1 774 185,2	2090987,4	2582855,9	3 484792,9	4 023 771,6	4 809 636,5	5 139 183,6
Almaty city	3 923 412,6	4 896311	5730005,6	7 152416	8 153 984,2	9 100 006,0	10 312460,1

Note. Used source [7].

From 2010 to 2016 years, the population of the Republic of Kazakhstan grew from 16,203,036 to 17,670,579 people, i.e. by 8.3 %. For the same period the population of Astana increased by 25.6 % (from 649,146 people to 872,619 people), and the population of Almaty by 18.3 % (from 1,390,701 to 1,703,482 people). To argue that the growth of the population in two cities was affected by the Asian Games is very difficult, since the trend of growth of internal migration was always stable.

In Table 3 it could be observed that in 2011 the occupancy of hotels in two cities increased by an average of 21 %, although this figure equals to 4.7 % for the country.

Occupancy of hotels (beds) for the 1st quarter of 2010-2017, %

Region	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016	2017
The Republic of Kazakhstan	24,3	25,5	26	23,9	22,5	19,8	19,7	21,5
Astana city	22,7	28,2	26,6	29,9	30,5	20,5	24,0	25,4
Almaty city	21,6	28,3	31,0	21,3	24,2	21,7	22,7	25,7

Note. Used source [7].

Then there was a gradual decline. So, it can be claimed that this has happened under the influence of the Asian Games, which attracted tourists and possibly activated the business activity of SMEs and hotel business.

From 2010-2016y in general, for Kazakhstan, the number of non-residents grew by 23 % (from 131,257 to 171,660 people), and the number of residents in domestic tourism grew by 50 % (from 375,844 to 760,943 people); which shows the long-term effect of a mega-event.

There is a constant increase in the number of visitors from abroad. In Almaty, these figures are higher than in Astana, which is also associated with visiting the international mountain skiing complex Medeu-Chimbulak. In terms of domestic tourism, a growth in Almaty can be attributed to the fact that it is the financial centre of the country where major events take place.

To sum up, preparation for the Games gave impetus not only to the development of the infrastructure of Almaty and Astana, but also had a significant positive impact on the socio-economic situation in these cities, such as growth in GRP, employment, income, tourism and hotel business.

Conclusion. There is no doubt that global mass events, such as the Asian Games, lead to significant changes in the entire social and economic spheres of the region. The collected and analysed material in this work could serve as a basis for further studies of the influence of macroeconomic factors of mega-events on the growth of the economy of the host country.

References

- 1 Gursoy D. (2006). Hosting mega events modelling locals' support / D. Gursoy, K. Kendall // *Annals of Tourism Research*. — 2006. — No. 33(3). — P. 603–623.
- 2 Jeong G. Resident Perceptions of Mega-Event Impacts: the Taejon International Exposition Case / G. Jeong, B. Faulkner // *Festival Management and Event Tourism*. — 1996. — No. 4(1). — P. 3–11.
- 3 Kim S. (2005). Residents' Perceptions on Impacts of the FIFA 2002 World Cup: the Case of Seoul as a Host City / S. Kim, J. Petrick // *Tourism Management*. — 2005. — No. 26. — P. 25.
- 4 Доходы от продажи билетов на Азиаду–2011 составили 244 млн тенге [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://www.zakon.kz/202911-dokhody-ot-prodazhi-biletov-na-aziadu.html>.
- 5 3-й этап исследования «Настроение Азиады» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://kapior.kz/3-iy-etap-issledovaniya-nastroenie-aziady.php?sphrase_id=32.
- 6 От Азиады до ЭКСПО [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://blogbasta.kz/?p=3406>.
- 7 Official site of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.stat.gov.kz>.

Ж.Б. Рахметулина, А. Омурзаков, А. Рахметулина

7-ші қысқы Азия ойындарының Қазақстанның әлеуметтік-экономикалық дамуына ықпалы

Спорттық мега-оқиғаларды өткізу мен олар өткізілген қалалардың және елдердің дамуы ығартарының жоғарлауы арасында байланыс орын алады. Дегенмен, бұл оң әсер қысқа- және ортамерзімді болып табылады және көбінесе спорт ойындарын дайындаған және өткізген кезде байқалады. Қазақстанда өткізілетін мега-шара, мысалы, 7-ші қысқы Азия ойындары, елдің абыройын, беделін жоғарлатуы мүмкін, сауда айналымын өсіреді, аймақтардың, қалалардың және бүкіл елдің әлеуметтік-экономикалық дамуына, сонымен қатар қонақ үй бизнесінің дамуына қолдау көрсетеді.

Заманауи Азия ойындары қабылдайтын елдің ұлттық экономикасын нығайту үшін, кәсіпорындардың және азаматтардың іскерлік және қаржылық қызметтерін, инфрақұрылымның және өндіріс пен қызметтердің материалдық-техникалық базасының жаңғыртылуын, жаңа жұмыс орындардың ашылуын және, нәтиже ретінде, Азия ойындарын қабылдайтын елдің халықының дәулеттілігінің өсуіне және өмір сүрудің сапасын жақсартуға тікелей әсер етуді қоса есептегенде, алғышарттар және жағдайлар тудырады. Астана және Алматы қалаларындағы 7-ші қысқы Азиялық ойындар те қана қаланың, аумақтың, бүкіл елдің ғана емес, сонымен қатар мейрамханалық бизнестің де әлеуметтік-экономикалық дамуына тиімді ықпал тигізді. Зерттеу нәтижелері сәйкес шешімдерді қабылдау кезінде оның ішінде мега-шараны дайындау кезінде бюджет қаражатын пайдаланудың тиімділігін мониторингілеуде және жеке инвестицияларды тартуда пайдаланылуы мүмкін.

Кілт сөздер: спорт оқиғалар, ұйымдастырудың тиімділігін бағалау әдістері, мега-оқиғалар, *ex-ante* және *ex-post* талдамалары, қонақ үй бизнесі.

Ж.Б. Рахметулина, А. Омурзаков, А. Рахметулина

Влияние 7-х зимних Азиатских игр на социально-экономическое развитие Казахстана

Существует связь между проведением спортивных мега-событий и ускорением темпов развития городов и стран, где они проводятся. Однако в большинстве случаев этот положительный эффект является краткосрочным и среднесрочным и происходит главным образом во время подготовки и проведения спортивных игр. Мега-мероприятие, например 7-е зимние Азиатские игры, проведенное в Казахстане, соответственно, повышает репутацию, имидж страны, увеличив тем самым торговый оборот, способствует социально-экономическому росту регионов, городов и страны в целом, а также развитию гостиничного бизнеса. Современные Азиатские игры создают предпосылки и условия для роста национальной экономики принимающей страны, включая развитие деловой и финансовой деятельности предприятий, обновление инфраструктуры и материально-технической базы производства и услуг, создание новых рабочих мест и, как следствие, непосредственное влияние на рост благосостояния и улучшение качества жизни населения страны, принимающей Азиатские игры. 7-е зимние Азиатские игры в городах Астане и Алматы в 2011 г. способствовали положительному влиянию на социально-экономическое развитие страны и на гостиничный бизнес в том числе. Результаты исследования могут быть использованы при принятии соответствующих решений, включая мониторинг эффективности использования бюджетных средств и привлечение частных инвестиций во время подготовки к мега-мероприятию.

Ключевые слова: спортивные события; методы оценки эффективности организации, мега-события, анализ *ex-ante* и *ex-post*, гостиничный бизнес.

References

- 1 Gursoy, D., & Kendall, K. (2006). Hosting mega events modelling locals' support. *Annals of Tourism Research*, Vol. 33(3), 603–623.
- 2 Jeong, G., & Faulkner, B. (1996). Resident Perceptions of Mega-Event Impacts: the Taejon International Exposition Case. *Festival Management and Event Tourism*, Vol. 4(1), 3–11.
- 3 Kim, S., & Petrick, J. (2005). Residents' Perceptions on Impacts of the FIFA 2002 World Cup: the Case of Seoul as a Host City. *Tourism Management*, Vol. 26, 25.
- 4 Dokhody ot prodazhi biletov na Aziadu–2011 sostavili 244 mln tenhe (2011) [Revenues from the sale of tickets for Asian Games 2011 amounted to KZT 244 million]. *zakon.kz*. Retrieved from <https://www.zakon.kz/202911-dokhody-ot-prodazhi-biletov-na-aziadu.html> [in Russian].
- 5 3-й этап исследования «Настроение Азиады» (2011) [The third stage of the study «Mood of the Asian Games»]. *kapior.kz*. Retrieved from http://kapior.kz/3-iy-etap-issledovaniya-nastroenie-aziady.php?sphrase_id=32 [in Russian].
- 6 Ot Aziady do EXPO [From Asiada to Expo]. (2014). *blogbasta.kz*. Retrieved from <http://blogbasta.kz/?p=3406> [in Russian].
- 7 Official site of the Committee on Statistics of the Ministry of National Economy of the Republic of Kazakhstan. *stat.gov.kz*. Retrieved from <http://www.stat.gov.kz>.

ҚАЗІРГІ ЗАМАНҒЫ МЕНЕДЖМЕНТ ЖӘНЕ МАРКЕТИНГТІҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ СОВРЕМЕННОГО МЕНЕДЖМЕНТА И МАРКЕТИНГА

ACTUAL PROBLEMS OF MODERN MANAGEMENT AND MARKETING

UDC 339.138

A.T. Tleuberdinova, Z.S. Sabdenbekova

*Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan
(E-mail: tat404@mail.ru)*

The concept and content of integrated marketing communications

Effective communications of the company are one of the main conditions for its competitiveness on the modern market. Its relevant application and management causes significant opportunities for influencing the consumers and building relationships with them. Along with the traditional tools of marketing communications, we have studied modern approaches to the company's message delivering, making it more client-oriented and personalized. We considered the main components of the integrated marketing communications concept, outlined its role and objectives in the system of marketing of enterprises. The basic tools of marketing communications and also modern possibilities of their effective application are also considered. This approach allows to provide more qualitative interaction and to achieve results in communications with consumers.

Keywords: marketing; integrated marketing communications; marketing communications tools; personalization; synergy; internet advertising.

Current development of market relations requires use of marketing techniques in the company's activity. Due to the necessity to compete on non-price term on the market, where the communications factor is involved, the role of communication environment building is expanding fundamentally.

In today's market it is important to build relations and communications with the internal and external audiences, employees and clients, for the promotion on product and services markets. One of the most significant factors in achieving its comprehensive coverage is marketing communications as an element of the marketing mix, providing the most impact on the company's target audience.

The marketing communications are at the core of promotion process of the company, which is aimed at the development of sustainable links with the market. That links are formed to inform, persuade and remind of the company and to promote sales of goods or services, creating positive image of the company. The means of promotion are the advertisement, PR, direct marketing and sales promotion.

There are four main marketing communications roles according to the Chartered Institute of Marketing (CIM):

1. Differentiate - a product/brand (to make it different from a competitor's one or seem different through effective positioning).
2. Remind – and reassure a target audience with regard to the benefits (to encourage initial or subsequent purchase).
3. Inform – a target audience by providing new information (about a product/brand).
4. Persuade – an audience to take a particular set of actions (e.g. purchase a product or services) [1; 35].

Studies on marketing communications theory and practice were conducted by such foreign authors as E. Blake, A. Bond, J. Burnett, E. Dihtl, T. Harris, P. Kotler, Lambin, C. Larson, S. Moriarty, L. Percy,

J.R. Rossiter, W. Wells. In this field were carried out considerable researches that have become the basis for the implementation of marketing communications policy.

The first author who introduced the idea of integrated approach to marketing communications was T. Levitt in 1962 as a concept of centralized marketing. According to this concept the company is to asset all its commercial efforts, which include promotional messages, product design, packaging, design of the sale places and etc. All the messages should be coordinated, mutually reinforcing, to communicate fully a consistent corporate image [2].

The development of the concept of the integrated approach has led to the establishment of the integrated marketing communications concept. However, most of the works focus the general theory of marketing communications and its components such as PR, advertisement. Some studies addresses theoretical and practical problems of integrated marketing communications implementation, in particular, its components, organization and planning process.

Significant contribution to the development of IMC (integrated marketing communications) concept have been made by American (R.F. Lauterborn, S.I. Tannenbaum, D.E. Schultz) and European (P.R. Smith, C. Berry, A. Pulford) scholars, who first applied systematic approach in designing the company's promotion policy. Among Russian authors this area of marketing communications has been studied by E.N. Holubkova, A.A. Romanov, A.V. Panko, E.A. Sotnikova, E. Popova, T.O. Primak, E.V. Romat, S.V. Kozlov.

There are different interpretations of IMC in the conceptual advances of foreign authors as well as views on its components (Table 1).

Table 1

Definitions of integrated marketing communications

Author 1	Definitions of integrated marketing communications 2	Components of IMC 3
D.E. Schultz [3]	- Concept of marketing communication planning that combine and evaluate strategic role of different communication discipline to get the clarity, consistency and greater impact (1993). - All consistent interactions a stakeholder has with an organization (1998)	Concept of MC planning, interaction in coordinated manner with all parties concerned
T.A. Shimp [4; 5]	- An organization's unified, coordinated effort to promote a brand concept through the use of multiple communication tools that «speak with one voice» (1997). - Integrated marketing communication represents the planning, creation, integration and implementation of all contact points which a consumer has with a certain brand, as potential distribution channels, for messages which may influence directly or indirectly the purchasing process (2010) [5]	Coordination of brand promotion, use of marketing communications tools for unified message
P.R. Smith [6]	The strategic analysis, choice, implementation and control of all elements of marketing communications which efficiently (best use of resources), economically (minimum costs) and effectively (maximum results) influence transactions between an organization and its existing and potential customers and clients (1999)	Strategic analysis of marketing communication, its economical efficiency and effectiveness in transaction with all parties involved.
P. Kotler [7; 114]	The concept under which a company carefully integrates and coordinates its many communications channels to deliver a clear, consistent and compelling message about the organization and its products (2006)	Coordination and integration of all channels, delivering unified message
D. Pickton, A. Broderick [4; 5]	The coordination of all promotional activities to produce a unified, customer-focused promotional message (2001)	Coordination of all advertisement, client oriented marketing
C. Fill [4; 5]	The harmonization of customer-orientated promotional messages (2002)	Harmonization of messages, client oriented marketing

1	2	3
K. Raman, P.A. Naik [8]	An IMC program plans and executes various marketing activities with consistency so that its total impact exceeds the sum of each activity (2005)	Consistency and synergy of marketing
W. Pride, O.C. Ferrel [9]	A process where the organization of promotional aspects and other marketing related efforts to satisfy the maximum persuasive and informative impact on customers. The eventual role of the IMC is to convey a consistent message to customers (2006)	Organization of marketing activities for achieving maximum influence on customers
S.K. Jones, D.A.V. Schee [10]	A combination of direct marketing, general advertising, sales promotion and public relations (2008)	Combination of marketing activities
S.I. Tannenbaum [11]	Concept of marketing communication planning that recognize the added value of the comprehensive plan that evaluate the strategic roles of variety of communication disciplines (general advertising, direct response, sales promotion and public relations) and combine these disciplines to provide clarity, consistency and maximum communication impact (1993)	The planning, analysis of marketing communications
T. Duncan, C. Caywood [12]	The process of managing all sources of information about a product/services to which a customer or prospect is exposed which behaviorally moves the consumer toward a sale and maintains customer loyalty (1996)	The information management in order to achieve loyalty
M. Ots, G. Nyilasy [13]	An audience driven business process of strategically managing stakeholders, content, channels, and results of brand communication programs (2015)	An audience driven strategic management of all communications
E.A. Sotnikova, M.E. Zyikova [14]	The planning and realization of all MC forms needed for brand, service or company promotion in order to support unified positioning (2009)	The MC planning, unified positioning
A.A. Romanov, A.V. Panko [15; 11]	The kind of communication and marketing activity that differs in its synergetic effect, emerging as a result of optimal combination of advertisement, sales promotion, PR and other communication tools and integration of all separate messages (2006)	Synergy in communications and marketing, optimal combination of all company messages
E.N. Holubkova [16]	The integration of all the MC elements that effects all the transactions between organization and its present and potential customers (2003)	Integration of all MC elements, efficiency in all transactions
T.O. Primak [17]	Identifies the integration of components of marketing communications. It distinguishes three levels of the synergetic effect: the effect of the interaction of the structural elements of a single marketing message, the effect of the integrated use of marketing communication tools, the effect of the communication resources of all elements of the enterprise's management system (2003)	Integration of MC, its synergetic effect, complex use of MC tools for maximum efficiency
E.V. Romat [18; 294]	The concept of marketing communication planning, proceeding from the necessity of the assessment of strategic role of MC separate tools (advertisement, PR, sales promotion, direct marketing) (2002)	Concept of MC planning and the strategic assessment of its tools
S.V. Kozlov [19; 13]	The independent management function on establishment and maintenance of communications between organization and public (2013)	The establishment and maintenance of communications

Note. Compiled by the authors.

The reviewed definitions led to determination of main conditions of IMC formation. However, there is no unified approach to the scientific definition on IMC concept. According to the mentioned authors the following main components of IMC can be highlighted:

- Planning and coordination of marketing communications;
- Consistency of marketing activity;
- The developing communications between all parties involved;
- Combined application of marketing communications;
- Synergy of marketing communications; unified positioning;
- Strategic analysis of marketing communications;

Therefore, the scientific literature analysis shows that IMC are based on following principles:

- IMC integrate the business strategy as a whole for the formation of the unified and consistent message;
- Coordinate all the marketing activities of the company in complex application of marketing communications;
- Establish a contact with customers and all audiences, creating a dialogue;
- Build communications in a way that influences the individual customer in order to build loyalty.

In the formation of IMC the main components appears to be the mutual support and integration of all elements. Joint communication activities cause an effect exceeding its simple addition. IMC aim is to achieve the synergy, which is one of the ways to increase the efficiency of marketing activities. Synergism is the excess of cumulative effect of communications used for company’s product promotion over the effect of separate communication components [15; 33].

According to P. Kotler synergetic effect is the effect of cooperation of the integrated marketing activities of different kind united by one purpose. A. Broderick adds that synergy is achieved with the use of marketing communication elements by their mutual support. In the result the general effect of cooperation can exceed the effect caused by its separate components [20; 6] (Fig. 1).

The reviewed IMC formulations resulted in identification of its following aims:

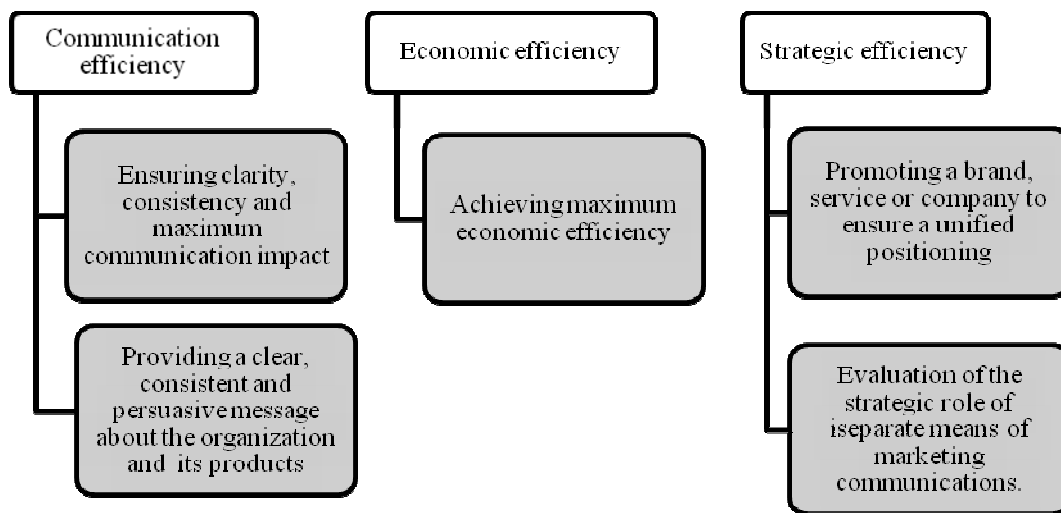


Figure 1. Integrated marketing communications aims formulations

In our view, the focus on the specified aims defines its essence. The achieving of communication efficiency implies qualitative, persuasive transmission of a unified message about the product or company to the target audience. The main criteria for communication effectiveness are the increasing consumer awareness, strengthening intention to purchase and direct support in the acquisition of goods. The company's economic efficiency means maximizing profits as a result of marketing activities in the framework of IMC. By strategic efficiency we define the ability to strategically plan and analyze marketing activities of the company by combining and integrating various elements of marketing communications.

Therefore, integrated marketing communications (IMC) constitute a system of information and communication impact on the target audience, which results in a synergy from the integrated application of marketing communications tools and the integration of all separate messages of the company.

Traditionally, there are several elements in the marketing communications, which are in constant interaction between company and its external and internal environment. These elements include according to advertising, sales promotion, sponsorship, public relations, direct marketing, and personal selling (D. Pickton and A. Broderick, P. Kotler, K.L. Keller, J-J. Lambin). According to S.I. Tannenbaum it also includes logistical support [21; 37].

Some additional tools can be added due to development of means of communications as well as the division of traditional tools into several elements to distinguish the difference. These tools are packaging, word of mouth, point of sales, E-marketing and exhibitions, sponsorship.

The Figure 2 shows the most important marketing communications tools.

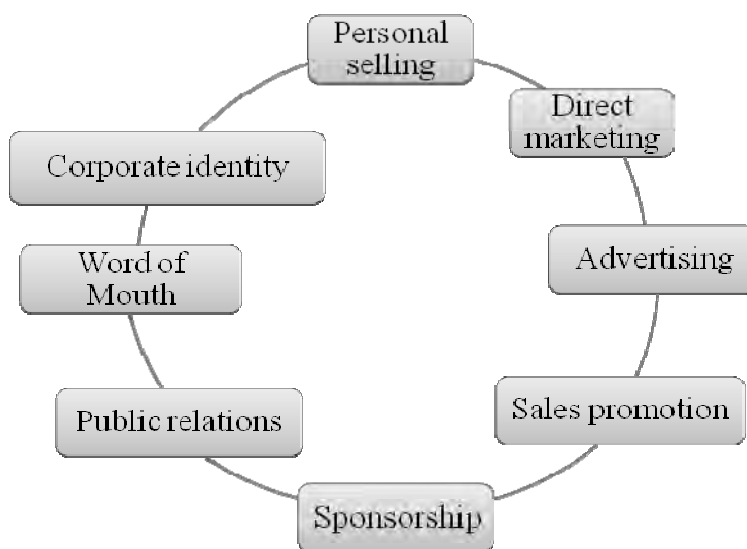


Figure 2. Tools of the integrated marketing communications system

The use of these tools allows defining some integrated system of marketing communications of company.

The basic tools (the basic means of goods and services promotion) of the integrated marketing communications system in accordance with the mentioned definitions are:

- advertising - is any paid form of non-personal communication, presentation and promotion of ideas, goods or services by an identified sponsor [22];
- public relations is an indirect promotional tool whose role is to establish and enhance a positive image of an organization and its products/services among its various audiences;
- sales promotions is the use of short-term incentives to encourage the purchase or sale of a product or service. Achumba I.C. adds that the displays, trade fairs and shows are the vital tools of sales promotional activity;
- personal selling is personal presentation by the firm's sales force for the purpose of making sales and building customer relationships [23].

Supporting marketing communications (promotion of the company in the marketing environment) are:

- sponsorship - the activities that the company finances in order to create daily or special contacts with the brand;
- corporate identity expressed through all of company contact with public: including the design, exhibitions, point of sales, documents, packaging;
- most of the marketing communications influence potential consumers through informal opinion, word of mouth, by positive feedback sent by customers to their closest associates.

Some marketing communication tools cause an immediate reaction in a measurable market (e.g. personal sales). Other instruments are difficult to measure, but effect for a prolonged period of time (e.g. PR) [24].

A consistent dialogue with the target audience is also achieved through the Internet that includes web pages, social networks, mobile applications. Table 2 presents the features of traditional and online advertising.

As shown in the Table 2 there are differences between channels and means of promotion, which include traditional and those developing in the Internet. The use of advertising tools in the Internet provides company an immediate response from targeted and other audiences to ongoing communications and product promo-

tion. It gives opportunity to communicate the way it meet the expectations and preferences of consumers within the framework of integrated marketing communications strategy. That strategy is focused on establishing interaction with potential consumers and assumes the parallel use of various communication channels, which also include online communication. According to K.L. Keller there are many ways to combine different traditional and new communication options available today [25].

Table 2

Comparative characteristics of the traditional and Internet advertisings

Traditional advertising	Internet advertising
Non-personal information	Personalized content; dialogue between company and target audience
On-way communication	Immediate response
Uncertainty in terms of the effect measuring	Measurable effect
Noticeable and aimed to persuade	High level of trust
Advertiser is known	Advertiser is known
Addressed to the public at large	Messages for target audiences

Note. Compiled by the authors.

Hence, electronic or online word of mouth (eWOM) has become an important factor in consumer buying decisions along with traditional recommendations. eWOM is an interpersonal communication in which a sender spreads a message to receivers by the Internet. Consumers trust eWOM more than advertisements, as they regard their peers as more reliable than companies. As such, companies receiving favorable eWOM have a better chance to increase sales. Although eWOM is implemented by consumers, companies can initiate eWOM campaigns for marketing communications. It has become increasingly important for companies to utilize electronic word of mouth (eWOM) in their marketing campaigns for desired product sales [26].

In our view, there following trends in the development of integrated marketing communications:

- extension of relationship marketing strategies within the IMC;
- coordination of tools of marketing communications with technologies, especially through Internet;
- shift in the concept of a communication aimed at several different audiences with the consistent positioning of the product /service /brand;
- evaluation of the efficiency of a IMC complex;
- most of marketing communications influences potential consumers through informal opinion, when consumers give positive feedback to their associates.

Communications should be considered as forming part of a marketing mix. Communications have certain information impact through which the company maintains communication with consumers. The impact is a complex one and involves two levels: communications of goods/services promotion and communications of company's image formation (Table 3).

Table 3

Types of marketing communications

No.	Types of marketing communications	Means of formation of integrated marketing communications	Result
1	Communications of goods/services promotion	Advertising, sales promotion, direct-marketing, word of mouth	Formed for distribution of the information in order to increase sales and attract new clients
2	Communications of company's image formation	PR, sponsorship, corporate identity, online promotion.	Formed for creating a positive image of the company in the opinion of clients of competitors and employees.

The use of communication influence at all levels allows company to cover the most of existing and potential customers, advertise the services provided, maintain a positive image among employees, competitors, suppliers, thus creating a system of integrated marketing communications.

The analysis of researches in the field of integrated marketing communications determined their main components, objectives, and identified various opportunities in the application of marketing communications. There are some main tools of the IMC system in accordance with existing approaches. However, we can add according to the studies such components as increased involvement of employees in conveying messages to consumers and using the opportunities of the Internet. Current market conditions and the level of information technologies development determine the further development of the IMC theory.

The use of IMC helps company to gain a competitive advantage, increase profits, and positively influence consumers, due to the strengthened communications with them and at the same time effectively, in the use of funds and information resources, as the result of the application of marketing communications tools increases. IMCs require complex approach; however, it brings significant benefits by influencing customers and increasing the company effectiveness on different levels.

References

- 1 Hughes G. CIM Coursebook Marketing Communications / G. Hughes, C. Fill. — Italy: Routledge, 2012. — 05/06. — 288 p.
- 2 Харламова Е.Ю. Интегрированный подход к маркетинговым коммуникациям / Е.Ю. Харламова // Современные тенденции в экономике и бизнесе: новый взгляд. — 2010. — № 6. — С. 110–114.
- 3 Naeem B. Integrated Marketing Communication: A Review Paper / B. Naeem, M. Bilal, U.Naz // Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business. — 2013. — Vol. 5. — No. 5. — P. 124–133.
- 4 Masterman G. Innovative Marketing Communications / G. Masterman, E. Wood. — Burlington: Routledge, 2007. — 288 p.
- 5 Stancioiu A. Integrated marketing communication in tourism – an analysis. Case study: Muntenia and Oltenia / A. Stancioiu, A. Botos, M. Orzan // Theoretical and Applied Economics. — 2013. — 6(583). P. 7–34.
- 6 Sisodia S. Role of Integrated Marketing Communication in Modern Indian Business / S. Sisodia, N. Telrandhe // Journal of Arts Science & Commerce. — 2010. — Vol. 1. — No. 1. — P. 134–138.
- 7 Bell G. Marketing Communications: An advertising, promotion and branding perspective / G. Bell, B. Taheri. — Oxford: Goodfellow Publishers Limited, 2017. — 256 p.
- 8 Raman K. Integrated Marketing Communication in Retailing / K. Raman, P.A. Naik. — 2005. — P. 339–353.
- 9 Pride W.M. Marketing concepts and strategies / W.M. Pride, O.C. Ferrel. — New-Delhi: Biztantra India, 2006. — 12 ed. — P. 432–459.
- 10 Jones S.K. Creative Strategy in Direct and Interactive Marketing and Integrated Marketing Communications Instruction. Direct / S.K. Jones, B.A.V. Schee // Interactive Marketing Research Summit Competitive Paper Extended Abstract. — 2008. — P. 2–4.
- 11 Damnjanovic V. The planning process of integrated marketing communications / V. Damnjanovic // International Scientific Days «Competitiveness in the EU - Challenge for the V4 countries». — 2006. — P. 443–448.
- 12 Duncan T. The concept, process, and evolution of integrated marketing communications / T. Duncan, C. Caywood // Integrated Communication: Synergy of Persuasive Voices. —, 1996. — P. 13–34.
- 13 Ots M. Integrated marketing communication (IMC): Why does it fail? / M. Ots, G. Nyilasy // Journal of Advertising Research. — 2015. — 55(2). — P. 132–145.
- 14 Сотникова Е.А. Интегрированные маркетинговые коммуникации как конкурентное преимущество компании / Е.А. Сотникова, М.Е. Зыкова // Вестн. ОрелГИЭТ. — 2009. — 1(7). — С. 125–133.
- 15 Романов А.А. Маркетинговые коммуникации / А.А. Романов, А.Б. Панько. — М.: Эксмо, 2006. — 432 p.
- 16 Kasimova R.R. Integrated marketing communication and specificity of their application in the promotion of educational services of the university / R.R. Kasimova, N.G. Sololova // Bulletin of Kalashnikov ISTU. — 2015. — No. 3(67). — P. 60–62.
- 17 Примак Т.О. Маркетинговые коммуникации в системе управления предприятием / Т.О. Примак // Маркетинг в Украине. — 2003. — 1 (17). — С. 29–34.
- 18 Ромат Е.В. Реклама: учебник для вузов / Е.В. Ромат. — 5-е изд. — СПб.: Питер, 2002. — 544 с.
- 19 Козлов С.В., Основы интегрированных коммуникаций (реклама и связи с общественностью): учеб. пособие / С.В. Козлов. — Новосибирск: Изд-во СибАГС, 2013. — 194 с.
- 20 Diemel K. IMC: Strong in Theory But Struggling in Practice / K. Diemel // Practical Guidance for the adaptation of IMC. — Hamburg: GRIN Verlag, 2006. — 72 p.
- 21 Shultz D.E. A new marketing paradigm. Integrated marketing communications / D.E. Shultz, S.I. Tannenbaum, R.P. Lauterborn. — Moscow: Infra-M, 2004. — 234 p.
- 22 Kotler P. Marketing Management / P. Kotler. — Saint Petersburg: Piter, 2006. — 464 p.
- 23 Kehinde O.J. Integrated Marketing Communications and consumers patronage of Nigerian beverage products, Tesis / O.J. Kehinde. Covenant University, 2009. — 259 p.
- 24 Трофименко Е.Ю. ИМК или переход от односторонних коммуникаций к двусторонним отношениям / Е.Ю. Трофименко, А.Г. Сергеева // Вестн. Южно-Уральского гос. ун-та. Сер. Экономика и менеджмент. — 2013. — 7. — № 4. — С. 144–149.

25 Keller K.L. Unlocking the power of integrated marketing communications: How integrated is your IMC program? / K.L. Keller // *Journal of Advertising*. — 2016. — 45(3). — P. 286–301.

26 Bao T. Finding disseminators via electronic word of mouth message for effective marketing communications / T. Bao, S.T. Chang // *Decision Support Systems*. — 2014. — 67. — P. 21–29.

А.Т. Глеубердинова, З.С. Сабденбекова

Кешендік маркетингтік коммуникациялар тұжырымдамасы мен мазмұны

Заманауи нарық жағдайында компанияның тиімді коммуникациялары оның бәсекеабілеттілігінің негізгі шарттарының бірі болып табылады. Оны тиісті пайдалану мен басқару тұтынушыға әсер етудің мүмкіндігін негіздеп, сонымен қарым-қатынас құруға көмектеседі. Маркетингтік коммуникациялардың дәстүрлі құрылғыларымен қатар, компанияның хабарламасын жіберудің заманауи әдістері қарастырылып, оларды көбірек «client-oriented» және «personalized» болуына мүмкіндік туғызады. Авторлар интеграцияланған маркетингтік коммуникациялар тұжырымының негізгі құраушыларын қарастырып, оның кәсіпорынның маркетинг жүйесіндегі рөлі мен мақсаттарын анықтады. Маркетингтік коммуникациялардың негізгі құрылғылары, сонымен қатар оларды қазіргі таңда тиімді пайдалану мүмкіндігі зерттелген. Бұл әдіс тұтынушылармен дербес өзара қарым-қатынасты қамтамасыз етіп, олармен коммуникация орнатуда жоғары нәтижеге қолжеткізуге септігін тигізеді.

Кілт сөздер: маркетинг, біріккен маркетингтік коммуникациялар, кешендік маркетингтік коммуникациялардың тетіктері, синергия, интернет-жарнама.

А.Т. Глеубердинова, З.С. Сабденбекова

Концепция и содержание комплексных маркетинговых коммуникаций

Эффективные коммуникации компании являются одним из основных условий ее конкурентоспособности в условиях современного рынка. Их должное применение и управление обуславливает значительные возможности воздействия на потребителя и выстраивание с ним взаимоотношений. Наряду с традиционными инструментами маркетинговых коммуникаций в статье рассмотрены современные подходы к передаче сообщения компании, позволяющие сделать их более «client-oriented» и «personalized» (клиент-ориентированными и персонализированными). Были рассмотрены основные составляющие концепты интегрированных маркетинговых коммуникаций, выделены их роль и цели в системе маркетинга предприятий. Рассмотрены также основные инструменты маркетинговых коммуникаций и современные возможности их эффективного применения. Такой подход позволяет обеспечить более персонализированное взаимодействие и достигнуть большего результата в коммуникациях с потребителями.

Ключевые слова: маркетинг, интегрированные маркетинговые коммуникации, инструменты маркетинговых коммуникаций, персонализация, синергия, интернет-реклама.

References

- 1 Hughes, G., & Fill, C. (2012). *CIM Coursebook Marketing Communications*. Italy: Routledge.
- 2 Harlamova, E.U. (2010). Intehrirovanniy podkhod k marketinhovym kommunikatsiyam [Integrated approach to marketing communications]. *Sovremennye tendentsii v ekonomike i biznese: novyi vzhiad – Modern trends in economics and management: a new look*, 6, 110–114 [in Russian].
- 3 Naeem, B., Bilal, M., & Naz, U. (2013). Integrated Marketing Communication: A Review Paper. *Interdisciplinary Journal of Contemporary Research in Business*, Vol. 5, 5, 124–133.
- 4 Masterman, G., & Wood, E. (2007). *Innovative Marketing Communications*. Burlington: Routledge.
- 5 Stancioiu, A., Botos, A., & Orzan, M. (2013). Integrated marketing communication in tourism – an analysis. Case study: Muntenia and Oltenia. *Theoretical and Applied Economics*, 6(583), 7–34.
- 6 Sisodia, S., & Telrandhe, N. (2010). Role of Integrated Marketing Communication in Modern Indian Business. *Journal of Arts Science & Commerce*, Vol. 1, 1, 134–138.
- 7 Bell, G., & Taheri, B. (2017). *Marketing Communications: An advertising, promotion and branding perspective*. Oxford: Goodfellow Publishers Limited.
- 8 Raman, K., & Naik, P.A. (2005). Integrated Marketing Communication in Retailing.
- 9 Pride, W. M., & Ferrel, O.C. (2006). *Marketing concepts and strategies*. New-Delhi: Biztantra India.

- 10 Jones, S.K., & Schee, B.A.V. (2008). Creative Strategy in Direct and Interactive Marketing and Integrated Marketing Communications Instruction. Direct. *Interactive Marketing Research Summit Competitive Paper Extended Abstract*, 2–4.
- 11 Damjanovic, V. (2006). The planning process of integrated marketing communications. *International Scientific Days Competitiveness in the EU - Challenge for the V4 countries*, 443–448.
- 12 Duncan, T., & Caywood, C. (1996). The concept, process, and evolution of integrated marketing communications. *Integrated Communication: Synergy of Persuasive Voices*, 13–34.
- 13 Ots, M., & Nyilasy, G. (2015). Integrated marketing communication (IMC): Why does it fail? *Journal of Advertising Research*, 55(2), 132–145.
- 14 Sotnikova, E.A., & Zyikova, M.E. (2009). Intehrirovannye marketinhovye kommunikatsii kak konkurentnoe preimushchestvo kompanii [Integrated marketing communication as a competitive advantage of company]. *Vestnik Orlovskogo gosudarstvennogo instituta ekonomiki i torhovli – Bulletin of Orel State Institute of Economics and Trade*, 1(7), 125–133 [in Russian].
- 15 Romanov, A.A., & Panko, A.B. (2006). *Marketinhovye kommunikatsii [Marketing Communications]*. Moscow: Eksmo [in Russian].
- 16 Kasimova, R.R., & Sololova, N.G. (2015). Integrated marketing communication and specificity of their application in the promotion of educational services of the university. *Bulletin of Kalashnikov ISTU*, 3 (67), 60–62.
- 17 Primak, T.O. (2003). Marketinhovye kommunikatsii v sisteme upravleniia predpriatiem [Marketing communications in the management of the enterprise market]. *Marketing in Ukraine – Marketing in Ukraine*, 1 (17), 29–34 [in Russian].
- 18 Romat, E.V. (2002). *Reklama [Advertising]*. (5d ed.). Saint Petersburg: Piter [in Russian].
- 19 Kozlov, S.V. (2013). *Osnovy intehrirovannykh kommunikatsii (reklama i sviazi s obshchestvennostiu) [Basics of integrated communications (advertising and public relations)]*. Novosibirsk: SibAPSb [in Russian].
- 20 Dienel, K. (2006). IMC: Strong in Theory But Struggling in Practice. *Practical Guidance for the adaptation of IMC*, 72. Hamburg: GRIN Verlag.
- 21 Shultz, D.E., Tannenbaum, S.I., & Lauterborn, R.P. (2004). A new marketing paradigm. *Integrated marketing communications*. Moscow: Infra-M.
- 22 Kotler, P. (2006). *Marketing Management*. Saint Petersburg: Piter.
- 23 Kehinde, O.J. (2009). *Integrated Marketing Communications and consumers patronage of Nigerian beverage products*, Tesis, Covenant University.
- 24 Trofimenko, E.Iu., & Sergeeva, A.G. (2013). IMK ili perekhod ot odnostoronnykh kommunikatsii k dvustoronnim otnosheniiam [IMC or the transition from one-way communications to bilateral relations]. *Vestnik Iuzhno-Uralskogo universiteta. Ekonomika i menedzhment – Bulletin of the South Ural University. Economics and Management*, 7, 4, 144–149 [in Russian].
- 25 Keller, K.L. (2016). Unlocking the power of integrated marketing communications: How integrated is your IMC program? *Journal of Advertising*, 45(3), 286–301.
- 26 Bao, T. (2014). Finding disseminators via electronic word of mouth message for effective marketing communications. *Decision Support Systems*, 67, 21–29.

Zh.S. Khussainova, D.Ye. Bektleyeva, Zh.M. Zhartay

*Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan
(E-mail: zhibekh11@mail.ru)*

Key determinants and trends of development of youth entrepreneurship

Abstract. In article are investigated key determinants and trends of development of youth business, analytical data on development of business activity among youth are provided. Results of such indicators as the index of early enterprise activity in Kazakhstan in a section of age groups, the index of business activity in Kazakhstan, levels of origin of youth business, distribution of early business activity by sectors of economy are given. Authors recognize that development of business initiatives of youth is that vanguard which is capable to bring domestic national economy to new boundaries. Support of youth business which is necessary for effective realization of social modernization of Kazakhstan becomes the major task. Youth business in today's Kazakhstan, though experiences considerable difficulties, - already come true fact. In article are reflected modern trends of youth business in Kazakhstan. The general analysis of operating conditions of the Kazakhstan business has shown that development of youth business faces a number of the serious problems containing growth of business activity among youth. At the same time, the main measures of elimination of the existing problems reveal. In article are offered mechanisms of regulation and stimulation of business activity of youth.

Keywords: main trends, entrepreneurship, business sector, small business, youth entrepreneurship, business activity of youth, youth innovative entrepreneurship.

In market economy the role of small and medium business is defined by their real contribution to social development. Small business is that today «a development cornerstone» and locomotive of all those economic processes which result in economy today, and a basis for sustainable development of economy of any country.

The special segment of business activity – youth business to which the role of the driver of development of innovative economy as entry into the market without profound knowledge of his laws, the economic relations of subjects of business, motives of behavior of the buyer and competitor, progressive production technologies, laws of logistics is ineffective is predetermined is the least protected in the conditions of tough rules of modern business. It is known that business activity assumes the high level of individualism, a self-assessment, determination and responsibility for the work and also creation of certain reference points of functioning of business – results of development under the influence of certain factors on condition of effective use of resources. Respectively possession of relevant knowledge, free orientation in an information field, ability of fast adaptation to unstable economic operating conditions of business, high mobility – unconditional competitive advantages of the younger generation of businessmen which form his enterprise potential.

Young businessmen are that vanguard which is capable to bring domestic national economy to new boundaries. Support of youth business which is necessary for effective realization of social modernization of Kazakhstan becomes the major task. Youth business in today's Kazakhstan, though experiences considerable difficulties, - already come true fact. It is protected by the law and will develop.

Youth business is the potential (a strategic resource) for development of small and average business promoting the solution of such objective problems as fragility of small business and aging of enterprise shots. His allocation as a special segment of business happens because it has the specific signs, strong and weaknesses.

Besides, youth business is capable to perform a number of socially important functions (inherent in spheres of youth policy), such as:

- formation of the new mentality of the nation based on the positive relation to a private property institution and business;
- increase in economic activity of young people;
- organization of employment of youth;
- carrying out vocational guidance and training of young people;
- providing realization of rather high educational potential of young people to an opportunity, their self-realization and self-affirmation;
- increase in living standards of young people;
- formation of an active social position of youth;
- strengthening of social security of youth [1].

Strengths of a youth entrepreneurship:

- high innovative activity, innovation of thinking;
- high mobility, flexibility of approaches, speed of reaction on development of the new markets;
- high level of opportunities of systematic updating of the entrepreneurial knowledge and skills according to the changing requirements of production and market;
- the potential capability of young people to maintain the increased labor and nervous tension accompanying business activity, especially at its starting stage;
- predisposition of youth to risk.

Weaknesses of a youth entrepreneurship:

- insignificant social experience;
- lack of business reputation;
- weak practical skills of application of economic laws and mechanisms;
- problem of forming of the start capital.

According to the National report «Youth of Kazakhstan 2017», in Kazakhstan in age structure of businessmen aged people from 25 to 34 years (16.5%) prevail (Table 1).

Table 1

The index of early enterprise activity in Kazakhstan in a section of age groups, %

Age	2014	2015	2016
18-24	12	10,1	9,4
25-34	16,8	15,9	16,5
35-44	14,1	8,2	7,4
45-54	11,1	10,6	9,6
55-64	6,9	7,6	8,4

Notes. Sources [2].

It is remarkable that aged people of 45-54 years wishing to begin the business more (9.6 %), than the people seeking for business at the age of 35-44 years (7.4 %) and 18-24 years (9.4 %) (Fig. 1).

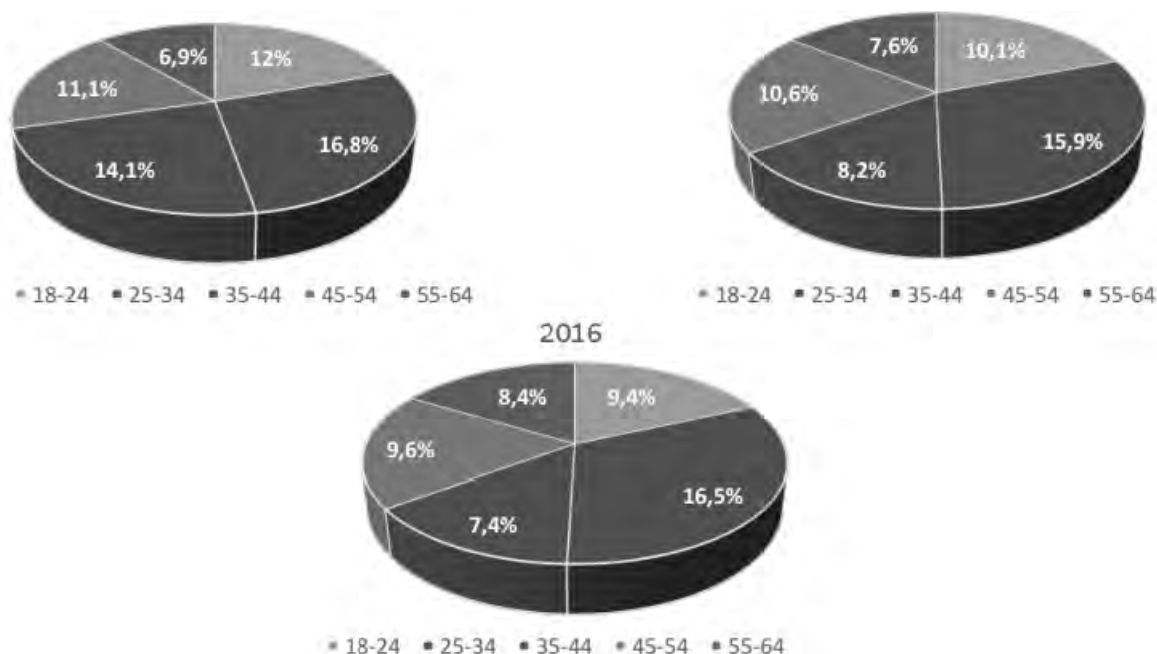


Figure 1. The index of early enterprise activity in Kazakhstan in a section of age groups, 2016 (sources [3])

The index of early business activity (TEA) is a key indicator which measures percent of adult population (from 18 to 64 years), being in process of start or only begun the business. This indicator unites people who are in one of two initial processes of enterprise process: the arising young businessmen and new owners of business.

TEA indicators in Kazakhstan have a little decreased during the period from 2014 to 2016, perhaps, because of economic shock after adoption by the government of the decision on a floating rate of tenge. (11,3) was lower than TEA of Kazakhstan in 2016, than in the resource (14,2) economies focused (16,8) and effective-focused and is a little higher, than in the innovative focused economies (9,1). This indicator is also lower, than on average in the region of Asia and Oceania (11,3), but is very close to indicators of India (10,6) and China (10,3). It should be noted that the TEA value in Kazakhstan is still much higher, than in Russia (the 6,3 and 55 place).

This dynamics is explained by two main reasons. First, Kazakhstan - the industrial country; therefore, it is quite natural that the TEA value in Kazakhstan will be closer to indicators of the innovative focused economies. Secondly, falling of a rate of tenge has influenced closing of many small enterprises. For example, the sphere of trade was reduced as the goods bought abroad, steel unreasonably expensive to the Kazakhstan consumers. It causes unwillingness to overcome the arising obstacles (Table 2) in businessmen.

Table 2

Business activity in Kazakhstan

Indicator	2014	2015	2016
Business origin (up to 25 years)	8,1	8,0	6,9
Early stage of business (TEA)	13,7	11,0	10,2
Possession of the registered business	7,4	2,4	2,4
Business closing level	2,9	3,1	3,4
Index of business activity			0,7

Notes. Sources [4].

The index of the registered and settled business in Kazakhstan are characterized by other dynamics. In 2016 the index of the registered business in Kazakhstan (2,4) was much lower, than in resource focused (11,2), effective-the focused economies (8,6) and the innovative focused economies (6,7). This indicator was lower, than an average value on the region of Asia and Oceania (8,3) and Russia (5,3) (Fig. 2). Such data show that new business in Kazakhstan is insufficiently stable and quickly stops the existence. In spite of the fact that indicators of the index of the registered business in the Republic of South Africa (2,5) are at the same level, as in Kazakhstan, this indicator is considered low in comparison with other countries and regions. It should be noted that the index of closing of business shows other picture. According to this indicator, business in Kazakhstan isn't so often closed [5].

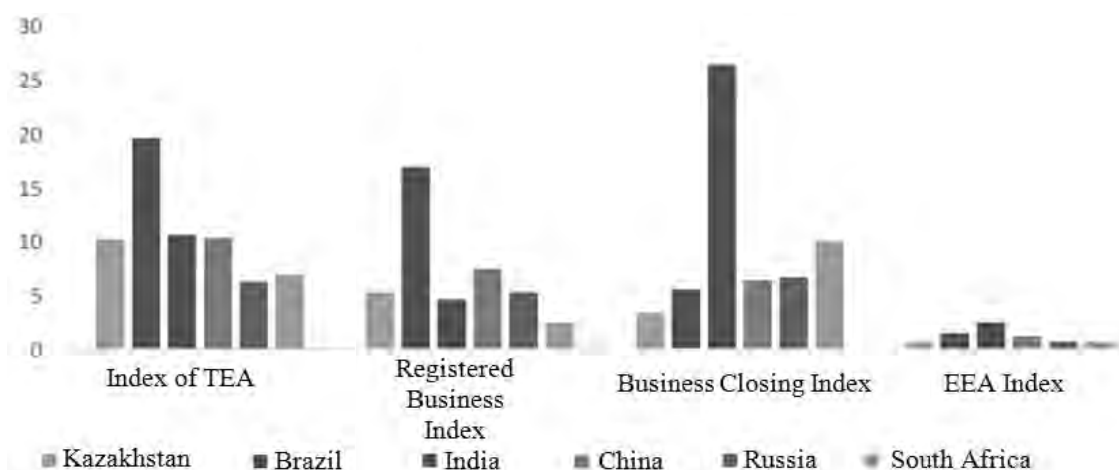


Figure 2. Comparative indicators of Kazakhstan: early business activity, 2016 (sources [4])

TEA indicators in Kazakhstan decreased during the period from 2014 to 2016, perhaps, because of economic shock a little after adoption by the government of the decision on the floating rate of tenge. (11,3) was lower than TEA of Kazakhstan in 2016, than in the resource economies oriented (16,8) and effective-oriented and is a little higher, than in the innovative oriented economies (9,1). This indicator is also lower, than on average in the region of Asia and Oceania (11,3), but is very close to indicators of India

(10,6) and China. It should be noted that the TEA value in Kazakhstan is still much higher, than in Russia (the 6,3 and 55 place) [6] (Table 3).

Table 3

Distribution of early business activity by sectors of economy

Indicator	Kazakhstan, 2015	Kazakhstan, 2016	Asia and Oceania, 2016	RFE, 2016	EFE, 2016	IFE, 2016
Agriculture	11,4	7,5	5,8	11	7	4
Mining industry	3,8	2,8	4,5	5	5	6
Production and transport	8,9	10,6	9,8	14	12	10
Trade	46,6	51,5	53,8	47	52	33
IT / Finance / Service	24,2	27,5	26,2	22	24	46

Notes. Sources [4].

It should be noted that indicators of Kazakhstan in mining branch below averages. So, in 2015 they were equal 3,8, and in 2016 values were 2,8. Perhaps, such situation is connected with prevalence in the market of the large companies. All average values in this category are higher in the compared groups: the average value in 2016 was equal in the resource focused economies 5, and in effective-the focused economies, it was 6. By analogy with the other resource focused and effective-focused economies, in Kazakhstan much less startups in the field of ICT/finance/services in comparison with the innovative focused economies are noted.

As of 7/1/2017 years in Kazakhstan 120 067 individual entrepreneurs up to 29 years are registered, from them 95 888 are acting. The main share of the acting individual entrepreneurs - in Astana (13450), in the Southern Kazakhstan area (12682), in Almaty (10353), in Almaty region (7873) and Karaganda (7578) regions (Table 4).

Table 4

The number of individual entrepreneurs aged up to 29 years, 2017

Region	Registered IE up to 29 years	Acting IE up to 29 years (B)	B-A
Republic of Kazakhstan	120067	95888	-24179
Akmola	4633	3510	-1123
Aktyubinsk	6563	5501	-1062
Almaty	9899	7873	-2026
Atyrau	4972	4301	-671
The West Kazakhstan	4441	3453	-988
Jambyl	4571	3466	-1105
Karaganda	9172	7578	-1594
Kostanay	5957	4175	-1782
Kyzylorda	4895	3853	-1042
Mangystau	5705	5359	-346
The southern Kazakhstan	14619	12682	-1937
Pavlodar	3852	3075	-777
The North Kazakhstan	2665	1982	-683
East Kazakhstan	7498	5277	-2221
Astana city	16927	13450	-3477
Almaty city	13698	10353	-3345

Notes. Sources [4].

Youth business - one of the priority directions of development of small and medium business in Kazakhstan. Today there is a large number of programs of support of youth business.

The general analysis of operating conditions of the Kazakhstan business has shown that development of youth business faces a number of the serious problems containing growth of business activity among youth (Fig. 3).

Form of Ownership	Number of Owners	Liability	Advantages	Disadvantages
Sole proprietorship	One owner	Unlimited personal liability for business debt	1. Owner retains all profits 2. Easy to form and dissolve 3. Owner has flexibility	1. Unlimited financial liability 2. Financing limitations 3. Management deficiencies 4. Lack of continuity
Partnership	Two or more owners	Personal assets of any operating partner at risk from business creditors	1. Easy to form 2. Can benefit from complementary management skills 3. Expanded financial capacity	1. Unlimited financial liability 2. Interpersonal conflicts 3. Lack of continuity 4. Difficult to dissolve
Corporation	Unlimited number of shareholders; up to 100 shareholders for S corporations	Limited	1. Limited financial liability 2. Specialized management skills 3. Expanded financial capacity 4. Economies of large-scale operations	1. Difficult and costly to form and dissolve 2. Tax disadvantages 3. Legal restrictions

Figure 3. Difficulties of the beginning of business in Kazakhstan, 2016 (sources [7])

When opening business potential businessmen estimate the reasons of difficulty of the beginning of business higher than 50 %. For the potential and acting businessmen the main barriers it is the shortage of material resources and experiences/knowledge in business.

Thus, today youth business is one of the priority directions of development of small business in Kazakhstan [8].

For support and development of a youth entrepreneurship in the country it is necessary to designate key tasks which need to be solved:

1. Promoting of business activity among youth, by means of holding training and educational actions, meetings with the acting entrepreneurs, informing on forms of the state support and also distribution of the promotional materials propagandizing the ideas of fair and socially responsible entrepreneur. Promotion in media of a youth entrepreneurship, approaches to effective business and also promotion of organizations/funds with various form of business, commercial and non-commercial, rendering assistance in business activity to the beginning/acting entrepreneurs [9].

2. Mass involvement of young people in business activity, through carrying out questioning of potential entrepreneurs, database compilation of the young people ready to become entrepreneurs.

3. Selection of the youth having capabilities to maintaining entrepreneurial activities through holding expert sessions for further training and escort of the beginning entrepreneurs [10].

4. Training and instilling in young people of skills of business. Knowledge of business activity needs to be begun with a school bench, at the universities. In educational institutions it is recommended to create the most realistic to reality of the entrepreneurial environment conditions that young people could be prepared at earlier stages of the formation morally and consciously choose a way of the entrepreneur. In this regard creation in educational institutions of the corresponding ecosystem aimed at development of business initiatives of the studying youth is key.

5. Creation in regions of associations/consolidations/funds/business incubators the rendering assistance to entrepreneurs on initial stage of formation of their business, a so-called mentoring, a mentorship [11].

6. Creation/development of institute of venture funds which could take and develop the youth business ideas with the subsequent sale to the interested organizations.

7. Creation of the general portal where all programs / organizations / funds which participate in development of a youth entrepreneurship in Kazakhstan will be accumulated [12].

8. Creation of the micro credits and conditions of preferential crediting or grants, without compulsory provision of mortgage property. Thus, which youth has no possibility of provision of mortgage property in case of registration of the credit, will be able to realize the business ideas.

9. Transfer of the empty / reserve rooms which are in state-owned property without the right of the further redemption, in trust management to young entrepreneurs for development of business activity, business incubators [13].

10. Development at the national level of the special program and road map for development of a youth entrepreneurship [14].

Proceeding from the above-mentioned, in analytical aspect innovative animation needs reasons for effective model of sustainable development of a youth entrepreneurship based on post-industrial dominants, first of all. In applied aspect it is necessary to develop model of support and activization of a youth entrepreneurship on the basis of sociological poll, deep interviews, statistical selections. In the strategic plan based on expert evaluations development of the corresponding mechanism and tools on management of development of a youth entrepreneurship, forming of foresight-model of its development and the road map is necessary. Development of foresight-model of development and activization of a youth entrepreneurship in the mechanism of industrial and innovative growth of the Republic of Kazakhstan will allow will increase efficiency and targeting of measures of support of business activity of youth that will promote eventually expansion of a share of a youth entrepreneurship (including innovative) and to the general growth of the business sector, increase in public welfare, expansion of the middle class [15].

How it is possible to make business popular? First of all, the motivation of the young man is necessary. Promoting of occupation business, for example through communication with successful businessmen, creation of networks and a kommyunita of the beginning young businessmen has to become the main idea. The young man has to be convinced that the business — it profitable, interesting and harmless. In our opinion, it is nearly main task. How many not to give opportunities for crediting and support, but if the young man doesn't want to risk and prefers quiet prosperity as hired personnel, you won't convince him to open the business. The second moment is an informing on opportunities which are given by state programs, projects of public organizations and the private companies [15–17].

Youth business as the social and economic phenomenon takes place a way of an institutionalization as it is at a stage of streamlining so far, organizational registration, a standartizirovaniye and demands legislative fixing and settlement.

References

- 1 Кубаев Е. Состояние и направления развития малого бизнеса и предпринимательства в Казахстане / Е. Кубаев, Е. Кырбасов, О. Бордоусов // Экономика и статистика. — 2016. — 4. — С. 56–60.
- 2 Национальный доклад «Молодежь Казахстана 2017» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://elzhastary.kz/index.php/ru/news/39-astana/454-prezentatsiya-natsionalnogo-doklada-molodezh-kazakhstana-2018>.
- 3 Данные с сайта Комитета по статистике Министерства национальной экономики РК [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://stat.gov.kz>.
- 4 Национальный доклад «Глобальный мониторинг предпринимательства: Казахстан 2016/2017». — Астана, 2017. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://gsb.nu.edu.kz/wp-content/uploads/2018/01/GEM_RUS.pdf.
- 5 Рейтинг Всемирного банка «Doing Business–2018» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreeconomies/Казахстан>.
- 6 Global Entrepreneurship Monitor Consortium, 2017 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.gemconsortium.org/report>.
- 7 Опыт работы организаций социального предпринимательства в разных странах мира // Социальное предпринимательство в России и в мире. Практика и исследования / под ред. А.А. Московской. — М.: Изд. дом «Высшая школа экономики», 2013. — С. 76–83.
- 8 Kruse T.P. Youth social entrepreneurship advancing the field / T.P. Kruse // Sundance Family Foundation. — St. Paul, 2015.
- 9 Chigunta F. Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges / F. Chigunta. — Egypt: Education Development Center, 2002.
- 10 Lewis K. Youth entrepreneurship and government policy / K. Lewis, Cl. Massey. New Zealand Centre for SME Research, Massey University, 2003.
- 11 Schoof U. Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people.-EED Working Paper No. 76, Series on Youth and Entrepreneurship, Geneva, 2006.
- 12 Clercq D. Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons / D. Clercq, B. Honig // Entrepreneurship & Regional Development. — 2011. — № 23(5-6). — P. 353–372.
- 13 Tirziu M.A. Stimulating youth entrepreneurship in the public sector's organizations / M.A.Tirziu, C. Vrabie // Global Journal of Sociology: Current Issues. — 2017. — № 7(2). — P. 110–115.
- 14 Ливенцова Е.Ю. О зарубежном опыте развития молодёжного социального предпринимательства [Электронный ресурс] / Е.Ю. Ливенцова, М.В. Савельева. — Режим доступа: <https://elibrary.ru/item.asp?id=27244131&>.
- 15 Петросян С.Г. Направления и формы государственной поддержки молодёжного предпринимательства [Электронный ресурс] / С.Г. Петросян // Управление экономическими системами – Электронный журн. — 2011. — Режим доступа: <http://uecs.ru/uecs36>.
- 16 Иванова А.В. Бизнес-инкубирование в университете как ключевое условие формирования малого инновационного предпринимательства в регионе / А.В. Иванова // Экономика региона. — 2012. — № 3. — С. 47–55.

17. Мезенцева Е.В. Современное молодежное предпринимательство: формы поддержки и показатели оценки развития [Электронный ресурс] / Е.В. Мезенцева // Научно-методический электронный журнал «Концепт». – 2014. «Современные научные исследования. Выпуск 2». — Режим доступа: <http://e-koncept.ru/2014/54452.htm>.

Ж.С. Хусаинова, Д.Е. Бектлеева, Ж.М. Жартай

Жастар кәсіпкерлігінің дамуының негізгі детерминанттары және трендтері

Мақалада жастар кәсіпкерлігінің дамуының негізгі детерминанттары және трендтері зерттеліп, жастар арасында кәсіпкерлік қызметті дамыту бойынша аналитикалық мәліметтер ұсынылған. Жастық топтары шегінде Қазақстандағы ерте кәсіпкерлік белсенділік индексі, Қазақстанның кәсіпкерлік қызмет индексі, жастар бизнесінің туу деңгейлері, экономика секторлары бойынша ерте кәсіпкерлік қызметті бөлу сияқты көрсеткіштер нәтижелері сараланды. Авторлар жастардың бизнес-бастамаларын дамыту бұл мемлекеттің ұлттық экономикасын жаңа белестерге шығара алатын авангард ретінде негізгі ала отырып, зерттемелерін жүргізді. Маңызды міндет болып Қазақстанның әлеуметтік модернизациясын тиімді жүзеге асыру үшін қажетті жастар кәсіпкерлігін қолдау табылады. Қазіргі Қазақстандағы жастар кәсіпкерлігі үлкен қиындықтарға ұшыраса да, жүзеге асырылған факт. Мақалада Қазақстандағы жастар кәсіпкерлігінің негізгі трендтері қарастырылды. Қазақстандық кәсіпкерліктің қызмет ету талаптарының жалпы талдауы жастар арасында іскерлік белсенділіктің өсуін ұстап тұратын бірқатар мәселелермен бетпе-бет болатынын көрсетті. Сонымен қатар бар мәселелерді жоюдың негізгі шаралары ашылды. Мақалада жастардың бизнес-бастамаларын реттеу және ынталандыру тетіктері ұсынылған.

Кілт сөздер: негізгі трендтер, кәсіпкерлік, бизнес-сектор, кіші бизнес, жастар кәсіпкерлігі, жастардың кәсіпкерлік қызметі, жастардың инновациялық кәсіпкерлігі.

Ж.С. Хусаинова, Д.Е. Бектлеева, Ж.М. Жартай

Ключевые детерминанты и тренды развития молодежного предпринимательства

В статье исследованы ключевые детерминанты и тренды развития молодежного предпринимательства, приведены аналитические данные по развитию предпринимательской деятельности среди молодежи, а также результаты таких показателей, как индекс ранней предпринимательской активности в Казахстане в разрезе возрастных групп, индекс предпринимательской деятельности в Казахстане, уровни зарождения молодежного бизнеса, распределение ранней предпринимательской деятельности по секторам экономики. Авторы исходят из того, что развитие бизнес-инициатив молодежи — это тот авангард, который способен вывести отечественную экономику страны на новые рубежи. Важнейшей задачей становится поддержка молодежного предпринимательства, которая необходима для эффективной реализации социальной модернизации Казахстана. Молодежное предпринимательство в современном Казахстане, хотя и испытывает значительные трудности, — уже свершившийся факт. В статье отражены современные тренды молодежного предпринимательства в стране. Общий анализ условий функционирования казахстанского предпринимательства показал, что развитие молодежного предпринимательства сталкивается с целым рядом серьезных проблем, сдерживающих рост деловой активности молодежи. Авторами в статье раскрыты основные меры устранения существующих проблем, предложены механизмы регулирования и стимулирования бизнес-активности молодежи.

Ключевые слова: основные тренды, предпринимательство, бизнес-сектор, малое предпринимательство, молодежное предпринимательство, предпринимательская деятельность молодежи, молодежное инновационное предпринимательство.

References

- 1 Kubayev, E., Kyrbasov, E., & Bordousov, O. (2016). Sostoianie i napravleniia razvitiia maloho biznesa i predprinimatelstva v Kazakhstane [A state and the directions of development of small business and business in Kazakhstan]. *Ekonomika i statistika – Economics and Statistics*, 4, 56–60 [in Russian].
- 2 Natsionalnyi doklad «Molodezh Kazakhstana–2017» [National report «Youth of Kazakhstan 2017»]. *elzhastary.kz*. Retrieved from <http://elzhastary.kz/index.php/ru/news/39-astana/454-prezentatsiya-natsionalnogo-doklada-molodezh-kazakhstana-2018> [in Russian].

- 3 Danye s saita Komiteta po statistike Ministerstva natsionalnoi ekonomiki RK [Data from the website of Committee on statistics of the Ministry of national economy of RK]. *stat.gov.kz*. Retrieved from <http://stat.gov.kz> [in Russian].
- 4 Natsionalnyi doklad «Hlobalnyi monitorinh predprinimatelstva: Kazakhstan 2016/2017» (2017) [National report «Global monitoring of an entrepreneurship: Kazakhstan 2016/2017»]. Astana. *gsb.nu.edu.kz*. Retrieved from https://gsb.nu.edu.kz/wp-content/uploads/2018/01/GEM_RUS.pdf [in Russian].
- 5 Reitinh Vsemirnogo banka «Doinh Business–2018» [Rating of the World Bank «Doing Business–2018»]. *russian.doingbusiness.org*. Retrieved from <http://russian.doingbusiness.org/data/exploreconomies/Kazakhstan> [in Russian].
- 6 Global Entrepreneurship Monitor Consortium (2017). *gemconsortium.org*. Retrieved from <http://www.gemconsortium.org/report>.
- 7 Moskovskaya, A.A. (Eds.). (2013). Opyt raboty orhanizatsii sotsialnogo predprinimatelstva v raznykh stranakh mira [Experience of the organizations of social business in the different countries of the world]. *Sotsialnoe predprinimatelstvo v Rossii i v mire – Social business in Russia and in the world*, 76–83. Moscow: Izdatelskii dom «Vysshaia shkola ekonomiki» [in Russian].
- 8 Kruse, T.P. (2015). Youth social entrepreneurship advancing the field. Sundance Family Foundation. – St. Paul.
- 9 Chigunta, F. (2002). Youth Entrepreneurship: Meeting the Key Policy Challenges. Egypt: Education Development Center.
- 10 Lewis, K., & Massey, Cl. (2003). Youth entrepreneurship and government policy. New Zealand Centre for SME Research, Massey University.
- 11 Schoof, U. (2006). Stimulating Youth Entrepreneurship: Barriers and incentives to enterprise start-ups by young people. EED Working Paper No. 76, Series on Youth and Entrepreneurship, Geneva.
- 12 Clercq D., & Honig B. (2011). Entrepreneurship as an integrating mechanism for disadvantaged persons. *Entrepreneurship & Regional Development*, 23(5-6), 353–372.
- 13 Tirziu, M.A., & Vrabie, C. (2017). Stimulating youth entrepreneurship in the public sector's organizations [Stimulating youth entrepreneurship in the public sector's organizations]. *Global Journal of Sociology: Current Issues*, 7(2), 110–115.
- 14 Liventsova, E.Yu., & Savelyeva, M.V. O zarubezhnom opyte razvitiia molodezhnogo sotsialnogo predprinimatelstva [About foreign experience of development of youth social business]. *elibrary.ru*. Retrieved from <https://elibrary.ru/item.asp?id=27244131&> [in Russian].
- 15 Petrosyan, S.G. (2011). Napravleniia i formy gosudarstvennoi podderzhki molodezhnogo predprinimatelstva [Directions and forms of the state support of youth business]. *Upravlenie ekonomicheskimi sistemami – Elektronnyi zhurnal – Management of economic systems*. Retrieved from <http://uecs.ru/uecs36> [in Russian].
- 16 Ivanova, A.V. (2012). Biznes-inkubirovanie v universitete kak kliuchevoe uslovie formirovaniia maloho innovatsionnogo predprinimatelstva v rehione [Business incubation at the university as a key condition of formation of small innovative business in the region]. *Ekonomika rehiona – Economy of the Region*, 3, 47–55 [in Russian].
- 17 Mezentseva, E.V. (2014). Sovremennoe molodezhnoe predprinimatelstvo: formy podderzhki i pokazateli otsenki razvitiia [Modern youth business: forms of support and indicators of assessment of development]. *Nauchno-metodicheskii elektronnyi zhurnal «Kontsept». Sovremennye nauchnye issledovaniia. Vypusk 2 – Scientific and methodical electronic journal «Concept». Modern scientific research, Issue 2*. Retrieved from <http://e-koncept.ru/2014/54452.htm> [in Russian].

В.В. Бирюков¹, А.С. Есенгельдина², Д.А. Ситенко³

¹Қарағанды мемлекеттік техникалық университеті, Қазақстан;

²Қазақстан Республикасы Президентінің жанындағы Мемлекеттік басқару академиясы, Астана, Қазақстан;

³Е.А. Бөкетов атындағы Қарағанды мемлекеттік университеті, Қазақстан
(E-mail: yanar77@inbox.ru)

Нарық жағдайындағы жобаларды басқарудың корпоративтік жүйесінің даму келешектері

Мақалада компанияның жобалық қызметін стандарттауға, автоматтандыруға және қолдауға бағытталған жобаларды басқарудың корпоративтік жүйесінің ерекшеліктері қарастырылған. Авторлар жобалық басқару жүйесінде қолданылатын халықаралық стандарттарды ашқан. Корпоративтік жобаларды басқару жүйесінің негізгі бөліктері зерттелген: жобаларды басқару әдістемесі; жобаның кеңсе (құрылымдық бөлімше) және жобалық комитет (алқалы орган); жобаларды басқарудың ақпараттық жүйесі. Авторлар жобаларды таңдау, жоба тәуекелдеріне талдау жасау және жобаларды тұжырымдамалық жоспарлау кезінде орын алатын негізгі қателіктерді анықтаған. Авторлар жобаларды басқарудың корпоративтік жүйесін тиімді құру үш компонентті қажет екенін атап өткен: нормативті-әдістемелік қамтамасыз ету (стандарт); техникалық және ақпараттық қолдау; ұйымдық және кадрлық қамтамасыз ету. Корпоративтік жобаларды басқару жүйесін іске асыру мүмкіндіктері анықталған: қорытынды нәтижелерге нақты мақсаттарды қоюдың күрделілігі; біліктілік талаптарына және персонал жауапкершілігінің дәрежесін арттыру; ұйымдастырушылық өзгерістердің қажеттілігі. Авторлардың пікірінше, стратегияны әзірлеу, әдетте, корпоративтік жобаларды басқару жүйесін енгізудің алғышарттары мен міндеттерін талдаудан басталады, тәуекелдер мен шектеулерді ескере отырып, нәтижелерге қолжеткізудің басымдықтары белгіленеді. Мақалада корпоративтік жобаларды басқару жүйесін енгізу кезінде жобаның табысқа жетуіне ықпал ететін негізгі факторлар анықталған.

Кілт сөздер: жобаны басқару, стандарт, жобалық кеңсе, жобалық комитет, ақпараттық жүйе, құзыреттілік, тәуекелдер.

Жобаларды басқарудың корпоративтік жүйесі (ЖБКЖ – CPMS – Corporate Project Management System) — компаниядағы жобаларды басқару үдерістерін ұйымдастыруға және қолдауға мүмкіндік беретін әдістемелік, әкімшілік және ақпараттық құралдар жиынтығы. ЖБКЖ — бұл компанияның жобалық қызметін стандарттау, автоматтандыру және қолдауға бағытталған кешенді тәсіл. Бұл әдіс жобалар мен бағдарламаларды неғұрлым тиімді орындау мақсатында жоспарлау сапасын жақсартады, нәтижесінде ресурстарды, қаржыларды және тағы басқа шектеулерді енгізеді.

Корпоративтік жобаларды басқару жүйесін енгізу жобаға бағытталған және жобаға тәуелді компаниялар мен ұйымдар үшін өте маңызды. Сонымен қатар ЖБКЖ табысты қызметті іске асыру мақсатында ішкі және сыртқы жобалардың санын көбейтуге және дамытуға тырысатындар, өздерінің құзыреттілігін (жетілуін) жақсартқысы келетіндер және жобалық қызметке неғұрлым тиімді көзқараспен қарайтындар үшін қажет.

Жобаларды басқаруда көптеген тәсілдер мен үздік әлемдік тәжірибелер бар, олардың қатарына PMBOK®, PRINCE2, P2M және тағы басқаларды жатқызуға болады:

– жобаларды басқару ілімі жиынтығының нұсқаулығы — PMBOK® (A Guide to the Project Management Body of Knowledge), Жобаны басқару институты (Project Management Institute — PMI) әзірлеген. PMBOK® — әмбебап стандарт және кәсіби даму мен сертификаттау бағдарламалары үшін жобаны басқарудың негізгі сілтемесі ретінде пайдаланылуы мүмкін. Сондай-ақ стандарт кез келген ұйымдағы жобаның қабылдануына және жобаларды жүзеге асыру үшін қойылатын талаптарға бейімделуі мүмкін. PMBOK® стандартының ағымдағы бесінші нұсқасы 2013 жылдың қаңтарында шығарылды. 2016 ж. PMBOK® стандартының алтыншы нұсқасы әзірленді және бұл стандартты жобаны басқару саласындағы түрлі халықаралық ұйымдар талқылап жатыр [1];

– жобаларды басқару үдерісіндегі ілімдер жүйесі — PRINCE2 (Projects IN a Controlled Environment). 1989 ж. ақпараттық технологиялар саласында мемлекеттік жобаларды басқару үшін құрылған британдық стандарт. Стандарт PMBOK® негіздерін нақтылайды және технологияға көбірек ұқсас. 2009 ж. басылып шығарылған PRINCE2 стандартының бесінші басылымы екі кітаптан тұрады: Managing Successful Projects Using PRINCE2 (PRINCE2-ні қолдана отырып, табысты жобаларды басқару) және Directing Successful Projects Using PRINCE2 (PRINCE2 негізіндегі табысты жобаларды

басқару). Бірінші кітапты жобаны басқарумен айналысатын менеджерлер пайдаланады, ал екіншісін жобалық комитеттердің басшылары, басқарма мүшелері және жобалық демеушілер қолданады. Екінші кітапта көптеген компанияларға қажет болатын жобалық демеушілерге қойылатын біліктілік талаптары да бар [2];

– жобаларды ұйымның стратегиясымен байланыстыру үшін Жапониядағы жобаларды басқару қауымдастығы (Project Management Association of Japan (PMAJ)) стандарт дайындады. 2001 ж. «Жобаларды басқарудың стандарты» әзірленді — The Guide book for Project and Program Management for Enterprise Innovation (P2M) — Кәсіпорынға инновацияларды енгізу бойынша жобалар мен бағдарламаларды басқару бойынша нұсқаулық. P2M стандарты қазіргі уақытта жоба мен бағдарламаны басқару үшін PMAJ-дің негізгі стандарты болып табылады [3].

Іске асыру үшін негіз ретінде таңдалған әдіснамаға қарамастан, әдетте, корпоративтік жобаларды басқару жүйесі үш бөлшекпен анықталады (1-сур.).

Жобаны басқару әдістемесі — жобаны басқарудың бірыңғай корпоративтік ережелері (жобаларды басқару ережелері; жобалардың қоржынын басқарудың ережелері; тәуекелдерді, ресурстарды, қаржыны, сапаны жоспарлау және басқару; құжаттардың үлгілері және т.б.). Әдістеме жобаны басқару үдерістерін, жоба мен қоржынның өмірлік циклін, негізгі рөлдерді және құқықтарды ажыратуды сипаттайды, яғни әдіснама жобаларды басқару бойынша нормативтік құжаттарға арналған рәсімдер мен үлгілерді қамтиды.

Жобаның кеңсесі (құрылымдық бөлімшесі) және *Жобалық комитет* (алқалы орган) — жобаны басқару үдерісіне жауап беретін ішкі жобалар құрылымы мен жобаны іске асыру барысында негізгі шешімдер қабылдайтын құрылымдық бірлік. Әдетте, жобаның кеңсесі жоғары басшылыққа тікелей жауап береді.



Дереккөзі: Авторлармен [4, 5] негізінде әзірленген.

1-сурет. Корпоративтік жобаларды басқару жүйесінің бөліктері

Жоба кеңсесінің негізгі қызметтеріне мыналар жатады [6]:

- ЖБКЖ енгізу және дамыту;
- жоба менеджерлеріне сараптамалық және әдістемелік көмек көрсету;
- кадрларды және менеджерлерді оқытуды ұйымдастыру;
- жобаның мұрағатын жүргізу, компанияның тәжірибесін жинақтау;
- жобаларды басқарудың ақпараттық жүйесін басқару және қолдау;
- жоба есептерін басшылыққа дайындау;
- жобалардағы ресурстарды басқару.

Алқалы орган (жобалық комитет) жоғары басшылық өкілдерінен тұрады. Жобалау комитетінің негізгі қызметтері:

- жоба менеджерлерінің құзыретінен тыс мәселелерді қарау және шешу;
- жобаны іске қосу, жабу.

Жобаларды басқарудың ақпараттық жүйесі (ЖБАЖ) — жобаларды басқару үдерістерін автоматтандыру, деректерді топтастыру және жобаларды басқару, білім базасын қалыптастыру үшін

қажетті бірыңғай ақпараттық кеңістік. Қазіргі уақытта ЖБАЖ негізгі өнімдеріне MS Project Server, HP PPM, Oracle Primavera жатады. ЖБАЖ жобаны іске асыруды тиімді және жоғары сапалы жоспарлау мен бақылауды, жобалық деректерді біріктіруді қамтамасыз етеді [7].

ЖБАЖ іріктеу және іске асыру алдында жобаны басқару әдістемесін құру және Жобаның кеңсесі болуы керек. ЖБАЖ мынадай талаптарға сай болуы қажет: ұйымның қажеттіліктері; қатысушылардың біліктілік деңгейі және жоба менеджері; жобаны басқару үдерістерінің әдістемесі. Ақпараттық жүйенің қызметіне қойылатын талаптар жоба менеджменті әдіснамасында сипатталған үдерістердің негізінде қалыптастырылады және компания көзқарастарының барлығын ескереді: жобаларға өзгерістер енгізу туралы өтініштерді қарау және бекіту; жобалар арасындағы ресурстарға байланысты қайшылықтарды шешу, басымдықтарды белгілеу; жобалардың орындалуын бақылау; жобаларды компанияның стратегиясымен байланыстыру.

Көптеген компаниялар мен мемлекеттік мекемелер үшін жобалар мен бағдарламалар маңызды рөл атқарады. Осы жобалар мен бағдарламалардың уақтылы және сапалы орындалуына байланысты көптеген ұйымдар өз пайдасын арттыра алады, жаңа өнім шығара алады немесе бар өнімнің сипаттамаларын жақсартады, компанияға инвестициялар тартады, жоғары технологиялық зерттеулер мен сынақтарды жүргізеді. Жобалар мен бағдарламалар адам қызметінің барлық салаларында бар және олардың дұрыс басқарылуы компаниялардың даму стратегиясын уақтылы, ресурстардың шегінде, қаржының мөлшерінде және орындаудың тиісті сапасымен жүзеге асыруға көмектеседі. Көптеген жобалар ұйымның одан әрі дамуы үшін өте маңызды, ал ұйымның көлемі маңызды емес, бұл жеке бизнес немесе үлкен корпорация болуы мүмкін. Жобалар ілгері қозғалыс болып табылады және жобаны басқарудың құзыреттілігі алға қойған мақсаттарға қолжеткізуге мүмкіндік береді.

Барлық жобалар мұқият жоспарланып, жоғары сапамен басқарылуы керек. Бұл мақсат пен нәтижелерге қолжеткізу үшін қажет. Тәжірибе көрсеткендей, жобаларды таңдап, жоба тәуекелдерін талдау және жобаларды тұжырымдамалық жоспарлау кезінде келесі қателіктер орын алады:

- шектелген ресурстар нақты анықталған тапсырмаларға жұмсалады;

- ұйымның тәуекелдері (технологиялық, қаржылық және бәсекеге қабілеттілік) қолайсыз деңгейге дейін артады.

Жобаларды жоспарлау және орындау кезіндегі қателер келесі жағдайларға әкелуі мүмкін [8, 9]:

- келісімшарттардан күтілетін пайда, ақыр соңында, жоспарланған шығындардан асып кетуіне, келісімшарттардың талаптарын орындамауына және келісімшартта қарастырылған айыппұлдар мен өсімпұлдардың төленуіне байланысты түрлі шығындарға әкеп соғады;

- жаңа өнімдерді ұзақ уақытқа созылған нарыққа шығару, бұл мақсаттарға қолжеткізуге және нарықта өнімді жылжытуға кері әсерін тигізеді;

- жаңа өнімдерді нарыққа шығару мақсаты болып табылатын жобалар осы өнімдерді өндіруден жоспарланған пайда алу мүмкіндігіне ие болу үшін кешігіп қалады;

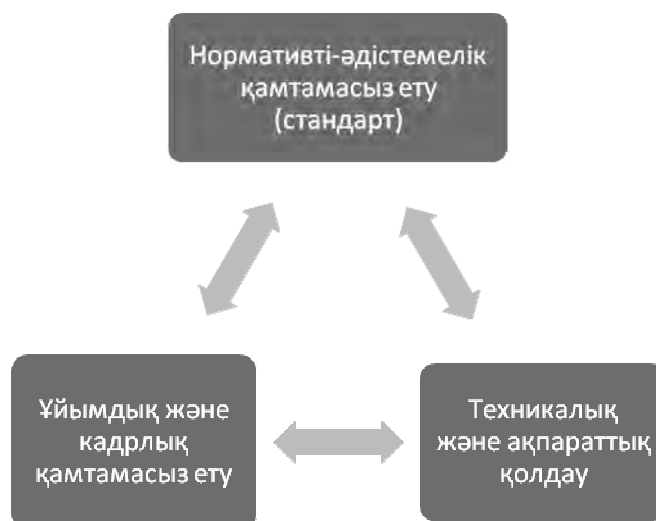
- негізгі құралдарды іске қосуды кешіктіру, бұл осы мақсаттарға бағытталған өнімдерді өндіруге арналған бизнес мақсаттарының орындалмауына әкеледі;

- ақпараттық технологиялар саласында жобалар бюджетті және уақытты бұзу арқылы жүзеге асырылады, бұл басқаруға, жалпы шығындар мен іс-әрекеттердің тиімділігіне теріс әсер етеді. Статистикаға сәйкес, ақпараттық жүйені дамытуға арналған алты жобаның біреуі ғана жоспарланған уақытында, бюджет пен сапаға сәйкес жүзеге асырылады және жобалардың жартысы ғана аяқталғанша тоқтатылады.

Бір компанияның маңызды жобасындағы қателері мен мәселелері осымен байланысқан басқа да жобалар мен бағдарламалардың пайдасын нөлге әкелуі мүмкін. Көбінесе жобаның орындалуын бақылау және жоғары тәуекелділікке ие жобаларды бағалау тиімсіз болып келеді және қателердің теріс салдарын түзету үшін қандай да бір іс-қимыл жасау өте кеш болған уақытта анық болады.

Нәтижесінде осы немесе басқа жобаларға жауапты әрбір компания тиімді және жоғары сапалы жобаларды басқару үшін жеткілікті дағдылар мен құзыретке ие болады.

ЖБКЖ-ні компанияда енгізу бағдарлама мен жобаларды басқару жобалық-бағдарланған ақпараттық жүйені қолдану арқылы компанияның әдіснамасы шеңберінде мамандандырылған ұйымдық құрылымның көмегімен жүзеге асырылады деп болжайды. Жобаларды басқарудың корпоративтік жүйесін тиімді құру үш компонентті қажет етеді (2-сур.).



Дереккөзі: Авторлармен [8, 9] негізінде әзірленген.

2-сурет. Жобаларды тиімді басқару жүйесінің қатынасы

Басқарудың тиімді ұйымдастырушылық құрылымын құруға және персоналды ынталандыруға арналған құралдардың маңыздылығын қайта қарау және ЖБКЖ құрудағы сәтсіздіктер мен үмітсіздіктер себеп болады. Керісінше, ақпарат пен коммуникацияларды өңдеудің заманауи құралдарын пайдаланбай, басқару рәсімдерін тиімді енгізуді қамтамасыз ету мүмкін емес. Жобаны жоспарлау және бірыңғай ақпараттық орта үшін бірыңғай ақпараттық модель болуы жобалардың командалары мен жұмыс режимінде түрлі деңгейдегі менеджерлердің жұмыс қабілетін қамтамасыз ететін маңызды фактор болып табылады.

ЖБКЖ-нің интеграциялық іске асырылуы басқару жүйесінің барлық негізгі компоненттерінің теңдестірілген дамуы болып табылады. Құрамдас бөліктердің біріне назар аудармау немесе оған толықтай назар аудармау тұтастай алғанда жүйенің тиімділігін төмендетеді. Мысалы, тиімді корпоративтік стандарт жобаны басқарудағы базалық білімі жоқ және стандарттағы рәсімдер мен техникалар бойынша оқытылмаған мамандар тарапынан пайдаланылуы екіталай. Керісінше, компанияны және корпоративтік стандарттарды ескерместен, жобаларды басқарудың жалпы қағидаттары мен әдістеріне қызметкерлерді оқыту тек шектеулі нәтижелер береді.

ЖБКЖ-нің дамуы мен іске асырылуы — стратегия мен іске асыру тактикасын мұқият қарастыруды талап ететін дәйекті шаралар кешені (корпорация ішіндегі жоба).

ЖБКЖ іске асырудың мақсаттары, әдетте, компания жобаларының, даму бағдарламаларының және тұтастай алғанда инвестициялық үдерістің тиімділігін арттыру көрсеткіштерінде көрініс табады. Бұл жобаның нәтижелері жобаны іске асыруды, жобалар мен бағдарламаларды, қажетті ұйымдастырушылық құрылымдарды (мысалы, стратегиялық комитет, жобалау бюросы және т.б.) бастау, жоспарлау, ұйымдастыру рәсімдерін, жоба қатысушыларын (бас менеджер, куратор және т.б.), мамандандырылған ақпараттық жүйені, кадрлар даярлауды, нормативтік көрсеткіштердің дерекқорын, іске асырылған жобалар бойынша құжаттардың мұрағатын қамтиды.

ЖБКЖ іске асыру жобаларының ерекшеліктері [10, 11]:

– түпкілікті нәтижелерге және табысқа жету критерийлеріне нақты мақсаттар мен талаптарды қалыптастыру және келісудің күрделілігі. Жобаның барысында осы талаптардың ықтимал өзгерістерін нақтылау;

– персоналдың біліктілік талаптарына және адами фактордың тәуелділігіне алып келетін жауапкершілік дәрежесіне қойылатын талаптарды арттыруды көздейтін басқарушылық шешімдерді дайындау және қабылдау;

– жеке бөлімшелер мен менеджерлердің мүдделер қақтығысына байланысты ұйымдастырушылық өзгерістердің қажеттілігін ескеру.

Осылайша, ЖБКЖ енгізу жобасы «ашық» түрге жатады, яғни бастапқы кезеңдерде жоғары дәрежелі дәлдікпен жоспарлауға қиын жобаларды және сәйкесінше ұқсас жобаларды жоспарлау мен іске асыру, қолжеткізілген нәтижелерді ескере отырып, кезеңдермен жүзеге асырылады. Осындай

жобалардың табысты болуы үшін негізгі сатылар мен аралық нәтижелерді анықтау арқылы жалпы іске асыру стратегиясын әзірлеу міндеті маңызды болып келеді.

Әртүрлі компанияларда жобаларды басқарудың бірыңғай технологиясына көшу түрлі жолдармен жүзеге асырылатынын ескеру қажет. Жобаны іске асыру үшін осы немесе басқа стратегияны таңдау жобалардың ерекшеліктері мен бизнесті дамытудың қазіргі жағдайы бойынша компанияның іске асыруға дайындығы арқылы анықталады. Стратегияны әзірлеу әдетте ЖБКЖ іске асырудың алғышарттары мен мақсаттарын талдаудан басталады, тәуекелдерді және шектеулерді ескере отырып, тиімді нәтижелерге қолжеткізудің басым бағыттарын белгілейді. Мұндай жобалардың жиі кездесетін тәуекелдері ұйымдық қателіктерге (дұрыс емес стратегияны таңдау, компаниядағы жобаны қате орналастыру), сонымен қатар адами факторларға (мотивацияның жоқтығы, қызметкерлердің төмен біліктілігі) байланысты.

Көбінесе тәуекелдердің мынадай түрлері жиі кездеседі:

– мақсаттарды қою және жобаны анықтаудағы қателер, іске асыру стратегиясына теңдестірілген көзқарастың жоқтығы;

– жобаға қатысушылардың үміттерінің жеткіліксіздігі;

– жоғары басшылық пен басқа да мүдделі тұлғалардың қолдауының жоқтығы (жеткіліксіздігі);

– жобалық топ құрылымындағы қателіктер болуы;

– қызметкерлердің біліктілігі мен мотивациясының аздығы.

Мақсатты белгілеудегі және ЖБКЖ іске асыруға арналған жобаны анықтаудағы қателер: әдетте, бұл тапсырма компанияда шектеулі түрде түсініледі; жоба ретінде қарастырылмайды; жобаның нақты ауқымы мен күрделілігі ескерілмейді. Соның салдарынан іске асыру жұмыстары түпкілікті нәтижелерге нақты талаптар болмаған жағдайда жергілікті мәселелерді шешуден, мысалы, бағдарламалық қамтамасыз етуді сатып алудан басталады. Жоспардың жетіспеушілігі, нақты уақыттағы мерзімдердің болмауы, ресурстық қажеттіліктерді төмендету (соның ішінде жасырын жұмыс үшін жеткіліксіз есеп пен компанияның әртүрлі бөлімшелерінен қызметкерлерді тартуға байланысты) басқару қабілетсіздігіне, сәтсіздіктердің жоғалуына және соның салдарынан барлық деңгейдегі жобаның қатысушыларының табысына деген сенімнің төмендеуіне алып келеді.

Қатысушылардың жеткіліксіз үміттері ішінара жобаның айқын анықтамасының нәтижесі болып табылады. Компания басшылығы өзгерістердің жылдамдығына және тереңдігіне қатысты үлкен үміт күте алады (мен «бәрін бірден» қалаймын). Тәжірибе көрсеткендей, алғашқы күту бастапқы қиындықтар пайда болған кезде жобаға деген қызығушылықтың жоғалуына әкелуі мүмкін. Қатысушылардың жиі кездесетін қателіктерінің бірі сыртқы кеңесшілердің рөлін қайта бағалауға (кеңесшілер келіп, өздері жасайды), сондай-ақ компания персоналының жобасындағы рөлі мен көлемін кемітеді. Компанияда болатын өзгерістерге қарсылық деңгейі үнемі бағаланбайды, сондықтан мынадай құбылыстар жиі болады: жауапкершіліктер мен өкілеттіктер аймағын қайта бөлу қатысушылары мүдделерінің қақтығысы, жүйе пайдаланушыларының өз міндеттері мен мүмкіндіктерін әртүрлі түсінуі.

Компанияның жобаларды басқару жүйесіндегі өзгерістер, әдетте, даму стратегиясын қалыптастыруға және жүзеге асыруға әсер етеді және, тиісінше, басқарудың жоғарғы деңгейінде үйлестіруді талап етеді. Жобаның жоғарғы басшылығының және басқа да негізгі мүдделі тараптардың қолдауының жеткіліксіздігі ЖБКЖ іске асыру бойынша негізгі ұйымдық шешімдерді қабылдауға (сәйкесінше) және, тиісінше, жобаға қатысты елеулі тәуекелдерге әкеледі.

Жобалық топты құрудағы қателіктерге байланысты тәуекелдер жобаның жетекшісінің компаниядағы өкілеттігі мен позициясының жеткіліксіздігімен қатар, топтың «таршылығын» (компанияның мамандарын — ЖБКЖ болашақ пайдаланушылары белсенді түрде тартылуы тұрғысынан) қамтиды. Егер жобаға сыртқы кеңесшілер тартылса, онда табысқа жетудің маңызды шарттарының бірі — мақсаттары бір, жобалық басқаруды қолданудың ерекшелігін және қағидаттарын түсінетін бірыңғай топ құру.

Жүйені енгізудегі негізгі кедергі қызметкерлердің біліктілігі мен ынтасы жеткіліксіз болуы мүмкін. Ресми қалыптасқан басқару үдерістерін тиімді пайдалану негізгі басқару білімдерін (белгілі бір әдістер мен рәсімдерді саналы қолдану) және ақпараттық технологиялардың белгілі бір деңгейін болжайды. Сондай-ақ компания үшін және жеке қатысушылар үшін (өзара әрекеттесуді жеңілдету, ашық сыйақы беру жүйесі, мансаптық болашақ) енгізілген жүйенің артықшылықтарын түсіну өте маңызды.

ЖБКЖ іске асыру кезінде сәттілікке жетудің негізгі (сыни) факторлары [12, 13]:

- 1) келісілген мақсаттар мен жоба нәтижелерінің болуы;
- 2) басшылық тарапынан қолдау;
- 3) нақты жұмыс істейтін бірлескен топты құру;
- 4) жоспарлардың болуы (стратегиялық, басымдықты шаралар, тәуекелдерге әрекет жасау);
- 5) пайдаланушы талаптарын қарау;
- 6) жобаның қатысушылары мен пайдаланушыларының жеткілікті біліктілігі;
- 7) жобаның барлық қатысушылары үшін ынталандыру жүйесінің болуы;
- 8) байланыс, бақылау және өзгертуді басқару жүйесінің болуы;
- 9) пилоттық жоба бойынша енгізілімдер;
- 10) тиісті ақпараттық технологияларды пайдалану.

Сәттілікке жетудің біріншіден төртіншіге дейінгі факторлары жобаны іске асыру стратегиясын анықтайды, оны іске қосу өте маңызды.

Жобаны іске асыра отырып, біз нақты және анық белгіленген мақсаттарға (қысқа мерзімді де, стратегиялық), табыстылық деңгейлеріне, жобаның нәтижелері мен шекараларына баға береміз. Әрине, кеңесшілер тиісті құжаттарды әзірлеуге көмектесе алады, бірақ компания басшылығының да, жобалық топтың барлық негізгі мүшелерінің де бірдей түсінігі мен келісуіне қолжеткізу маңызды.

Жоғары басшылықтың қолдау деңгейін бағалайтын болсақ, біз оның жеке мүдделерін ескереміз, бизнес-үдерістерді басқарудағы өзгерістердің қажеттілігін түсініп, жоба бойынша шешімдерді қабылдауға қатысуға дайын боламыз. Бұдан басқа, жоғары басшылық қызметкерлерді және жоба жетекшілерін (менеджер және куратор) тағайындауға жанама қолдау көрсетіп, оларға тиісті өкілеттіктер беруді бағалайды.

Шынымен, жұмыс істейтін жобалық топты құру компания мамандары мен сыртқы кеңесшілердің құрамын анықтау мүмкіндігін білдіреді. Басшылық пен тапсырыс берушінің мамандарының бірлескен жоба командасының жұмысына белсенді қатысуы, жоба жетекшісі мен куратордың нақты өкілеттіктері ең ерте кезеңдерде қамтамасыз етілуі тиіс. Ішкі маркетингтік бағдарламаның жобасын басынан бастап (жобаға қызметкерлерді тартуға және оған оң көзқарасты қамтамасыз ету үшін) орындау маңызды болуы мүмкін.

Келесі фактордың маңыздылығы айқын. Жоспардың болуы (стратегиялық, басымдықты іс-шаралар, тәуекелдерге әрекет ету) сыртқы және ішкі мәселелерді қоса алғанда, әртүрлі қатысушылардың жауапкершіліктерін нақты анықтауға, олардың әрекеттерін үйлестіруді қамтамасыз етуге және басшылыққа ресурстардың қажеттілігін негіздеуге мүмкіндік береді.

Бесіншіден оныншыға дейінгі факторлар жобаны іске асыру тактикасымен тығыз байланысты және оны іске асыру барысында мәселелерді болдырмау үшін маңызды. Дегенмен, алдын ала зерттеу барысында бұл факторлар стратегиялар мен жоспарларды әзірлеу кезінде бағалануы және ескерілуі мүмкін. Сонымен қатар жоба барысында оларды қайта бағалау оның динамикасын және даму бағытын түсіну үшін де пайдалы.

Пайдаланушылардың талаптарын ескере отырып (жобаның менеджерлері және компанияның функционалды менеджерлері, команда мүшелері), олардың дамуына қатысуы осы үдерісті қиындатуы мүмкін, бірақ жүйенің іске асыру кезеңінің нақты уақыт режимінде күрделілігін барынша азайтуға мүмкіндік береді. Ең дұрысы, барлық ықтимал пайдаланушылар жоба нәтижелерінің пайдалылығын түсініп, даму және тестілеу үдерісіне белсене араласуы керек. Жобаның бастапқы кезеңінде жобаға қатысушылардың сындарлы түрде қатысуы, олардың мүдделері мен алаңдаушылықтары бағаланады.

Сонымен, жобаларды басқарудың корпоративтік жүйесін қарастыра отырып, мынадай қорытындылар жасауға болады:

– жобаларды басқару барысында кез келген компания жобаны басқарудың әдістемесін, Жобаның кеңесі мен Жобалық комитет қызметтерін, жобаларды басқарудың ақпараттық жүйесін ескеру қажет;

– жобаларды тиімді басқару үшін нормативті-әдістемелік қамтамасыз ету, техникалық және ақпараттық қолдау, ұйымдық және кадрлық қамтамасыз ету бағыттарының қатынастарын анықтаған жөн;

– жобаларды ұйымдастыруға әсер ететін басқару технологияларын, оның ішінде ақпараттық технологиялар мен әдіснама саласындағы жобаға қатысушылардың және пайдаланушылардың біліктілігін есепке алу керек.

Әдебиеттер тізімі

- 1 A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide Fifth Edition - 2013 Project Management Institute, Four Campus Boulevard, Newtown Square, PA 19073-3299 USA. [Electronic resource]. Access mode: www.pmi.org.
- 2 PRINCE2 Methodology [Electronic resource]. Access mode: <https://www.prince2.com/uk/prince2-methodology>.
- 3 P2M – The Guide book for Project and Program Management for Enterprise Innovation. [Electronic resource]. Access mode: <http://pmppractice.ru/knowledgebase/normative/projectstandarts/p2m/>.
- 4 Бартенева О.А. Как формируется общекорпоративный портфель проектов: основные принципы формирования стратегически ориентированного общекорпоративного портфеля проектов крупной компании / О.А. Бартенева // Российское предпринимательство. — 2010. — № 1. — С. 42–46.
- 5 Павлов А.Н. Управление программами проектов на основе стандарта PMI The Standard for Program Management: изложение методологии и рекомендации по применению / А.Н. Павлов. — М.: БИНОМ; Лаборатория знаний, 2012. — 304 с.
- 6 Вайсблат Б.И. Проектный офис: оптимизация формирования портфеля проектов / Б.И. Вайсблат // Экономический анализ: теория и практика. — 2009. — № 26. — С. 6, 7.
- 7 Тихомирова О.Г. Управление проектом: комплексный подход и системный анализ: монография / О.Г. Тихомирова. — М.: ИНФРА-М, 2013. — 300 с.
- 8 Персод Н.Л. Проектный офис как центр управления коммуникациями / Н.Л. Персод // Менеджмент сегодня. — 2014. — № 4. — С. 240–255.
- 9 Фунтов В.Н. Основы управления проектами в компании: учеб. пос. по дисциплине, специализации, специальности «Менеджмент организации» / В.Н. Фунтов. — СПб.: Питер, 2011. — 394 с.
- 10 Кендалл Дж. Современные методы управления портфелями проектов и офис управления проектами / Дж. Кендалл, С. Роллинз; пер. с англ. — М.: ПМСОФТ, 2004. — 338 с.
- 11 Попова Е. Проектный офис: уровень зрелости / Е. Попова, О. Шестопалова, С. Глазырина, Е. Тодосиева // Бизнес: организация, стратегия, системы. — 2009. — № 1. — С. 15–24.
- 12 Дмитриев К. Стандарты по компетенциям в области управления проектами [Электронный ресурс] / К. Дмитриев, А. Филимонов. — Режим доступа: sovnet.ru/library/publications/279.
- 13 Yessengeldina A. Modern problems of efficiency of the implementation of innovative projects / A. Yessengeldina, D. Sitenko // Bulletin of the Karaganda University. Economy series. — 2016. — No. 4 (84). — P. 128–133.

В.В. Бирюков, А.С. Есенгельдина, Д.А. Ситенко

Перспективы развития корпоративной системы управления проектами в рыночных условиях

В статье рассмотрены особенности корпоративной системы управления проектами, которая направлена на стандартизацию, автоматизацию и поддержку проектной деятельности компании. Авторами раскрыты существующие международные стандарты, применяемые в системе управления проектами. Выделены составные части корпоративной системы управления проектами: методология по управлению проектами; Проектный офис (структурное подразделение) и Проектный комитет (коллегиальный орган); информационная система управления проектами. Авторами определены основные ошибки, возникающие при выборе проектов, анализе рисков проекта и их концептуальном планировании. Авторы статьи отмечают, что создание эффективной корпоративной системы управления проектами предполагает наличие трех компонентов — нормативно-регламентного и методологического обеспечения (стандарта); технического и информационного обеспечения; организационного и кадрового обеспечения. Определены возможности внедрения корпоративной системы управления проектами: сложность формулировки четких целей к конечным результатам, повышение требований к квалификации и степени ответственности персонала, необходимость проведения организационных изменений. По мнению авторов, разработку стратегии обычно начинают с анализа предпосылок и задач внедрения корпоративной системы управления проектами, с расстановки приоритетов достижения результатов с учетом рисков и ограничений. В статье выявлены основные факторы, которые влияют на успех проекта при внедрении корпоративной системы управления проектами.

Ключевые слова: проектное управление, стандарт, Проектный офис, Проектный комитет, информационная система, компетентность, риски.

V.V. Biryukov, A.S. Yessengeldina, D.A. Sitenko

Prospects for the development of the corporate project management system in market conditions

The article considers the features of the corporate project management system, which is aimed at standardization, automation and support of the project activity of the company. The authors disclosed the existing international standards used in the project management system. The components of the corporate project management system are considered: methodology for project management; Project office (structural unit) and the Project Committee (collegial body); project management information system. The authors identified the main errors that arise in selecting projects, analyzing project risks, and in conceptual planning of projects. The authors of the article note that the creation of an effective corporate project management system assumes the existence of three components: regulatory and methodological support (standard); technical and information support; organizational and personnel support. The possibilities of implementing the corporate project management system have been defined: the complexity of formulating clear goals for the final results; increasing the requirements for qualifications and the degree of responsibility of personnel; the need for organizational changes. According to the authors, the development of the strategy usually begins with an analysis of the prerequisites and tasks of implementing the corporate project management system, setting priorities for achieving results taking into account risks and constraints. The article identifies the main factors that influence the success of the project when implementing the corporate project management system.

Keywords: project management, standard, Project Office, Project Committee, information system, competence, risks.

References

- 1 A Guide to the Project Management Body of Knowledge (PMBOK® Guide Fifth Edition - 2013 Project Management Institute, Four Campus Boulevard, Newtown Square, PA 19073-3299 USA. *pmi.org*. Retrieved from www.pmi.org.
- 2 PRINCE2 Methodology. *prince2.com*. Retrieved from <https://www.prince2.com/uk/prince2-methodology>.
- 3 P2M – The Guide book for Project and Program Management for Enterprise Innovation. *pmpractice.ru*. Retrieved from <http://pmppractice.ru/knowledgebase/normative/projectstandarts/p2m/>.
- 4 Barteneva, O.A. (2010). Kak formiruetsia obshchekorporativnyi portfel' proektov: osnovnye printsipy formirovaniia stratezhicheskii orientirovannogo obshchekorporativnogo portfel'ia proektov krupnoi kompanii [How is the general corporate portfolio of projects formed: the basic principles of forming a strategically oriented corporate portfolio of projects of a large company]. *Rossiiskoe predprinimatel'stvo – Russian Entrepreneurship*, 1, 42–46 [in Russian].
- 5 Pavlov, A.N. (2012). *Upravlenie prohekkami na osnove standartov PMI The Standard for Prohekk Management: izlozhenie metodologii i rekomendatsii po primeneniui [Managing PMI program programs The Standard for Program Management: a methodology and recommendations for application]*. Moscow: BINOM; Laboratoriia znaniia [in Russian].
- 6 Vajsblat, B.I. (2009). Proektnyi ofis: optimizatsiia formirovaniia portfel'ia proektov [Project office: Optimization of portfolio development]. *Ekonomicheskii analiz – Economic analysis*, 26, 6–7 [in Russian].
- 7 Tihomirova, O.G. (2013). *Upravlenie proektom: kompleksnyi podkhod i sistemnyi analiz [Project management: integrated approach and system analysis]*. Moscow: INFRA-M [in Russian].
- 8 Persod, N.L. (2014). Proektnyi ofis kak tsentr upravleniia kommunikatsiiami [Project office as a communications management center]. *Menedzhment sehodnia – Sednews management*, 4, 240–255 [in Russian].
- 9 Funtov, V.N. (2011). *Osnovy upravleniia proektami v kompanii [Fundamentals of project management in the company]*. Saint Petersburg: Piter [in Russian].
- 10 Kendall, Dzh., & Rollinz, S. (2004). *Sovremennyye metody upravleniia portfel'iami proektov i ofis upravleniia proektami [Modern methods of portfolio management and project management office]*. Moscow: PMSOFT [in Russian].
- 11 Popova, E., Shestopalova, O., Glazyrina, S., & Todosieva, E. (2009). Proektnyi ofis [Project office]. *Biznes: orhanizatsiia, stratehiia, sistemy – Business: organization, strategy, systems*, 1, 15–24 [in Russian].
- 12 Dmitriev, K., & Filimonov, A. Standarty po kompetentsiiam v oblasti upravleniia proektami [Standards for competencies in the field of project management]. *sovnet.ru*. Retrieved from sovnet.ru/library/publications/279 [in Russian].
- 13 Yessengeldina, A., & Sitenko, D. (2016). Modern problems of efficiency of the implementation of innovative projects. *Vestnik Karahandinskoho universiteta. Serii Ekonomika – Bulletin of the Karaganda University. Series Economy*, 4 (84), 128–133.

K.R. Zhaksybayev, Z.A. Yeskerova

*Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan
(E-mail: Kuat2009@mail.ru)*

Evaluation of the effectiveness of revealing of reserves of production in the agricultural sector

This article discusses the possibility of determining the marginal product in a multi-factor production functions, the relationship of the distribution of the total social product. A purposeful study of the factors in the process of economic analysis allows to reveal reserves of production, as in every trade there are some unused opportunities to improve production efficiency, improve quality, improve the work. They are called reserves and production are divided into clear, visible, which only need to operate in the interests of production, and the hidden, reveal that by using techno-economic analysis, because such reserves are primarily untapped opportunities as factors. The article also considers socio-economic resources associated with the improving economic and moral incentives, to improve the conditions and content of work, using human factor, strengthening of the role of labor collectives in the organization and management of production. At the present stage of market transformations the special importance of maximizing the potential for improving the efficiency of production depends on what is changing are the main factors of economic growth.

Keywords: production function, reserve, model, object, factors, efficiency, rural hozaistva, national economy, industry, agrarian sector.

Currently, the main problem of Kazakhstan economy – improving innovation effectiveness. At this stage the performance in the industrial policy at the expense of technology transfer and creation of innovation infrastructure is quite obvious. Links, created to facilitate the implementation of new ideas in production, still does not give the desired effect. Open the development Bank of Kazakhstan, Investment and Innovation funds, Fund of support of small business, Center of marketing-analytical research, science Fund, venture capital funds, a number of technology parks, University research laboratories. Put the space, it, nuclear, nano-, and biotechnology.

Table 1

Investment projects in the agricultural sector in 2017, mln tenge

Investment projects in the agricultural sector in 2017		
Projects	3	27 969
The industrialization map		
The project is implemented through JSC «KazAgro»	2	23 360
Projects implemented outside of the industrialization Map tools	36	9850
Projects with participation of foreign investor	1	15100
All	42	55255

Note. Compiled by the authors.

On the Table 1 investment projects in the agricultural sector in 2017, there were 42 projects worth 55255 million tenge. In Karaganda region the investment project is considered Table 2 [1].

Table 2

Investments in fixed capital of agriculture in Karaganda region, (thousand tenge)

Region	2016		2017		
	Fact	% to the corresponding period usamu 2015	Yearly plan	Fact (Jan.)	Fact January 2017 January 2016
1	2	3	4	5	6
Abay	820550	124,0	1019084	15162	14,0
Aktogay	871558	830,8	1082431		

1	2	3	4	5	6
Bukhar Zhyrau	2965256	152,6	3607700	22214	85,0
Zhanaarka	98111	31,7	121849	10896	
Karkaraly	108395	34,7	134621		
Nura	1615398	111,5	2006244	286811	
Osakarovka	2104930	113,3	2614218	36815	
Ulytau	75150		93333		
Shet	354041	84,0	439701		
Karaganda	40689	20	50534	41	
Temirtau	4291	11	5329		
Saran	72945		90594		
Shakhtinsk			15020		
Priozersk			15000		
Balkhash			15000		
Karazhal			15000		
Zhezkazgan	23626		29342		
Satpayev			15000		
Karaganda region	9154940	125	11370000	371935	185,0

Note. Compiled by the authors.

Of course, quick results should be expected. However, the structure of the national economy, if changing, primarily due to industrial production. It should be noted that more than 65.5 % of costs for innovative investments accounted for budgets of enterprises. These costs are brought at least 79 billion tenge of innovative products. The remaining 41.1 billion. tenge associated with the other factors [2].

However, the year 2017 has forced the domestic agricultural sector to pass a certain test to ensure the country's food supply. Because food prices rose more than 1.8 percent. In addition, while the unsatisfactory level of development of market infrastructure have deteriorated markedly productive assets of agricultural enterprises. An important problem is the financial instability of the industry. Continued migration of the rural population. Is the low security of the village with qualified personnel. In recent years aggravated the problem of structural and technological modernization of the sector. The rate of reproduction of natural ecological potential and renewal of basic production assets low. Security main types of equipment of agriculture of the Republic of Kazakhstan is several times lower than in developed agricultural countries [1].

In this regard, it is necessary to find solutions to identified problems. To this end, the establishment of mechanisms for sustainable economic growth in the country's agriculture and improve the economic performance of agricultural enterprises becomes a priority of economic policy.

As you know, still to assess the performance of individual agricultural businesses is mainly used a simple method variance. About the quality of work is judged by indices $x_{oi} - \bar{x}_0$, $i = 1, 2, \dots, n$, where x_{oi} — actually achieved value of the resultant variable (yield, average milk yield, the revenues per 100 ha, etc.) in the i -th household; \bar{x}_0 — is the arithmetic average value of the same characteristic in the aggregate; n — number of comparable companies. Enterprise for which the deviation value is positive, are recognized as working well; having a negative deflection — the running bad. Grading of assessment (normal, good, fine; weak, not satisfactory, bad etc.) is set according to the absolute value of the deviations $|x_{oi} - \bar{x}_0|$.

In this formulation, method variance is to identify and evaluate differences $x_{oi} - \tilde{x}_{oi}$, where \tilde{x}_{oi} — the calculated (theoretical) value of the resultant variable obtained by consideration of the most important factors of production for the i -th enterprise.

Simplistically, value \tilde{x}_{oi} can be calculated even without the use of economic-mathematical methods, such as group averages of the combined groups on the basis of standard calculations, etc. However, if the number of aggregated factors of more than two, their impact on the productive criteria is most appropriate to study using regression analysis, as discussed in the first Chapter of this study.

To do this, we construct a model $x_0 = f(x_1; x_2; \dots; x_k)$, where $x_1; x_2; \dots; x_k$ — the main factors of production. It is often called the production function.

Some researchers impose very stringent demands on models of the relationship, believing that the model of the wealthy and healthy only when it contains all the basic factors of production without exception. In the limiting case of this concept leads to the concept of the «ideal production function». As the latter, in practice, indefinable, a real life relationships are seen as to some extent offset display perfect function.

Such approach allows to avoid simplistic and superficial approaches to solving the problem, but it can lead to the separation of production functions from the traditional economic indicators and calculations.

Limiting «factors» complexity of the models, which would be real from the point of view of economic theory, readiness of developers and computational capabilities of computers are likely to be the volume, accuracy and precision of the original data. For this reason, the number of factors in multivariate regression equation is usually in the range from 3 to 8.

In addition, you should consider the level of training of specialists of the industry, which are mainly developed statistical materials. For availability analysis is often necessary to choose a linear form ties.

The main objective of the analysis is an objective assessment of each enterprise. Therefore, all deviations of the actual data from the arithmetic mean should be split into two groups. The first will include those which are explained by various objective factors of production. These factors in turn can be represented as the deviation of actual levels from the average of the aggregate: $(x_{1i} - \bar{x}_1)$, $(x_{2i} - \bar{x}_2)$, ..., $(x_{ki} - \bar{x}_k)$. If the form of communication is linear, then explained part of the variance of the effective feature can be represented by a sum of products

$$\sum_{j=1}^k b_j (x_{ji} - \bar{x}_j), \quad i = 1, 2, \dots, n, \quad (1)$$

where b_j — is the coefficient of the multivariate regression of the j -th factor; k — is the number of factors in the equation.

The coefficients of the multivariate regression equations characterize the relatively pure effect of the factors with $(k-1)$ -th level of conditionality. Individual work $b_j(x_{ji} - \bar{x}_j)$ characterizes the average deviation of the effective feature from the arithmetic mean due to the variance of the j -th factor from their arithmetic mean value.

The calculated (theoretical) value for the resultant variable is defined by the formula

$$\tilde{x}_{0i} = \bar{x}_0 + \sum_{j=1}^k b_j (x_{ji} - \bar{x}_j), \quad i = 1, 2, \dots, n. \quad (2)$$

The second group consists of those deviations that cannot be explained using multivariable regression. They are determined by subtracting from actual values of the effective feature corresponding to the calculated (theoretical) value $x_{0i} - \tilde{x}_{0i}$.

If the deviations $x_{0i} - \tilde{x}_{0i}$ are the basis of evaluation of work of the enterprise or industry, the regression equation should include all the factors that affect the production results but which are not weakly amenable or amenable to management at the level of the enterprise or industry. Organizational or subjective factors of production are manageable at this level, the equation should not be included even if: they are known; available necessary to describe the original data; their recording would significantly increase the overall correlation coefficient. Failure to comply with the last premise leads to a distortion of the economic content of the deviations $x_{0i} - \tilde{x}_{0i}$.

In particular, in the detection of reserves of increase of efficiency of agricultural production need to keep in mind that yields of the main crops is one of the most important indicators of crop development and, to a large extent, the results of operations as a whole. Yield is a complex biological and economic characteristics, the magnitude of which is influenced by both natural and economic, and organizational factors. Therefore, the study of the influence of the main factors of production on yield has a special importance.

These and other similar challenges arose and were put before the people for a long time. Despite this, agricultural Economics, and to date, has not yet sufficiently accurate methods of calculating the level of planned targets not only in the long term, but for the coming year. In agriculture, these unresolved problems are many and also appear new. Consequently, it is important to develop new methods and techniques for their solution [2].

It is known that only through the study of causal relations is the knowledge of the universal connection of phenomena occurring in nature and society. In the Economics of agricultural production relations

manifests itself everywhere, which are also caused by. For example, the value of the yield is influenced by the availability of moisture and nutrients in the soil, seed quality, level of farming, etc.; the animal productivity is affected by their age, breed, level of feeding, system maintenance, etc.; the unit cost is subject to factors such as productivity (productivity), the level of mechanization, etc. Yield, productivity, cost and factors affecting them quantitative side, act as variables, the relationship between them in General form can be expressed by the equation:

$$Y = f(X_1, X_2, \dots, X_n), \quad (3)$$

where Y — is the resultant characteristic (the dependent variable); X_1, X_2, \dots, X_n KHP-factorial traits (independent variables) influencing the result of production.

The first attempts of practical application of production functions in agriculture belong to the XIX century, in 1840 the famous German chemist J. von Liebig put forward the theory of mineral nutrition of plants, which largely contributed to the introduction of mineral fertilizers in agriculture. Using the idea that crop yield (y) is determined by the factor that is in minimum, the von Liebig fertilizer efficiency was modeled by the following production function:

$$y = ax, \quad (4)$$

where x is the amount of mineral fertilizers; a - influence of fertilizers on yield [2].

But crops are known to bring a certain crop without fertilizers. So it was later introduced a constant (C) and the model took the form

$$y = c + ax. \quad (5)$$

Over time, the production function (5) detailed the types of fertilizers and it became a multi-factor: Over time, the production function (5) detailed the types of fertilizers and it became a multi-factor

$$y = c + a_1x_1 + a_2x_2 + \dots + a_nx_n, \quad (6)$$

where n is the number of types of used fertilizers.

But the production function (6), despite the modification, did not meet the requirements. In particular, it did not predict the maximum level of crop yields. Joint research agronomists, mathematicians and statisticians has led to the emergence of a number of more complex dependencies.

In particular, at the time, gained fame production function Mitscherlich of Spielman, which was proposed in 1909:

$$y = M - AR^x, \quad (7)$$

where M — is the maximum crop yield; A — the most responsiveness culture for fertilizers; R — the rate of reduction in the efficiency of fertilizer; x — amount of fertilizer.

Production function Mitscherlich-Spielman was more perfect, but also not devoid of certain drawbacks.

British researchers IETS and Crowther as a result of processing of the experiments on fertilization in England in 1900-1914 he received a production function that has the form

$$y = y_0 + A(1 - 10^{-Kx}), \quad (8)$$

where y — yield crops; y_0 is the yield per unit area sown without fertilizer; A — maximum yield increase from fertilizers; K — is a constant for each type of fertilizer.

The number of known modifications of the function of Atsa and Crowther, but they rarely yield acceptable results [2].

This is because all of the above production function yield are unilateral in the sense that they take into account only fertilizer. The level of productivity of agricultural crops depends not only on the quality and quantity of deposited mineral and organic fertilizers, but also from a number of other factors. A great influence on the yield from 1 ha of crops are caused by meteorological conditions and especially the availability of moisture, soil fertility, seed quality, level of farming, etc.

Significant research on the impact of meteorological factors was performed by the famous Russian statistician, V. M. Obukhov. In the course of the study were obtained production function characterizing the dependence of the yields of rye grain (y) the amount of moisture at certain periods of the growing season. This function had the following form:

$$Y = -5,9766 + 0,2452x_1 + 0,1506x_2 + 0,2989x_3 + 1,3004x_4 + 0,2770x_5 + 0,0186x_6 + 0,5040x_7 + 0,3059x_8 - 0,2233x_9, \quad (9)$$

where x_1 is the amount of winter precipitation, including late autumn and early spring; x_2 — the presence of moisture in the early growing season of rye; x_3 — the amount of moisture in the subsequent time; x_4, x_5 — availability of moisture in the initial and end periods, output of rye in the tube; x_6, x_7, x_8, x_9 — amount of moisture, respectively, in the heading, flowering, rye, during the grain formation and during its maturation.

Given a production function with high enough accuracy for practice simulated dependence of productivity from the level of moisture in a separate growing periods.

We set out the main stages of development of studies on the use of production functions in order to plan crop yields. But the same phases is the use of these functions and solve other important issues of agricultural production.

References

- 1 Инвестиционные проекты в сфере АПК в 2010-2017 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.krgagri.kz/>.
- 2 Малыхин В.И. Математическое моделирование экономики: учеб.-практ. пос. / В.И. Малыхин. — М.: Изд-во УРАО, 1998. — 160 с.

Қ.Р. Жақсыбаев, З.А. Ескерова

Аграрлық секторындағы экономикасының өндірістің резервтерін анықтау тиімділігін бағалау

Мақалада қоғамдық өнімнің жиынтығын таратуға байланысты көпфакторлы өндірістік функцияларда шекті өнімнің анықтау мүмкіндіктері зерттелген. Экономикалық талдау үрдісінде факторларды мақсатты зерттеу өндірісті тиімді арттыру, сапаны жетілдіру, жұмысты жақсартуда қолданылмаған мүмкіндіктерді анықтау әрбір кәсіпорындары резервтерін айқындауға мүмкіндік берді. Оларды өндіріс резервтері деп атайды және айқын, көрінетін деп бөледі. Оларды техникалық-экономикалық талдау көмегімен негіздеуге болады, немесе мұндай резервтер факторлардың қолданылмаған мүмкіндіктерін ретінде анықталады. Мақалада сонымен қатар экономикалық және моральдік ынталандыру, еңбек қызметі жағдайы мен мазмұнын жетілдіру, адами факторды қолдану, ұйым мен өндірісті басқаруда еңбек ұжымының рөлін жандандыруды жетілдірумен байланысты әлеуметтік-экономикалық резервтер есебінде қаралады. Қазіргі кезеңде нарықтық қайта құруларды ерекше маңыздылығы экономикалық өсудің негізгі факторымен бірте-бірте өзгеруімен алдын ала анықталатын өндірістің тиімді арттырылуы үшін резервтерді максималды іске асыру қарастырылған.

Кілт сөздер: өндірістік функция, резерв, модель, объект, факторлар, тиімділік, ауыл шаруашылығы, ұлттық экономика, кешен, аграрлық сектор.

К.Р. Жаксыбаев, З.А. Ескерова

Оценка эффективности выявления резервов производства в аграрном секторе экономики

В статье показаны возможности определения предельного продукта в многофакторных производственных функциях, отношения распределения совокупного общественного продукта. Целенаправленное изучение факторов в процессе экономического анализа позволяет вскрыть резервы производства, так как в каждом производстве имеются определенные неиспользуемые возможности повышения эффективности производства, совершенствования качества, улучшения работы. Их называют резервами производства и подразделяют на явные, видимые, которые только необходимо привести в действие в интересах производства, и скрытые, выявить которые можно с помощью технико-экономического анализа, ибо такие резервы проявляются прежде всего как неиспользованные возможности факторов. В статье также представлены социально-экономические резервы, связанные с совершенствованием экономического и морального стимулирования, улучшением условий и содержания трудовой деятельности, использованием человеческого фактора, усилением роли трудовых коллективов в организации и управлении производством. На современном этапе рыночных преобразований особая значимость максимальной реализации резервов для повышения эффективности производства предопределяется тем, что постепенно меняются главные факторы экономического роста.

Ключевые слова: производственная функция, резерв, модель, объект, факторы, эффективность, сельское хозяйство, национальная экономика, комплекс, аграрный сектор.

References

- 1 Investitsionnye proekty v sfere APK v 2010-2017 hody [Investment projects in the agricultural sector 2010-2017]. *kragri.kz*. Retrieved from <http://www.krgagri.kz/> [in Russian].
- 2 Maly`khin, V.I. (1998). *Matematicheskoe modelirovanie ekonomiki [Mathematical modeling of the economy]*. Moscow: Izdatelstvo URAO [in Russian].

K.A. Kirdasinova¹, E.M. Abenov², T.V. Braycheva³

^{1,2}L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan;

³Saint Petersburg State Economic University, Russia

(E-mail: t_braycheva@mail.ru)

Topical issues of management of public-private partnership in Republic of Kazakhstan

At the present stage of the economic development of the Republic of Kazakhstan, mutually beneficial cooperation of state bodies and entrepreneurs in the sectors traditionally attributed to the state responsibility on the basis of a balanced distribution of risks, benefits and costs, rights and obligations defined in the relevant contracts is quite attractive niche for research. In this regard, the authors of the article carried out a research in the study of topical issues, from the point of view of modern management in the study of public-private partnership. The authors of the article have identified the need and characteristic features that make it possible to single out partnership as an independent economic category. Authors draw a parallel of economic and legal aspects of functioning of state bodies and entrepreneurs in solving key issues. The article substantiates the fact that the partnership between the state and business is a positive development in the country's economy. Conceptually, it is shown that, within the framework of public-private partnership, each form of cooperation has its own specific features, in particular, in matters of property, which requires an individual approach to each individual link. A number of normative and legislative documents, recently adopted in Kazakhstan for supporting and developing entrepreneurial activity, have been also considered. In results of the research problematic issues were identified, including that it was revealed that institutional changes are required in the process of interaction between the state and business.

Keywords: economy, structural changes, public-private partnership, cooperation, legislation, concession, contract, entrepreneurial activity.

New economic relations are formed in Kazakhstan, and, respectively, the economy becomes more integrated into the world community, so there is an urgent need for structural changes and closer interaction between the state and the private sector. The role of public-private partnership has appeared and is beginning to become topical. The increased interest in this interaction between the state and private business is explained by the fact that in many countries it allows to effectively solve major social and economic problems by combining the resources of the public and private sectors.

Public-private partnership - represents a set of forms of medium- and long-term interaction between the state and business for solving socially significant tasks on mutually beneficial terms.

Public-private partnership is an institutional and organizational alliance of state power and private business with the aim of implementing socially significant projects in a wide range of activities, from the development of strategically important sectors of the economy to the provision of public services across the country or individual territories.

The rapid development of diverse forms of public-private partnership in all regions and their wide distribution in various sectors of the economy make it possible to interpret this form of interaction between the state and business as a characteristic feature of the modern mixed economy. This is a partnership between the state and the private sector, usually referred to as the Public-Private Partnership.

The essence of public-private partnership is the redistribution of responsibilities and risks for the development of sectors, which usually fall under the responsibility of the state.

The goal of public-private partnership is to unite the best sides of the state and private sectors for mutual benefit, and the variety of forms and models of the use of public-private partnership make it a universal mechanism for solving a number of long-term tasks - from the creation and development of infrastructure to development and adaptation of new promising technologies. To ensure the participation of the private sector in the implementation of socially important infrastructure projects, the state must create a balance of risks and benefits acceptable to both sides [1].

Entrepreneurship should become a full-fledged and determining subject of the developing market economy of the republic, which, by solving the objectives of increasing the profitability of its activities on the basis of increasing competitiveness, the release of new and sought-after innovative products, will become an active participant in the innovation process [2].

The interaction of the state and the private sector for solving socially significant tasks has a long history, including in Kazakhstan. However, the most urgent public-private partnership has become in recent decades. On the one hand, the complication of social and economic life makes it difficult for the state to perform socially significant functions. On the other hand, business is interested in new objects for investment. Public-private partnership is an alternative to privatization of vital, strategically important objects of state property. The classification characteristic of state-business cooperation is shown in Table 1.

Table 1

Basic Types of Public-Private Partnership

No.	Explanation	Description
1	Build, Operate, Transfer	The concession mechanism: the creation, the right to use (without the right of ownership) during the term of the agreement and the transfer to the state
2	Build, Own, Operate, Transfer	Similarly to the above, but the ownership of the time of the contract is owned by a private partner
3	Build, Transfer, Operate	Similarly to clause 1, only the object is transferred to the state immediately after construction. The private partner serves the facility during the term of the agreement, and the public reimburses the costs by regular payments (life cycle contract)
4	Build, Own, Operate	Similar to clause 2, but after the expiration of the agreement the object remains in the ownership of a private partner
5	Build, Operate, Maintain, Transfer	Emphasis on maintaining the viability and maintenance of the facility. The right of ownership remains with the public partner
6	Design, Build, Own, Operate, Transfer	Similar to clause 2, but it is the private partner's responsibility to design the object of the agreement
7	Design, Build, Finance, Operate	Emphasis on the obligation of a private partner to finance construction and maintenance activities. The public partner reimburses the costs by regular payments

Note. Prepared by the authors of the source [2].

In a broad sense, the main forms of public-private partnership in the sphere of economy and public administration include:

- any mutually beneficial forms of interaction between the state and business;
- governmental contracts;
- lease relations;
- financial lease (leasing);
- public-private enterprises;
- production sharing agreements;
- concession agreements.

There are three forms (types of contracts) of public-private partnership:

- contract for management and leases;
- contract for operation and maintenance;
- the concession.

Legislation of the Republic of Kazakhstan in the field of public-private partnership is based on the Constitution of the Republic of Kazakhstan and consists of the Civil Code of the Republic of Kazakhstan, this Law and other normative legal acts of the Republic of Kazakhstan [3, p.1, art.2].

Currently there is a Joint Stock Company «Kazakhstan Center for Public-Private Partnership» (hereinafter referred to as the Public-private partnership Center) in the Republic of Kazakhstan that actively participates in the development and support of Kazakhstan legislation in the field of public-private partnerships. In the period of 2011-2016, a number of amendments to the Law of the Republic of Kazakhstan «On Concessions» were drafted and adopted, providing for a number of new financial and legal mechanisms:

- new types of concession contracts;
- one - and two-stage competitions;

- protection of state concession obligations from sequestration;
- direct agreements with creditors;
- payment for accessibility and many others;
- simultaneously with amendments to the basic law on concessions, amendments were introduced to the Budget and Tax Codes, legislation in the sphere of natural monopolies, a package of by-laws was developed.

In 2015, an absolutely new law on public-private partnership was adopted, developed with the involvement of specialists from the public-private partnership Center. The new law provides for the removal of restrictions on the scope of public-private partnership application, expands the subject composition of public-private partnership participants, increases the role of the private sector in initiating and preparing public-private partnership projects. Simultaneously, a package of bylaws defining the order of planning and implementation of public-private partnership projects with the use of competitive dialogue, private financial initiative of improved competitive procedures was developed [4; 2]. The purpose and objectives of the Law «On public-private partnership» are shown in Table 2.

Table 2

The purpose and objectives of the Law «On public-private partnership»

Aim	Tasks
Formation and strengthening of long-term cooperation between the state and the private sector by pooling resources to improve the level of accessibility and quality of public goods and services	<ul style="list-style-type: none"> – involvement of the private sector in the management of state assets; – reducing the burden on the budget; – attraction of investments; – expansion of interaction models; – state and business

The main provisions of the law are shown in Figure.

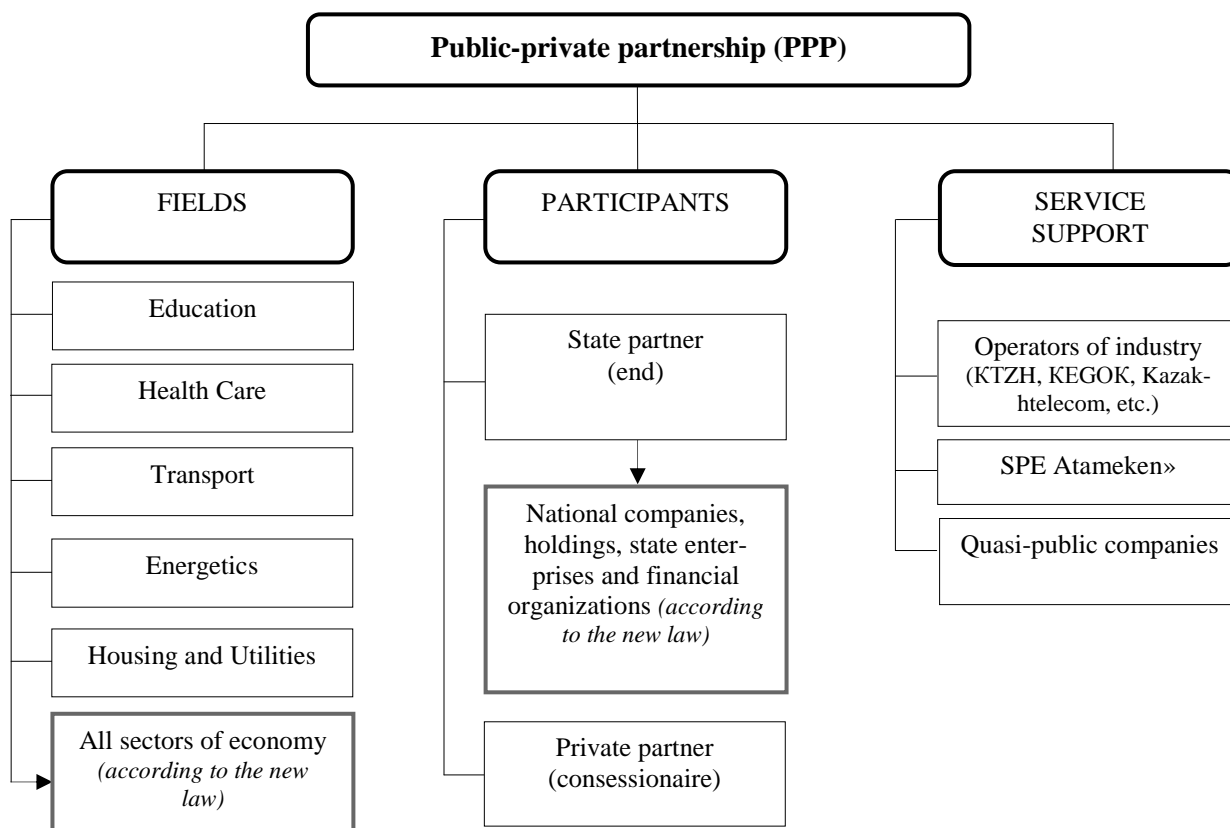


Figure. The main provisions of the Law of Republic of Kazakhstan «On public-private partnership»

The significance of the adopted public-private partnership Law is defined as follows:

- restrictions on the application of public-private partnership (all sectors of the economy) are lifted;
- new types of contracts are introduced (service contracts, lifecycle contracts, contracts for innovation);
- the circle of public-private partnership participants is expanding (national companies and holdings, state enterprises and financial organizations are included).

In terms of applying the provisions of the new law on public-private partnership, a package of by-laws has been developed:

- procedure for planning public-private partnership projects;
- the procedure for holding a tender for the definition of a private partner;
- the procedure for monitoring public-private partnership contracts;
- the procedure for selecting public-private partnership projects to provide or increase the amount of government guarantees;
- criteria for assigning a public-private partnership project to a project of special significance;
- requirements for the examination of the public-private partnership project concept, tender documentation, draft public-private partnership agreement [5; 240].

The rights of entrepreneurs are one of the basic civil rights of citizens and legal entities that carry out this activity. According to Art. 10 of the Civil Code of the Republic of Kazakhstan, the state guarantees freedom of entrepreneurial activity and ensures its protection and support. Entrepreneurship is the initiative activity of citizens and legal entities, regardless of the form of ownership, aimed at obtaining a net income by satisfying the demand for goods (works, services) based on the right of private ownership (private business) or on the right of economic management or operational management of a state enterprise state enterprise).

Entrepreneurial activity is carried out on behalf of, for the risk and under the property responsibility of the entrepreneur. The rights of entrepreneurs carrying out activities not prohibited by law are protected: the possibility of carrying out entrepreneurial activities without obtaining anybody's permission, except for licensed types of activities; as simple as the simple procedure for registering all types of entrepreneurship in all spheres of the economy in one registering body; restriction by legislative acts of inspections of entrepreneurial activity carried out by state bodies; compulsory termination of entrepreneurial activity only by a court decision rendered on the grounds provided for by the legislative act; the establishment by legislative acts of a list of works, types of goods and services that are prohibited for private entrepreneurship, are prohibited or restricted for export or import.

Also involving government agencies, officials, and also other persons and organizations in the property liability established by the legislation to entrepreneurs for unlawfully obstructing their activities; prohibition to executive control and supervising bodies to enter into contractual relations with business entities for the fulfillment of duties that are the functions of these bodies.

The public-private partnership Law allows entrepreneurs who own facilities (kindergartens, medical institutions, etc.) to initiate a public-private partnership project and, in the absence of alternative proposals, to conclude a contract without holding a tender on the basis of direct negotiations.

As a result of monitoring, most entrepreneurs appreciate the importance of the tested areas of state support. The most important are financial and credit support and support in the form of tax incentives for start-up entrepreneurs. Approximately the same number of entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan (about 70 %) include property support, information, consulting support and protection of entrepreneurs from bureaucratic arbitrariness in the category of the most important.

63 % of Kazakh businessmen believe that it is important to form favorable public opinion among the population about entrepreneurs.

In general, the importance of various areas of state support was noted to a greater extent by those entrepreneurs whose experience of entrepreneurial activity is more than 6 years. Statistically significant differences in the perception of the importance of various areas of state support in the context of the regions of Kazakhstan are not recorded [6; 101].

At present Kazakhstan has a high potential for public-private partnership development. According to experts from the Kazakhstan public-private partnership Center, the volume of public-private partnership projects by 2023 could reach 10-15 % of the total infrastructure development needs. At the same time, the overall assessment of international financial institutions of Kazakhstan's infrastructure needs until 2040 will be about 38 trillion tenge. Thus, the share of public-private partnership in this amount of the total demand can be from 4 to 6 trillion tenge in the perspective up to 2040, or 130 billion tenge annually.

It is obvious that even with a planned policy of full financing of the infrastructure from the budget, its colossal overload will occur. And in this case we do not invent a bicycle, offering as a solution to attract investors through the introduction of the mechanism of public-private partnership.

It is important to note that with the qualitative selection of public-private partnership projects and their effective structuring, state obligations can amount to about 50 % of the amount of projects, which will be about 2-3 trillion tenge. Given the forecast for GDP growth, this will be less than 5 % of GDP. This level of commitment by the state is quite safe for the economy of the country and will not lead to a rapid growth of public debt.

Problems of public-private partnership formation in Republic of Kazakhstan:

1. Society, power and business have a weak, distorted and incomplete understanding of the essence of concessions, the practice of their application, possible socio-economic short-, medium- and long-term consequences. The transition to a concession system does not mean replacing one stamped paper with the name «License» with another name «Concession», as it seems to many in Republic of Kazakhstan, but a change in the essence of relations between the state and business, both in legal and economic contexts.

2. Lack of an integrated approach. The development of the problem of concessions is not conducted systematically in the country: the power concentrates mainly on legislative issues, not paying due attention to economic and social problems, the mechanism of functioning and regulation of concessions. At the same time, the problem of concessions is not limited to one or several laws. It has a complex, institutional character and should be solved on the basis of a systematic approach.

Thus, despite the difficulties of implementing the public-private partnership tool, it allows achieving optimal results of high quality. The success of its implementation largely depends on the legislative framework, institutional environment, economic and organizational solutions of all aspects of existing problems.

References

- 1 Гагарин П.А. Государственно-частное партнерство как инструмент реализации крупных масштабных проектов / П.А. Гагарин, Е.А. Двинанин // Вестн. Томского гос. ун-та. — 2014. — 361 с.
- 2 Мукашев Т.А. Проблемы развития и механизм взаимодействия участников национальной инновационной системы Республики Казахстан / Т.А. Мукашев // Вестн. Караганд. ун-та. Сер. Экономика. — 2016. — № 4 (84). — С. 26–33.
- 3 Закон Республики Казахстан «О государственно-частном партнерстве» (с поправками, внесенными по 08/04/2016) [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://adilet.zan.kz>.
- 4 Официальный сайт Центра государственно-частного партнерства Казахстана kzppr.kz. 2011. Казахстанский центр ГЧП. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: kzppr.kz.
- 5 Черненко Л.А. Государственно-частное партнерство. Кн. 2. / Л.А. Черненко. — М.: Экономическое образование, 2015. — 392 с.
- 6 Кантарбаева А.К. Государственно-частное партнерство / А.К. Кантарбаева. — Алматы: Казахский ун-т, 2016. — 101 с.

К.А. Кирдасинова, Е.М. Әбенев, Т.В. Брайчева

Қазақстан Республикасындағы мемлекеттік-жекешелік әріптестікті басқарудың заманауи тәсілі

Қазақстан Республикасының экономикасының дамуының заманауи сатысындағы мемлекеттік мекемелер мен әртүрлі саладағы кәсіпкерлердің өзара тиімді әріптестігі, тиісті келісімшарттарда анықталған дәстүрлі көзқарастағы жауапкершілік шегіндегі тәуекелдің теңестіріле бөлінуі, пайдасы мен зияны, құқықтары мен міндеттемелері тартымды салада зерттеу жұмыстарын жүргізу үшін жеткілікті болып табылады. Осы орайда мемлекеттік-жекешелік әріптестікті қазіргі заманғы менеджменттің тұрғысынан зерттеуде, өзекті сұрақтарды талдау барысында мақала авторлары бірқатар жұмыстарды жүзеге асырды. Олар тәуелсіз экономикалық санаттағы әріптестікті бөлуге мүмкіндік беретін қажеттіліктер мен сипаттамаларын анықтады. Бұдан бөлек кәсіпкерлер мен мемлекеттік мекемелердің басты міндеттерін шешу мақсатында экономикалық-құқықтық аспектілердің қызметтерін тексеруді жүргізді. Елдің экономикалық дамуына мемлекет пен бизнес серіктестігінің оң әсер ететін құбылыс екендігі туралы нақты дәлелдер мақалада келтірілген. Концептуалды түрде мемлекеттік-жекешелік әріптестік шеңберінде әрбір жеке қарым-қатынас нысаны жеке ерекшеліктерге ие, атап айтқанда, жеке меншік мәселелер бойынша әрбір жеке байланысқа жеке көзқарас қажет екенін көрсетті. Соңғы уақыттарда кәсіпкерлік қызметті қолдау мақсатында Қазақстанда қабылданған бірқатар нормативті-заңды құжаттар қарастырылды. Авторлық

зерттеу жұмыстарының нәтижесінде күрделі мәселелер анықталды, оның ішінде мемлекет пен бизнес арасындағы қарым-қатынас үдерісінде институционалды түбегейлі өзгерістердің қажет екендігі дәлелденді.

Кілт сөздер: экономика, құрылымдық өзгерістер, мемлекеттік-жекешелік әріптестік, ынтымақтастық, заңдылық, концессия, келісімшарт, кәсіпкерлік қызмет.

К.А. Кирдасинова, Е.М. Абеннов, Т.В. Брайчева

Актуальные вопросы управления государственно-частным партнерством в Республике Казахстан

На современном этапе экономического развития Республики Казахстан взаимовыгодное сотрудничество государственных органов и предпринимателей в отраслях, традиционно относящихся к сфере ответственности государства, на условиях сбалансированного распределения рисков, выгод и затрат, прав и обязанностей, определяемых в соответствующих договорах, является достаточно привлекательной нишей для проведения исследовательской работы. В связи с этим авторами статьи проведена определенная работа в исследовании актуальных вопросов с точки зрения современного менеджмента в изучении государственно-частного партнерства. Обоснована необходимость и выявлены характерные черты, которые позволяют выделить партнерство в самостоятельную экономическую категорию. Проводится параллель экономико-правовых аспектов функционирования государственных органов и предпринимателей в решении ключевых вопросов. Определен факт, что партнерство государства и бизнеса является положительным явлением в развитии экономики страны. Концептуально показано, что в рамках государственно-частного партнерства каждая форма сотрудничества имеет свои специфические особенности, в частности и в вопросах собственности, что требует индивидуального подхода к каждой отдельно взятой форме сотрудничества. Рассмотрен ряд нормативно-законодательных документов, принятых в Казахстане в последнее время для поддержки и развития предпринимательской деятельности. По результатам проведенного авторского исследования определены проблемные вопросы, в том числе выявлена, необходимость институциональных преобразований в процессе взаимодействия государства и бизнеса.

Ключевые слова: экономика, структурные изменения, государственно-частное партнерство, сотрудничество, законодательство, концессия, контракт, предпринимательская деятельность.

References

- 1 Gagarin, P.A., & Dvinjanin, E.A. (2014). Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo kak instrument realizatsii krupnykh masshtabnykh proektov [Public-private partnership as a tool for implementing large-scale projects]. *Vestnik Tomskogo hosudarstvennogo universiteta – Bulletin of Tomsk State University*, 316 [in Russian].
- 2 Mukashev, T.A. (2016). Problemy razvitiia i mekhanizm vzaimodeistviia uchastnikov natsionalnoi innovatsionnoi sistemy Respubliki Kazakhstan [Problems of development and mechanism of cooperation of participants of the national innovative system Republics of Kazakhstan]. *Vestnik Karahandinskogo universiteta. Seriya Ekonomika – Bulletin of Karaganda University. Series Economics*, 4(84), 26–33 [in Kazakh].
- 3 Zakon Respubliki Kazakhstan «O hosudarstvenno-chastnom partnerstve» (s popravkami, vnesennymi po 08/04/2016) [Law of the Republic of Kazakhstan «On public-private partnership» (as amended on 08/04/2016)]. *adilet.zan.kz*. Retrieved from <http://adilet.zan.kz> [in Russian].
- 4 Ofitsialnyi sait Tsentra hosudarstvenno-chastnoho partnerstva Kazakhstana. Kazakhstanskii tsentr HChP [Official site of the Kazakhstan Public-Private Partnership Center]. *kzppp.kz*. Retrieved from kzppp.kz [in Russian].
- 5 Chernenko, L.A. (2015). *Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo [Public private partnership]*. (Book 2). Moscow: Ekonomicheskoe obrazovanie [in Russian].
- 6 Kantarbaeva, A.K. (2016). *Hosudarstvenno-chastnoe partnerstvo [Public private partnership]*. Almaty: Kazakh University [in Russian].

А.К. Дарибаева¹, Н.Ж. Курманкулова², Ш.Р. Карбетова³

¹Казахский университет экономики, финансов и международной торговли, Астана, Казахстан;

²Казахский университет технологии и бизнеса, Астана, Казахстан;

³Каспийский университет, Алматы, Казахстан

(E-mail: daribaeva_kak@mail.ru)

Развитие массового предпринимательства в Казахстане

В рамках рассмотрения вопроса развития массового предпринимательства в Казахстане авторами исследовано современное состояние предпринимательства г. Алматы, так как этот город является крупнейшим финансовым, инновационным, туристическим и культурным центром страны и занимает лидирующее положение среди других регионов Казахстана по объему валового регионального продукта и по объему выпуска реальной продукции малого и среднего предпринимательства. В статье проведен анализ реализации действующей в настоящее время Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства в г. Алматы, динамики количества микрокредитных организаций в Республике Казахстан за 2012–2016 гг., основных показателей активности субъектов МСП за 2012–2016 гг., доли малого и среднего предпринимательства в ВВП страны. На основе проведенного анализа дана оценка реализации Программы и разработаны предложения по дальнейшему развитию массового предпринимательства. Проведенные исследования также показывают, что одним из приоритетных направлений в деятельности региональных органов власти является следующее: упрощение процедур по регистрации самозанятых индивидуальных предпринимателей и внедрение бесплатной их регистрации, а также уменьшение налогов для вновь зарегистрированных предпринимателей.

Ключевые слова: предпринимательство, массовое предпринимательство, государственная программа, обеспечение занятости, микрокредитование, микрокредитные организации, самостоятельно занятые, финансовая поддержка, Центр занятости населения, бесплатная регистрация.

Предпринимательство в условиях рынка рассматривается как ведущая сила экономики, которая может обеспечить ее конкурентоспособность. В этой связи развитие предпринимательства является главным структурным элементом государственных программ ведущих стран мира.

Развитие экономики на основе индустриально-инновационного пути во многом зависит от степени вовлеченности в этот процесс малого предпринимательства, которое является необходимым условием и слагаемым социально ориентированной конкурентоспособной экономики. Без массового развития предпринимательства нельзя создать многоукладную рыночную, индустриально-инновационную экономику, решить проблемы безработицы.

При этом необходимо отметить, что казахстанский рынок представляет собой благоприятную среду для деловых начинаний, поскольку и в нашей стране государственная поддержка предпринимательства осуществляется на постоянной основе начиная с 1991 г., путем реализации многочисленных Государственных программ.

Предпринимательство занимает особое место в экономических отношениях в результате внедрения нестандартных и инновационных решений. Наряду с этим оно способствует укреплению среднего класса [1].

В Казахстане малое предпринимательство недостаточно активно развивается в сфере производства и инновации, что связано с наличием факторов, сдерживающих их развитие. В частности, эти проблемы связаны с неэффективным финансово-кредитным обеспечением малого инновационного предпринимательства. Необходимость постоянного и динамичного развития массового предпринимательства, а также проблемы, сдерживающие его развитие и связанные с недоступностью кредитных средств в коммерческих банках, свидетельствуют об актуальности темы исследования.

Оценка предпринимаемых мер государственной поддержки развития предпринимательства свидетельствует о том, что активное воздействие на бизнес посредством целевых установок и широкого использования экономических механизмов позволяет сосредоточиться на принципиальных вопросах социально-экономического развития и создать адекватную рыночной экономике систему государственного регулирования. Положительной стороной является тот факт, что меры государственной поддержки развития предпринимательства в Казахстане имеют как финансовый, так и нефинансовый характер и систематизированы в рамках разработанных программ [2].

Одним из главных приоритетов Главой государства была поставлена задача по стимулированию массового предпринимательства и обеспечению занятости. Для этого необходимо создать условия для вовлечения в продуктивную занятость в первую очередь безработного и самозанятого населения. При этом следует отметить, что самозанятые ведут предпринимательскую деятельность, не являясь предпринимателями в классическом понимании, так как не создают безвозмездно изымаемую прибавочную стоимость. Как известно, на сегодняшний день свыше 60 % самозанятого населения проживает на селе.

Финансовая, информационно-аналитическая и материально-техническая поддержка предпринимательства реализуется государством с помощью различных программ, принимаемых на государственном и местном уровнях. Для развития массового предпринимательства и улучшения деловой активности в стране с 2017 г. начата реализация Программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства, утвержденной постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 декабря 2016 г. № 919 [3].

Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства ориентирована на создание эффективной системы получения востребованных на рынке труда профессиональных навыков и квалификаций, развитие массового предпринимательства, создание эффективной модели трудового посредничества, включая поддержку социально уязвимых групп населения [3]. Программный документ предусматривает внедрение микрокредитования предпринимательской деятельности в городах, а также гарантирование микрокредитов со стороны государства для самозанятых и безработных, планирующих и реализующих проекты в городах. Таким образом, государство в рамках Программы создает условия для развития предпринимательского потенциала, открытия и ведения собственного дела, особенно на селе, для увеличения количества предприятий малого и среднего предпринимательства, которые имеют наибольший потенциал с точки зрения своей конкурентоспособности, и повышения научно-технологического потенциала страны.

Правительство рассчитывает к 2025 г. взрастить из безработных и самозанятых полмиллиона мотивированных предпринимателей. Вместе с тем сельские жители не стремятся осуществлять свою предпринимательскую деятельность легально. С 2018 г. внедрена система учета стажа начисления базовой пенсии. Поэтому выход из тени самозанятых будет стимулировать тот факт, что заработная плата у них существенно ниже средней по стране.

Проведенный нами анализ показывает, что, несмотря на положительные моменты, доля самозанятых в стране на сегодня остается все еще высокой по сравнению с развитыми странами (в Европе — 14,6 %, в США — 6,3 %) и составляет почти четверть населения — 24 % [4]. К тому же в разных странах мира Программы по продуктивной занятости ориентированы на целевую аудиторию безработных, с четко разработанными механизмами финансовой поддержки, мерами по повышению квалификации и по приобретению навыков, востребованных на современном рынке труда.

При этом необходимо отметить, что в Западной Европе, США и Японии малый бизнес представлен совокупностью малых предприятий, основная масса которых — мельчайшие предприятия с числом работников не более 20 человек. Эти малые предприятия обеспечивают 2/3 прироста новых рабочих мест, что позволило значительно сократить безработицу в названных выше странах [5].

Опираясь на зарубежный опыт, можно отметить, что «малые и средние фирмы США производят 40 % ВВП и половину валового продукта частного сектора, в том числе: в обрабатывающей промышленности — 21 %, строительстве — 80, оптовой торговле — 86, сфере обслуживания — 81 % [6]».

В рамках действующей Программы для стимулирования развития массового предпринимательства лишь расширены объемы микрокредитования, предоставлена возможность гарантирования со стороны государства при недостаточности залогового обеспечения потенциальных предпринимателей. Эти меры направлены на решение проблем, связанных с нехваткой финансирования и недостаточностью залогового обеспечения на селе.

В соответствии с концепцией Программы микрокредиты будут предоставляться до 8 тыс. МРП (18 млн тенге) со сроком до 7 лет, с конечной ставкой вознаграждения не более 6 %. Микрокредиты в рамках Программы являются наиболее выгодным предложением для реализации бизнес-проекта, так как стоимость микрокредитов на рынке кредитования составляет от 22 до 35 %. В городах они будут выдаваться через АО «ФРП «Даму», а в сельской местности и малых городах — через АО «Аграрная кредитная корпорация», созданное для осуществления финансовой поддержки сельского хозяйства.

Основными задачами деятельности АО «Аграрная кредитная корпорация» являются: реализация государственной политики по формированию доступной системы кредитования, расширение и развитие системы кредитных товариществ в соответствии с потребностью аграрного сектора, поддержка несельскохозяйственных видов предпринимательской деятельности в сельской местности и совершенствование кредитной политики.

В развитых странах мира кредитование сельского хозяйства является объектом пристального внимания и поддержки со стороны государства, так как обеспечивает стимулирование инвестиционной, инновационной и деловой активности в отрасли. Согласно статистическим данным по итогам 2016 г. уровень безработицы в РК составил 5 %, что ниже, чем в 2009 г. на 1,6 %, в то время как в странах ЕС средний уровень безработицы составляет 1,3 % [7].

В связи с тем, что город Алматы занимает лидирующее положение среди других регионов Казахстана по объему валового регионального продукта (далее - ВРП) и по объему выпуска реальной продукции малого и среднего предпринимательства, рассмотрим, как реализуется Программа в этом мегаполисе, который является крупнейшим финансовым, инновационным, туристическим и культурным центром страны. В данный момент с целью поддержки и развития предпринимательства в городе Алматы, а также для обеспечения продуктивной занятости реализуются следующие государственные программы: «Дорожная карта бизнеса 2020», Программа занятости 2020, Комплексный план по развитию МСБ г. Алматы, Региональная программа «Жібек жолы».

Важным показателем деятельности малого и среднего предпринимательства (далее - МСП) является их вклад в формирование валового внутреннего продукта (далее - ВВП) страны. В таблице 1 приведены показатели доли малого и среднего предпринимательства в ВВП Республики Казахстан и доли малого и среднего предпринимательства в ВРП г. Алматы за 2006–2016 г.

Таблица 1

Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП страны, %

Показатели	Годы									
	2006	2008	2009	2010	2011	2012	2013	2014	2015	2016
Доля малого и среднего предпринимательства в ВВП РК	9,8	16,7	17,7	20,6	17,3	17,1	16,7	25,9	24,9	26,8
Доля малого и среднего предпринимательства в ВРП г. Алматы	10,1	27,8	25,4	30,2	25,8	25,4	22,3	33,9	29,1	33,7

Примечание. Составлено на основе данных Комитета по статистике [8].

Из таблицы 1 видно, что доля малого и среднего предпринимательства в ВВП страны за последние 10 лет выросла с 9,8 до 26,8 %, т.е. почти в 3 раза. Динамика количества активных субъектов МСП в 2016 г. сохранила положительную тенденцию роста (на 21 % по сравнению с 2012 г.). В общем объеме доля активных субъектов МСП Алматы составляет 65,4 % (лучший показатель в республике). За период с 2012 по 2016 гг. доля активных субъектов МСП в общем объеме зарегистрированных субъектов имела нестабильную тенденцию. При этом рост был отмечен в 2015 г. (77,1 %), с дальнейшим понижением в 2016 г. до 65,4 %.

Необходимо отметить, что вклад МСП в валовом региональном продукте по г. Алматы вырос за анализируемый период на 23,7 % и составил в 2016 г. 33,7 %. Эти данные подтверждают роль и значимость города Алматы в деятельности малого и среднего предпринимательства Казахстана.

В таблице 2 представлены основные показатели активности субъектов МСП за 2012–2016 гг. Как показывают данные таблицы, количество действующих субъектов МСБ в городе Алматы в 2016 г. составляло 160 885 ед., произошло снижение по сравнению с аналогичным периодом 2015 г. (185 150 ед.). Из них юридические лица малого предпринимательства — 57 440 ед., среднего предпринимательства — 810, индивидуальных предпринимателей, в том числе крестьянских (фермерских) хозяйств — 102 635 ед. В структуре зарегистрированных и активных субъектов МСП в Алматы преобладают индивидуальные предприниматели (далее – ИП).

Основные показатели активности субъектов МСП

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
Количество зарегистрированных субъектов МСП, ед.	202 745	224 831	251 912	240048	245786
Количество активных субъектов МСП, ед.	102 173	119 462	128 107	185 150	160885
Численность занятых субъектов в МСП, ед.	323 810	412 571	474 864	582 583	568789
Доля активных субъектов малого и среднего предпринимательства в общем объеме зарегистрированных, ед.	50,4	53,1	50,9	77,1	65,4

Анализ показывает, что проводимые меры для легализации самозанятых оказали положительное влияние на рынок труда Республики Казахстан. Необходимо отметить, что современный рынок труда отличается такими особенностями, как высокая доля теневой и неформальной занятости, слабая социальная защищенность безработных, увеличение числа тех, кто не работает по специальности, низкая мобильность трудовых ресурсов, региональные диспропорции занятости и др. [9].

Таким образом, условием создания массового предпринимательства, как было отмечено ранее, является микрокредитование, которое получило в нашей стране широкое распространение. Поэтому интересно рассмотреть вопрос деятельности микрокредитных организаций в Казахстане. Как известно, микрокредитные организации осуществляют свою деятельность в рамках Закона РК «О микрокредитных организациях».

По данным статистики, по состоянию на 1 июля 2017 г. численность населения города Алматы составила 1772,8 тыс. чел., из них численность рабочей силы — 936,1 тыс. чел., занятое население составило 886,4 тыс. чел. (94,7 %), наемные работники — 818,6 тыс. чел. (87,4 %), самостоятельно занятые — 67,8 тыс. чел. (7,2 %), безработные — 49,8 тыс. человек, что составляет 5,3 %.

При этом уровень безработицы — 5,3 % (по республике — 4,9 %), а уровень молодежной безработицы — 6,7 % (по республике — 3,9). Изложенные выше данные указывают на необходимость развития массового предпринимательства в городе Алматы.

В 2017 г. в рамках пилотного проекта проведена трансформация Центра занятости населения г. Алматы, открыты отделы профориентационной работы, отделы по работе с соискателями и работодателями. Операционный зал организован с планировкой open space и электронной очередью. Услуги оказываются специалистами каждого районного отдела Центра занятости населения, что позволяет обеспечить равные возможности для лиц, ищущих работу, и безработных в получении услуг по вопросам занятости и социальной защиты от безработицы. Также для удобства населения специалисты Центра занятости населения размещены в 9 ЦОНах.

В таблице 3 рассмотрена динамика количества микрокредитных организаций за последние годы.

Динамика количества микрокредитных организаций за 2012–2016 гг.

Показатели	Годы				
	2012	2013	2014	2015	2016
1	2	3	4	5	6
Зарегистрированные (всего), в том числе:	1756	1706	1623	1583	1505
в городской местности	1356	1354	1303	1280	1231
в сельской местности	400	352	320	303	274
Действующие (всего), в том числе:	972	780	686	684	647
в городской местности	791	622	542	554	534
в сельской местности	181	158	144	130	113

1	2	3	4	5	6
Активные (всего), в том числе:	663	458	445	398	331
в городской местности	533	342	343	310	265
в сельской местности	130	116	102	88	66

Примечание. Составлено на основе данных Комитета по статистике [8].

Анализ данных таблицы 3 показывает, что количество зарегистрированных микрокредитных организаций всего, в том числе в городской и в сельской местности, с каждым годом уменьшалось. То же самое можно сказать о действующих микрокредитных организациях и их активности.

Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства реализуется по трем направлениям: массовое обучение, открытие собственного дела или расширение бизнеса, содействие занятости безработным и ищущим работу гражданам. В рамках первого направления Программы с 1 сентября 2017 г. обеспечивается бесплатное профессиональное и техническое образование для выпускников школ, не прошедших ЕНТ и не поступивших в учебные заведения. Около 21 тысячи молодых людей направляются на обучение в ТиПО на 2,5 года, с оплатой их обучения, выплатой стипендии, проездом и обеспечением одноразовым горячим питанием. Также с 1 апреля 2017 г. началось краткосрочное профессиональное обучение рабочих кадров по востребованным на рынке труда профессиям и навыкам. На краткосрочные курсы уже направлены 27,7 тыс. человек.

Второе направление предусматривает развитие массового предпринимательства. В этих целях в новой Программе расширена география микрокредитования. Увеличена максимальная сумма кредита до 18 млн тенге, сроком до 5 лет, а в случаях занятия животноводством или созданием сельхозкооперативов — до 7 лет. Номинальная ставка кредита для конечного заемщика — не более 6 % годовых. В целях расширения доступности кредитов введен механизм гарантирования кредитов — до 85 % для начинающих и до 50 % — для действующих предпринимателей. В «Правилах микрокредитования на селе» сократили число документов, необходимое для получения микрокредита физлицами, с 30 до 14, а юридическими лицами — до 9 документов.

По третьему направлению в рамках содействия в обеспечении занятости безработных и самостоятельно занятых трудоустроено более 213 тыс. человек, направлены на социальные рабочие места 18 тыс. (109,7 % от плана), на общественные работы — 61 тыс. (78,5 %), 15 тыс. молодых специалистов (88,2 %) участвуют в «молодежной практике» и около 120 тыс. трудоустроены Центрами занятости на свободные вакансии работодателей.

В целях поиска работы и работников с прошлого года в пилотном режиме активно работает электронная биржа труда, где работодатели могут самостоятельно разместить имеющуюся вакансию, а лица, ищущие работу, могут получить информацию по подходящей вакансии. Так, за прошлый год посредством электронной биржи труда трудоустроены 4,4 тыс. чел., зарегистрированы 6,5 тыс. чел., разместили резюме 1,1 тыс. чел.

Выводы

1. Реализация Государственной программы развития продуктивной занятости и массового предпринимательства способствует реальному развитию малого и среднего бизнеса, что приобретает высокую значимость для экономики современного Казахстана, так как именно МСБ способно коренным образом и без существенных капитальных вложений расширить производство многих потребительских товаров и услуг, повысить конкурентоспособность нашей республики.

2. Зарубежный опыт показал, что в развитых странах доля самозанятых находится в пределах 6–14 %, и реализуемые в этих странах Программы по продуктивной занятости ориентированы на целевую аудиторию безработных с четко разработанными механизмами финансовой поддержки, при этом необходимо особо выделить, что малые и средние фирмы США производят 40 % ВВП страны.

3. Проведенный нами анализ показал, что в городе Алматы Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства реализуется достаточными темпами, имеются значительные результаты по обучению и трудоустройству населения. Для дальнейшего развития массового предпринимательства, кроме действующих программ льготного микрокредитования, предлагаем разработать меры по повышению социальной ответственности национальных компаний, а также крупных отечественных финансовых и нефтяных фирм.

4. Развитие массового предпринимательства в целом по Казахстану набирает обороты, однако, на наш взгляд, для более быстрого выхода из тени самозанятого населения необходимо дальнейшее упрощение процедур как по регистрации самозанятых индивидуальных предпринимателей, так и по внедрению бесплатной их регистрации, а также уменьшению налогов для вновь зарегистрированных предпринимателей.

Список литературы

- 1 Токсанова А.Н. Предпринимательство: учеб. пособие / А.Н. Токсанова. — Астана: ТОО Мастер ПО, 2014. — 289 с.
- 2 Доскалиева Б.Б. Экономика малого и среднего бизнеса города Алматы: проблемы и перспективы / Б.Б. Доскалиева и др. // Вестн. КазНУ. Серия экономическая. — 2017. — № 1. — С. 379–385.
- 3 Программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017–2021 годы, утверждена Постановлением Правительства Республики Казахстан от 29 декабря 2016 года № 919 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: adilet.zan.kz.
- 4 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Primeminister.kz - официальный сайт Премьер–Министра Республики Казахстан.
- 5 Дюсембаева Л.К. Роль малого предпринимательства в экономическом развитии РК // Вестн. НАН РК. — 2017. — Т. 6. — № 370. — С. 163–166.
- 6 Идирисова Б.Ш. Малый и средний бизнес Казахстана: перспективы развития / Б.Ш. Идирисова, А.М. Ахметова // Альпари. — 2014. — № 1. — С. 3–8.
- 7 Хамбар Б. К вопросам обеспечения продуктивной занятости в Казахстане / Б. Хамбар, Ж. Бабажанова // Экономика и статистика. — 2016. — № 3. — С. 83–86.
- 8 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: Stat.gov.kz – официальный сайт Комитета по статистике Министерства национальной экономики Республики Казахстан.
- 9 Касенов М. Самозанятое население: проблемы и перспективы развития / М. Касенов, Л. Мухамбетова, Г. Чимгентбаева // Экономика и статистика. — 2017. — № 1. — С. 103–109.

А.К. Дарибаева, Н.Ж. Курманкулова, Ш.Р. Карбетова

Қазақстанда жаппай кәсіпкерлікті дамыту

Мақалада Қазақстанда жаппай кәсіпкерлікті дамыту сұрақтары қарастырылған. Авторлар елдегі ең ірі қаржылық, инновациялық, мәдени және туристік-мәдени орталығы болып табылатын, сондай-ақ жалпы өңірлік өнімділік, шағын және орта бизнестің нақты өнімдері бойынша Қазақстанның басқа өңірлері арасында жетекші орын алатын Алматы қаласының кәсіпкерлігінің қазіргі жағдайын зерттеуге ерекше назар аударды. Мақалада қазіргі кезде іске асырылып жатқан жаппай Кәсіпкерлікті дамыту және еңбекпен қамту бағдарламасының Алматы қаласындағы іске асырылуына, Қазақстан Республикасындағы 2012–2016 жылдардағы микронесиеуе ұйымдарының санының динамикасына 2012–2016 жылдардағы шағын және орта кәсіпкерліктің белсенділігінің негізгі көрсеткіштеріне, ЖІӨ-дегі шағын және орта кәсіпкерліктің үлесіне талдау берілген. Жүргізілген талдау негізінде авторлармен Бағдарламаның іске асырылуына және жаппай кәсіпкерліктің дамуына ұсыныстар әзірленген. Жүргізілген зерттеулер сонымен қатар аймақтық билік органдарының қызметіндегі басым бағыттардың бірі келесі іс-шаралар болу керектігін көрсетеді: өзін-өзі жұмыспен қамтыған жеке кәсіпкерлерді тіркеу рәсімін жеңілдету және оларды тегін тіркеу, сондай-ақ жаңадан тіркелген кәсіпкерлер үшін салықты азайту.

Кілт сөздер: кәсіпкерлік, жаппай кәсіпкерлік, мемлекеттік бағдарлама, жұмыспен қамту, микронесие беру, микрокредиттік ұйымдар, өзін-өзі жұмыспен қамтыған халық, қаржылай қолдау, халықты жұмыспен қамту орталығы, тегін тіркеу.

A.K. Daribayeva, N.Zh. Kurmankulova, Sh.R. Karbetova

Development of mass business in Kazakhstan

The article discusses the development of mass entrepreneurship in Kazakhstan. The authors pay special attention to the study of the current state of entrepreneurship in Almaty, as it is the largest financial, innovative, tourist and cultural center of the country and occupies a leading position among other regions of Kazakhstan in terms of gross regional product and in terms of output of real products of small and medium-sized businesses. The article analyzes the implementation of the current Program for the Development of Productive Employment and Mass Entrepreneurship in Almaty, the volume of microcrediting has been

expanded, the article analyzes the dynamics of the number of microcredit organizations in the Republic of Kazakhstan in 2012–2016, the analysis of the basic indicators of activity of subjects of SMEs for 2012–2016, a share of small and medium business in the country's GDP is presented. Based on the analysis, an evaluation of the implementation of the Program is given and proposals for the further development of mass entrepreneurship are developed. The conducted researches also show that one of the priority directions in the activity of regional authorities is the following activities: simplification of procedures for registration of self-employed individual entrepreneurs and introduction of their free registration, as well as tax reduction for newly registered entrepreneurs.

Keywords: entrepreneurship, mass business, state program, employment support, microcrediting, microcredit organizations, self-employed, financial support, Employment Center of the population, free registration.

References

- 1 Toksanova, A.N. (2014). *Predprinimatelstvo. [Entrepreneurship]*. Astana: TOO Master PO [in Russian].
- 2 Doskaliyeva, B.B., et al. (2017). *Ekonomika maloho i sredneho biznesa horoda Almaty: problemy i perspektivy [Economy of small and medium business in Almaty: problems and prospects]*. *Vestnik Kazakhskoho natsionalnoho universiteta. Seriya ekonomicheskaya – Bulletin of the Kazakh National University. Economic series, 1*, 379–385 [in Russian].
- 3 Prohramma razvitiia produktivnoi zaniatosti i massovoho predprinimatelstva na 2017–2021 hody, utverzhdena Postanovleniem Pravitelstva Respubliki Kazakhstan ot 29 dekabria 2016 hoda № 919 [The program for the development of productive employment and mass entrepreneurship for 2017 – 2021]. *adilet.zan.kz*. Retrieved from adilet.zan.kz [in Russian].
- 4 *Primeminister.kz*. Retrieved from <https://primeminister.kz/> - ofitsialnyi sait Premyer-Ministra Respubliki Kazakhstan [in Russian].
- 5 Dyusembayeva, L.K. (2017). *Rol maloho predprinimatelstva v ekonomicheskom razvitiu RK [The role of small business in the economic development of the Republic of Kazakhstan]*. *Vestnik Natsionalnoi akademii nauk Respubliki Kazakhstan – Bulletin of the National Academy of Sciences of the Republic of Kazakhstan, Vol. 6, 370*, 163–166 [in Russian].
- 6 Idirisova, B.Sh., & Akhmetova, A.M. (2014). *Malvi i srednii biznes Kazakhstana: perspektivy razvitiia [Small and medium business in Kazakhstan: development prospects]*. *Alpari, 1*, 3–8 [in Russian].
- 7 Khambar, B., & Babazhanova, Zh. (2016). *K voprosam obespecheniia produktivnoi zaniatosti v Kazakhstane [To issues of ensuring productive employment in Kazakhstan]*. *Ekonomika i statistika – Economics and Statistics, 3*, 83–86 [in Russian].
- 8 *Stat.gov.kz*. Retrieved from Stat.gov.kz. – ofitsialnyy sayt Komiteta po statistike Ministerstva natsionalnoi ekonomiki Respubliki Kazakhstan [in Russian].
- 9 Kasenov, M., Mukhambetova, L., & Chimgentbayeva, G. (2017). *Samozaniatoe naselenie: problemy i perspektivy razvitiia [Self-employed population: problems and development prospects]*. *Ekonomika i statistika – Economics and Statistics, 1*, 103–109 [in Russian].

А.К. Балтабаева

С. Торайғыров атындағы Павлодар мемлекеттік университеті, Қазақстан
(E-mail: aziya_baltabaeva@mail.ru)

Генезис және корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік эволюциясы

Мақалада корпоративтік әлеуметтік жауапкершіліктің (КӘЖ) генезисі қаралады. Сондай-ақ КӘЖ әртүрлі түсініктемелері, шетел және отандық авторлардың, халықаралық ұйымдардың КӘЖ анықтамалары мен түсіндірмелері зерттелді. Басқарушылық теория мен заманауи бизнестің нарықтық әрекетінің тәжірибесі ретінде КӘЖ мәнін көрсететін релевантты тұжырымдамалардың эволюциясының негізгі кезеңдері талданды. КӘЖ-пен қауымдастырылатын негізгі тұжырымдамалардың байланысы көрсетілді: бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің, корпоративтік жауапкершілік тұжырымдамасы, мүдделі тараптар тұжырымдамасы (стейкхолдерлер теориясы), әлеуметтік инвестициялар, корпоративтік азаматтық, әлеуметтік сезгіштік, корпоративтік төзімділік, корпоративтік әлеуметтік қызмет, корпоративтік әлеуметтік адалдық. КӘЖ және балама тұжырымдамалар арасындағы негізгі айырмашылықтар мен ерекшеліктер анықталды. Олардың мазмұнының сабақтастығы мен мақсатты бағытталуы ашылды. Корпорациялардың жұмысының институционалды ортасымен органикалық байланысқан көпаспектілі және көпдеңгейлі санаты ретінде КӘЖ мәндік мазмұны баяндалады. КӘЖ және «тұрақты даму», «корпоративтік азаматтық», «корпоративтік әлеуметтік адалдық» сияқты ұғымдардың өзара аламасының мүмкін еместігі жөнінде қорытынды жасалды, сонымен бірге КӘЖ және «бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі» ұғымдарының синонимділігі негізделді. Осылайша, осы мақаланың мақсаты КӘЖ алуан түрлі терминологиясын жүйелендіру амалы болып табылады. Қойылған мақсатқа қолжеткізу үшін мақалада осы ұғымды түсінуге деген қолданыстағы келістерді талдау жасалды. Ол үшін автор КӘЖ қолданыстағы дефиницияларын жүйелендіру, сондай-ақ осы тұжырымдаманың эволюциясының негізгі кезеңдерін талдау амалын жасады.

Кілт сөздер: корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік, корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік тұжырымдамасының эволюциясы, бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі, тұрақты даму, мүдделі тараптар тұжырымдамасы.

Заманауи қарқынды өзгеретін экономикалық шындықта жіті әлеуметтік мәселелерді шешуде бизнестің рөлі сөзсіз өседі. Өз кезегінде, экономиканың жетекші субъектілері болып табылатын корпорациялар тұрақты дамуды басқарудың жаңа тиімді құралдарын тұрақты іздеуде. ХХ ғасырдың соңында пайда болған және осы күнге дейін таралып жатқан осындай құралдардың бірі бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі (КӘЖ) тұжырымдамасы болып табылады. Г. Боуэн КӘЖ саласында іргелі болып саналатын «Social Responsibilities of the Businessman» еңбегін жариялағаннан кейін 1953 жылдан бастап КӘЖ термині «бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінен» «корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікке» дейін түрленді. Алайда осы күнге дейін корпоративтік, сондай-ақ академиялық әлемде КӘЖ тақырыбы бойынша көптеген әдебиеттің пайда болуына қарамастан, сарапшыларда оны анықтау мен бағалаудың жалпы мойындалған өлшемдері тұжырымдалған жоқ. Көптеген анықтамалар бар, олар В. Марревикке сәйкес, белгілі бір топтардың нақты мүдделеріне байланысқан, және, осылайша, бірыңғай тұжырымдаманың дамуына және жүзеге асырылуына кедергі келтіреді.

Осындай белгісіздік әлеуметтік маңызды бастамалардың экономикалық тиімділігін өлшеудің шынайы көрсеткіштерінің жоқтығымен түсіндіріледі. Басқа жағынан, бизнес-қауымдастықта да, оның шектерінен тыс та корпорацияның қоғамдық рөлін түсінуге және оның қызметінің экономикалық және әдеп уәждемелерін толық үйлестіру мүмкіндігіне қатысты консенсус қалыптаспаған.

Заманауи зерттеушілер Д. Маттэн, В. Сеппел, В. Марревик, Ю.Благов және тағы басқалар корпоративтік азаматтықты (бұдан әрі КА) және корпоративтік тұрақтылықты қоса, жаңа балама тұжырымдамаларды ұсынды. Кейбір ғалымдар бұл жаңа тұжырымдамаларды *corporate social responsibility* (CSR) классикалық ұғымымен салыстырды. Осы ұғым бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің синонимі, стратегиялық корпоративтік филантропияны, стратегиялық әлеуметтік инвестициялаудың мүдделі тараптар теориясы (стейкхолдерлер) ретінде де кең пайдаланылады. Аталғандардың барлығы қоғамда корпоративтік жауапкершілігі құбылысымен байланысты теорияларды сипаттау үшін пайдаланылатын кейбір терминдер ғана. Саяси мәнмәтінде ол

экономикалық нәтижелерге ғана қолжеткізу шектерінен тыс жатқан бағыттарда бизнестің әлеуметтік жауапты және әдеп тұрғысынан уәждемеленген іс-қимылының метафорасы ретінде қолданылады.

Алайда терминдердің осындай жылжуы көптеген дебаттарға анықтық енгізбейді және әлеуметтік мәселелерді шешуде корпоративтік сектордың қатысу механизмдерін оңтайландыруға және анықтық енгізуге ықпал етпейді. Одан басқа, бизнес пен онымен өзара іс-қимыл жасайтын мемлекеттік құрылымдардың, үкіметтік емес және коммерциялық емес ұйымдардың өкілдері КӘЖ және КА ұғымдарына әртүрлі мазмұн салады.

КӘЖ ұғымын тұжырымдау айқын мұқтаждыққа айналады [1, 2]. Осыған орай, академиялық қауымдастықтың маңызды міндеті қолданыстағы терминдерді, синонимдерді, тұжырымдамаларды және келістерді талдау болып табылады. Ю.В. Благовтың пікірінше, бұл міндет осы күнге дейін эволюциядан өту күйінде.

Жалпы түрінде КӘЖ және балама тұжырымдамалардың генезисі және эволюциясы төмендегі кестеде келтірілген.

К е с т е

КӘЖ және балама тұжырымдамалардың генезисі және эволюциясы

Тұжырымдама	Авторы, тұжырымдау жылдары	Мәні/негізгі мазмұны
1	2	3
Бизнесменнің әлеуметтік жауапкершілігі	Bowen, 1953	Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің мәні қоғамның мақсаттары мен құндылықтары үшін, қалаулы болатындай, саясатты жүзеге асырудан, шешімдерді қабылдаудан немесе іс-қимыл жасау желісін ұстанудан тұрады
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	Davis, 1960 , Mc Guir, 1963	Тұжырымдама бизнестің заңнамалық белгіленген экономикалық және құқықтық жауапкершілікті орындауын ғана емес, компания қызығушылықтарының шектерінен тыс шығатын қоғам алдындағы басқа да жауапкершілікті да болжайды
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	Fredrick, 1960	Әлеуметтік міндеттер бизнесмендер қоғамның болжалдарын ақтайтын экономикалық жүйенің жұмысын қадағалаулары тиіс екендігін білдіреді. Ал бұл, өз кезегінде, экономикада өндіріс құралдары өндіріс пен үлестіру жалпы әлеуметтік-экономикалық әл-ауқатты жақсартатындай пайдаланылуы тиіс екендігін білдіреді
Бизнестің әлеуметтік жауапкершілігі	Milton Freedman, 1970	Бизнестің тек бір әлеуметтік жауапкершілігі ғана бар – өз ресурстарын пайдалану және алаяқтық пен айлакерліксіз ашық және еркін бәсекелестікте жасалатын ойын ережелерінің шеңберінде қалатын табысты жоғарылату үшін арналған қызметке қатысу
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	Richard Eals and Clarence Walton, 1974	Кең мағынада корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік экономиканың шектерінен тыс қоғамның мұқтаждықтарымен және мақсаттарымен алаңдаушылық болып келеді. Бүгінгі күні тіршілік ететін бизнес-жүйе еркін қоғамның тиімді жұмыс жасауының жағдайларында ғана тіршілік ете алатындықтан, корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік қоғамның әл-ауқатын қолдауда және жақсартуда бизнестің рөліне үлкен көңіл бөледі
Әлеуметтік жауапкершілік	Sethi, 1975	Корпоративтік әлеуметтік тиімділік аспектілерін талқылайды және «әлеуметтік міндет», «әлеуметтік жауапкершілік» және «әлеуметтік қайырымдылық» деп аталуы мүмкін корпоративтік іс-қимылды ажыратады

1	2	3
Корпоративтік әлеуметтік сезгіштік	Ackerman, 1973, Preston, Post, 1975, Frederick, 1978	Корпоративтік әлеуметтік сезгіштік корпорацияның әлеуметтік қысымға жауап қайтару қабілетіне жатады. Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті жүзеге асыру үшін стейкхолдерлердің мүдделерін түсіну керек, оларға қатысты фирманың міндеттемелері, мүдделердің өзара байланысы мен тәуелділігі, олардың әлеуметтік мәселелеріне сезгіштік философиясының спецификациясы бар
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	Caroll, 1979	Тұжырымдама қоғам корпорацияға қатысты иелік ететін экономикалық, құқықтық әдеп және филантропиялық болжалдардан тұратын пирамида түрінде ұсынылған
Корпоративтік әлеуметтік қызмет	Caroll, 1975, T. Jons, E. Epstein, 1979 Vatika Wood,	Тұжырымдама корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік қағидаларын, әлеуметтік сезгіштік процестерін және оларға ілеспе нәтижелерді бірыңғай тұтасқа синтездеді
Мүдделі тараптар теориясы (стейкхолдерлер)	Freeman, 1984	Фриманға сәйкес, мүдделі тараптарға клиенттер, бәсекелестер, кәсіби қауымдастықтар, бұқаралық ақпарат құралдары, экологтар, жеткізушілер, үкімет, тұтынушылардың құқықтарын қорғаушылар, жергілікті қауымдастықтар және бизнес-қауымдастығы жатады, олардың белсенді қатысуы корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті табысты жүзеге асыру үшін қажет. Бұл тұжырымдама нақты мүдделі тараптардың (стейкхолдерлердің) болжалдарын қанағаттандыруға бағытталған ретінде КӘЖ барлық элементтерін персонификациялауға және нақтылауға мүмкіндік береді
Корпоративтік әлеуметтік адалдық	Frederick, 1986	Корпоративтік әлеуметтік адалдық өзіне қабылданатын іс-әрекеттердің және қолданылатын саясаттың моральдік құраушысын енгізеді. Мұнда басты объект әрқашанда анық білдіріле бермейтін, бірақ терең сақталатын моральдік нанымдар болады, олардың құрамына әдеп мәдениеті енеді
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	Еуропалық комиссия, 2000	КӘЖ-ды «акционерлерімен және сыртқы ортамен өзара іс-қимыл жасауда компаниялардың бизнес-операцияларында әлеуметтік және экономикалық даму жөнінде қамқорлықты біріктіру тұжырымдамасы» ретінде анықтайды. ... КӘЖ тұжырымдамасына сәйкес, компаниялар әлеуметтік және экологиялық мәселелерді бизнес-қызметке және ерікті негізде мүдделі тараптармен өздерінің өзара іс-қимыл жасауларына біріктіреді
Корпоративтік азаматтық	I. Maignan, O. Farrell, 2000, Longsdon, Wood, 2002, Matten, Crane, Chapple, 2003	Бұл үлгіге сәйкес, «жақсы» корпоративтік азаматтықтың басты элементі стейкхолдерлермен тиімді диалог болып табылады. «Корпорацияларға ғалымдардың үндеулерімен келісу, көбірек әлеуметтік жауапты болу емес, жақсы корпоративтік азамат болудың меншікті бағдарламасын тұжырымдау ұсынылады». «Корпоративтік азаматтық жеке тұлғалар үшін азаматтық құқықтарды басқаруда корпорацияның рөлін сипаттайды»

1	2	3
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	M. Porter, 2003	«Корпорациялар бәсекелік позицияларды нығайтуға бағытталған бизнес-стратегияларының бір бөлігі ретінде қаралатын әлеуметтік жауапкершілікке инвестиция салулары тиіс». КӘЖ-ты «корпоративтік филантропия» ретінде түсіндіру бәсекелік артықшылықтарды жоғалтуға осындай қызметтің бастартуын теңестіретін мүдделі тараптардың болжалдарындағы өзгерістер мойындайды. КӘЖ-ты тұрақты даму тұжырымдамасымен біртіндеп біріктіру
Корпоративтік төзімділік	Hart, 1995, Van Marreviyk, 2003, Steuer, 2005	Тұжырымдама КӘЖ қағидаларын өзіне экономикалық, әлеуметтік және экологиялық жауапкершілікті енгізетін корпоративтік жауапкершілік қағидалары ретінде нақтылауға мүмкіндік берді
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	The World Business Council for Sustainable Development (WBCSD)	Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік – бизнестің істерді әдеп негіздерінде жүргізуге және өз жұмыскерлерінің, олардың отбасыларының және жалпы қоғамның өмірінің сапасын жақсартып отырып, экономикалық дамуға өз үлесін енгізуге тұрақты пейілділігі
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	J. Campbell, 2006	Корпорациялар екі шарт сақталған кезде әлеуметтік-жауапты ретінде қарастырылуы мүмкін: біріншіден, компанияның стейкхолдерлеріне қасақана зиян тигізбеу, екіншіден, стейкхолдерлерге зиян келтірген жағдайда жағдайды түзету және осыған көңіл аудару керек
Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік	ISO-26000, Халықаралық стандарты, 2010,	Корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік пен тұрақты даму арасындағы ресми байланыс алғаш рет белгіленді. Қоғамның денсаулығы мен әл-ауқатын қоса, тұрақты дамуға үлес қосатын, мүдделі тараптардың болжалдарын ескеретін, қолданыстағы заңнамаға сәйкестікте болатын және әрекет етудің халықаралық нормаларымен келісетін, ұйымдастырудың барлық деңгейлеріне біріктірілген және оның өзара іс-қимылдарында қолданылатын мөлдір және әдеп мінез-құлық арқылы жүзеге асырылатын қоғам мен қоршаған ортаға шешімдері мен іс-әрекеттерінің әсері үшін ұйымның жауапкершілігі

Ескерту. Автормен әзірленді (ұқсас Стандарттар Қазақстанда және Ресейде қабылданған).

Тұжырымдамалардың эволюциясының бөлінетін кезеңдерінің уақыт шекаралары шартты болып табылатындығын және көбірек танбалылық тұжырымдалардың және өзгерістердің пайда болуына бағдарланатындығын атап өткен жөн. Сәйкесінше әртүрлі авторлар әртүрлі кезеңдерді бөледі. Осылайша, мысалы, Е.В. Нехода КӘЖ тұжырымдамасының қалыптасуын 2 негізгі кезеңге бөледі:

- 1950–1990 жж. КӘЖ пайда болуы;
- 1990 – б.у. КӘЖ-тің меншікті (дербес) негізде дамуы.

Кезеңдердің әрбіреуі сипатталады және релеванттық тұжырымдамалардың пайда болуымен ерекшеленеді. Бірінші кезеңде (1950 жж. ортасы — 1970 жж. басы) корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік концепциясы (Corporate Social Responsibility) институционалды, ұйымдық және жеке деңгейлерге сәйкес келетін бизнестің моральдік қағидаларын сипаттайтын нормативтік тұжырымдама ретінде туындады [3].

Жоғарыда аталып өтілгендей, Г. Боуэннің «Бизнесменнің әлеуметтік жауапкершілігі» жұмысы КӘЖ заманауи мәдениетінің негізін қалады. Г. Боуэн (1953) «Бизнес қоғам алдында қандай саналы міндеттер (жауапкершілік) алуы мүмкін?» сұрағын қояды және кәсіпкерлердің әлеуметтік

жауапкершілігінің бастапқы анықтамасын береді: «КӘЖ кәсіпкерлердің қоғамымыздың мақсаттары мен құндылықтары көзқарасы тұрғысынан қалаулы шешімдер қабылдау немесе бағыттар ұстану саясатын жүргізу міндеттемелеріне жатады» (6-б.). Оның берген түсінігі нормативті сипатқа ие болды. Кең резонанс тудырған оның идеялары КӘЖ теориясының негізі болды, бизнестің әлеуметтік жауапкершілігінің табиғаты мен мазмұны жөнінде пікірталастың бағытының шектерін анықтады. Бұл белгілі теоретик А. Кэрроллға Боуэнді «КӘЖ атасы», ал оның жұмысын бизнестің әлеуметтік жауапкершілігін зерттеудің заманауи дәуірін ашқан меже ретінде анықтауға мүмкіндік берді. Түсіндірмесі ерекше көңіл бөлуге лайық, Хейлд (1957) де оны мақұлдайды: «КӘЖ максималды экономикалық тиімділікке қолжеткізу үшін ғана емес, сондай-ақ адамгершілікті және құрылымды әлеуметтік саясатқа да қолжеткізу үшін менеджерлердің қоғам алдында өз міндеттемелерін мойындаулары» [4; 167]. Боуэннің сыншылары ретінде Т. Левитт (1958) пен кейінірек М. Фридман шықты, олардың пікірінше, КӘЖ осы тұрғыдан жүзеге асыру капитализмнің өліміне әкеледі, одан басқа, КӘЖ басты міндеті «бизнестің пайдасын арттыру» болып табылады. К.Дэвис 1960 ж. әлеуметтік жауапкершілік басқару мәнмәтінінде қаралуы тиіс екендігін алғашқы болып негіздеді. Өз кезегінде, Дж. Макгуэр КӘЖ мазмұнын нақтылады, «корпорацияның тек экономикалық және құқықтық міндеттемелері ғана емес, сондай-ақ олардың шектерінен тыс шығатын қоғам алдындағы белгілі бір жауапкершілігі барын» атап өтті.

Біршама уақыт өткеннен кейін С.Сэти КӘЖ мазмұнын нақтылады, ол «корпоративтік іс-қимылды әлеуметтік нормаларға, құндылықтарға және болжалдарға сәйкес келетін деңгейде шығаруды» білдіреді. Алайда, Фредэриктің пікірінше, осыған дейін болған барлық жұмыстар «үн бойынша нормативті болды, бірақ жанжалда болған құндылықтарды анықтауда нақты болған жоқ». Нормативтік келіс шеңберінде КӘЖ мазмұнын негіздеу амалдары зерттеушілерді логикалық тығырыққа әкелгендігі жөнінде қорытынды жасауға болады. КӘЖ-ті экономикалық, құқықтық, әдеп және филантропиялық жауапкершілікті енгізетін пирамида түрінде келтірілген көпдеңгейлі жауапкершілік түрінде түсіндіруді ұсынған А. Кэрроллдың үлгісін атап өтпеуге болмайды. Осылайша, Кэрроллдың үлгісінің арқасында, КӘЖ мазмұны нақтыланды және «нормативтілік деңгейлері» жүйелендірілді, олар корпорациялар үшін мүлтіксіз, экономикалық және құқықтық жауапкершілік болып табылады және олар қоғамның қатаң талаптарына сәйкес келеді; сол кезде әдеп қоғаммен күтіледі, филантропиялық тек қалаулы ғана [5; 268].

Алайда А. Кэрроллдың КӘЖ пирамидасының үлгісі сынға жиі ұшырайды және оны қайта ойластыру амалдары жасалады. Сыншылар оны, А. Кэрроллға сәйкес, КӘЖ барлық деңгейлерінің басты элементі әдеп болатындығын, алайда «КӘЖ міндетті немесе белгілі бір міндетті күш болжанатындығы» сұрағы әлі шешілмегендігімен негіздейді [6].

Осылайша, Т. Левитт, М. Фридман, К. Дэвис, Дж. Пост, Л. Престон, А. Кэрролл сияқты экономика, менеджмент және маркетингтің белгілі мамандарының жақтаушылары арасында өткен көпжылдық даулар мен сын КӘЖ-тің мәнін басқарушылық мәнмәтінде анықтауға және нақтылауға әкелді, оның мазмұнын нақтылау және жүйелендіру мүмкіндігін берді, бұл, өз кезегінде, КӘЖ-ті қағидалардың өзара байланысқан жүйесі ретінде сәйкестендіруге мүмкіндік берді [4]. КӘЖ-тің дамуының екінші кезеңі корпоративтік әлеуметтік сезгіштік (КӘС) (Corporate Social Responsiveness) тұжырымдамасы КӘЖ нормативтік тұжырымдамасымен толықтырылғандығымен белгіленді (1970 жж. ортасы – 1980 жж. соңы). Корпорациялардың басқарудың белгілі бір процестерін жүзеге асыру арылы қоғамның әсерін сезіну қабілеті түсінілді.

Дегенмен, тұжырымдаманың екеуі С. Сэти, Р. Аккерман, Р. Бауэр, Д. Вотав, А. Кэрролл, В. Фредерик сияқты ғалымдардың жұмыстарында олардың бір-біріне қатынасы эволюцияның бірыңғай процесінің жеке дербес немесе балама, немесе өзара байланысқан тұжырымдамалары, ретінде түсіндірілді.

Сэти өзінің «The three dimensions of corporate social performance» классикалық мақаласында «корпоративтік әлеуметтік тиімділік аспектілерін» талқылайды және «әлеуметтік міндеттеме», «әлеуметтік жауапкершілік» және «әлеуметтік ықыластылық» ретінде аталуы мүмкін корпоративтік іс-қимылды ажыратады.

Бұған қарама-қарсы Э. Эпштейн КӘЖ жаңа тұжырымдамасын ұсынды, әлеуметтік жауапкершілік, сезгіштік пен іскерлік әдеп ұғымдарын бір-бірімен байланыстырды. Оның пікірінше, бұл үш ұғым бір-бірімен тығыз байланысып қана қоймай, сондай-ақ зерттелетін мәселелер мен сұрақтар шеңберін дубляждайды. Ол КӘЖ-ты келесідей анықтады: корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік сәйкесінше корпоративтік қатысушыларға жағымды әсер ететін нақты сұрақтар

немесе мәселелер бойынша (кейбір нормативтік стандарттар бойынша) ұйымдық шешімдердің нәтижелеріне ол жеткізумен байланысты [7]. Осылайша, 70 жж. корпоративтік әлеуметтік ықыластылық пен корпоративтік әлеуметтік тиімділік терминдерінің пайда болуымен белгіленді. Олардың біріншісінде компаниялардың белсенді келісі баса айтылды және КӘЖ-ты стратегиялық басқарумен байланыстыру үшін пайдаланылды; екіншісі – сұрақтарды шешу үшін және, бірауақытта, КӘЖ өлшеу амалы үшін басқарушылық құрылымды ұсыну амалы.

Екінші кезеңнің үшінші сатысында, Ю. Благовтың пікірінше (1970 жж. соңы – 1990 жж. ортасы), корпоративтік әлеуметтік қызметтің синтезделген тұжырымдамасы пайда болды, ол КӘЖ генезисінің логикалық кезеңіне айналды (Corporate Social Performance) және КӘЖ қағидаларын, корпоративтік әлеуметтік сезгіштік процестерін және оларға ілеспе нәтижелерді жалпылады, нәтижесінде келесі зерттеулердің іргесі болып табылатын парадигма туындады [4]. Бұл парадигма «қалыпты ғылым» шеңберінде ғылыми зерттеулерді жасауға, сондай-ақ осы нәтижелерді бизнес-процестерде қолдануға мүмкіндік берді.

Д. Свенсонның, Р. Фредэриктің, Т. Джонстың және тағы басқалардың тұжырымдамаларының мойындалуына қарамастан, ең талап етілген тұжырымдама Д. Вудтың корпоративтік әлеуметтік қызметінің бүтін тұжырымдамасы саналады, ол сол кездегі С. Сэтидің, С. Вартиктің, А. Кэроллдың және Ф. Кохреннің КСД-ға келістерін біріктірді және қайта құрылымдады. Осылайша, Д. Вудқа сәйкес, КСД – ол «әлеуметтік жауапкершілік қағидаларының, әлеуметтік сезгіштік процестерінің және фирманың қоғамдық өзара іс-қимылдарына қатысты көзге түсерлік нәтижелердің бизнес-ұйымдағы жүйесі» [8].

КӘЖ тұжырымдамасының меншікті негізде дамуы. «Қағидалар – процестер – нәтижелер» келісі ғылымның әртүрлі салалары болып саналатын зерттеулерді біріктіруге мүмкіндік берді, сондай-ақ тәжірибелік бағдарланған КӘЖ проблематикасын анықтады. КӘЖ аумағы да, сондай-ақ ұғымның өзі де үнемі кеңейетіндігін және эволюцияға ұшырайтындығын ескеріп, КСД тұжырымдамасы осы тұжырымдаманың жеке ережелерін дамытатын немесе қарқынды өзгеріп жатқан жағдайлар мәнмәтінінде қағидалардың, нәтижелердің өздерін жанаша түсіндіретін балама бағыттардың туындауы үшін негіз ретінде пайдаланылды. Жаңа балама тұжырымдамалар бұрыннан бері қолданыстағы тұжырымдамалармен қатар пайдаланылғандығын ескерген жөн, бұл КӘЖ дефинициясының көптеген түсіндірмелеріне әкелді. Зерттеушілердің бір тобының пікірін біріктірген кезде КӘЖ корпорацияның қоғаммен өзара іс-қимылының әдеп қағидаларына негізделетін автономды негізгі тұжырымдама болып қалатындығы саналады.

Басқа зерттеушілер үшін КӘЖ көптеген идеялар, тұжырымдамалар, әдістер үшін шатырлы тұжырымдама ретінде және келесілер түсінілетін шартты, жинақы ұғым ретінде экономиканың, менеджменттің, әлеуметтанудың, әдептің пәнаралық саласында көптеген зерттеулердің көрінісі ретінде пайдаланылды:

- компаниялар қоғам мен табиғи ортаға әсері үшін жауапкершілік көтереді;
- компаниялар бизнесті бірге жүргізетін басқа тұлғалар үшін жауапкершілік көтереді (мысалы, жеткізілімдер шектерінде);
- бизнес коммерциялық мүдделерді жоғарылату мақсаттарында ғана емес, сондай-ақ қоғам алында өз құндылығын өсіру үшін қоғамның кең шеңберімен өз қатынастарын басқаруы тиіс. Осындай анықтама бизнес пен қоғамның КӘЖ арқылы байланысын анықтауға мүмкіндік береді.

Осылайша, қазіргі кезде КӘЖ тұжырымдамасының дамуы тұжырымдаманың түзілген іргесінде мазмұнды алуан түрліліктің дамуымен сипатталады [9; 6].

КӘЖ эволюциясына сондай-ақ мүдделі тараптар, корпоративтік азаматтық және корпоративтік тұрақтылық тұжырымдамалары әсер етті, олар параллельді дамиды және көбіне бірін-бірі толықтырды.

1984 ж. Э. Фридман өзінің танымал болған мүдделі тараптар теориясын ұсынады (Stakeholder Theory) және соныменен КӘЖ зерттеуде жаңа өлшем ашады. Алғашқыда «мүдделі тараптар» ұғымы 1963 ж. Стэнфорд зерттеу институтының есебінде айтылды және «ұйым тіршілік ете алмайтын топтарды» білдірді. Фридман келесі анықтаманы ұсынып, қамту саласын кеңейтті: «Кез келген топ немесе әсер ете алатын тұлға немесе корпорацияның мақсаттарына қолжеткізуге тәуелді». Сәйкесінше, мүдделі тараптарға клиенттер, бәсекелестер, кәсіби қауымдастықтар, бұқаралық ақпарат құралдары, экологтар, жеткізушілер, үкімет, тұтынушылар құқықтарын қорғаушылар, жергілікті қауымдастықтар және бизнес-қауымдастық жатады, олардың белсенді қатысуы корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті табысты жүзеге асыру үшін қажет [10].

Автор Ю.Е. Благовтың мүдделі тараптар тұжырымдамасының рөлін (Stakeholder Concept) екі түрлі қарастыруға болатындығымен келіседі. Бір жағынан, бұл тұжырымдама корпоративтік әлеуметтік қызметтің барлық қатысушыларын «нақты мүдделі тараптардың (стейкхолдерлердің) болжалдарын қанағаттандыруға бағытталған» ретінде персонификациялауға және нақтылауға мүмкіндік береді. Мүдделі тараптар тұжырымдамасының осындай «қызметтік» рөлі баламалы синтетикалық тақырыптар ретінде корпоративтік азаматтық және корпоративтік тұрақтылық тұжырымдамасын дамыту үшін де алады. Басқа жағынан, мүдделі тараптар тұжырымдамасы толыққанды болып табылады, оған әлем ғалымдарының 200 астам еңбектері арналған. КӘЖ-ке көптеген жарияланымдарын арнаған беделді ғалым М. Кларксонға сәйкес, «нәтижелілік пен корпоративтік әлеуметтік қызметті бағалау корпоративтік әлеуметтік жауапкершілікті және сезгіштікті сипаттайтын тұжырымдамаларға негізделген үлгі мен әдістемені пайдалану кезінде ғана емес, сондай-ақ корпорацияның мүдделі тараптармен қатынастарын үйлестіру (басқару) шартында тиімдірек талдануы мүмкін» [11].

В. Фредерик барлық пікірлерді тұжырымдады, оның пікірінше, корпоративтік әлеуметтік сезгіштік тұжырымдамасына ауысу бірқатар міндеттерді шешуге мүмкіндік берді: бизнеске моральдік қысым деңгейін төмендету; нақты басқарушылық құралдарға және техникаларға, ұйымдық құрылымдарға, сондай-ақ мінез-құлықтық үлгілерге көңіл бөлу; бизнес пен қоғамның өзара іс-қимыл жасау саласында эмпирикалық зерттеулерді дамыту; дивизионалды құрылыммен, әлеуметтік есептіліктің кемшіліктерімен, менеджерлердің қызметін бағалаудың шектеулігімен, капитал нарығының даму өзгешелігімен және әлеуметтік шығындарды бағалаумен байланысты ұйымдық сезгіштікті дамытудағы шектеулерді зерттеу.

Корпоративтік азаматтық (Corporate Citizenship, бұдан әрі КА) және әсіресе корпоративтік төзімділік тұжырымдамалары (Corporate Sustainability) көбіне зерттеулердің бағытын да, сондай-ақ мазмұнын да өзгертті, оларды компаниялардың тұрақты бәсекелік артықшылықтарға қолжеткізумен байланыстырды. Корпоративтік азаматтық арналған көптеген шетел ғалымдарының, атап айтқанда, А. Крейнинің, Дж. Мунның, Б. Альтманнның еңбектерінде КА термині ретінде бизнесті саясаттың, филантропияның және экономиканың өзара байланысқан жүйесінде позициялау түсініледі, себебі «корпорацияларға ғалымдардың «әлеуметтік жауапты» болу үндеулерімен келіспей, «жақсы корпоративтік азамат» болудың меншікті бағдарламасын тұжырымдау керек».

Автордың пікірінше, КӘЖ-тың КА-тан маңызды айырмашылықтарының бірі сыртқы ортамен өзара іс-қимыл жасау болып табылады, осылайша сыртқы ортамен өзара іс-қимыл жасау КӘЖ үшін өзара іс-қимыл жасау мен бейімделудің тиімді механизмдерін іздеуді білдірсе, КА өзі заманауи корпорациялардың тұрақты түрде өсетіндіктеріне байланысты сыртқы ортаның бір бөлігі, яғни қоғамның толыққанды мүшесі, болып табылады.

КА-тың әртүрлі түсініктемелерін талдай келе және С.П. Перегудовпен келісе отырып, мына тұжырымға келеміз: корпоративтік азаматтық – даму стратегиясын жүзеге асыруда бірлесіп қатысу үшін басқа әлеуметтік институттармен жүйелі өзара іс-қимыл жасауға енгізуге бағытталған компанияның жауапты қоғамдық іс-қимылының үлгісі. Осы үлгіні жүзеге асыру үшін компания тікелей экономикалық қызметте, сондай-ақ табиғатты қорғау және әлеуметтік салаларда әлеуметтік жауапты бастамалардың бағдарламаларын әзірлейді және жүзеге асырады. Бұл екі ұғымды ұқсастыратын сарапшылармен және практиктармен келіспейміз, себебі КӘЖ корпорациялардың қызметінің әлеуметтік аспектілеріне және стейкхолдерлермен өзара іс-қимыл жасаудың басты басымдылықтарына екіпін жасаса, ал КА осындай өзара іс-қимыл жасаудың қоғамдық-саяси құраушысына екіпін жасайды. Одан басқа, диссертанттың пікірінше, КА эволюциялық нысан болып табылады [1; 16].

Нақты мағынасы адамның өз өмірін және әл-ауқатын жақсартудағы іс-әрекеттері мен болжалдары және табиғи әлем ресурстарының және экожүйенің жағдайы арасындағы тұрақты өзара байланыс болатын нақты мағынамен тұрақты даму тұжырымдамасына келетін болсақ, «бұл тұжырымдама кем дегенде біздің ұрпағымыз сияқты өмір сапасына рахаттану үшін перспективаларды қолдауға бағытталған». Брантлэнд есебіне сәйкес, экономикалық даму, әлеуметтік даму және қоршаған ортаны қорғау – тұрақты даму мәселелері арналған үш өлшем. Тұрақты даму бойынша бүкіләлемдік іскерлік кеңеске (WBCSD) сәйкес, тұрақты даму ол «бизнестің өзін этикалық ұстауға және жұмыс күшінің және олардың отбасыларының, сондай-ақ қауымның және жалпы қоғамның өмірлерінің сапасын жоғарылата отырып, экономикалық дамуға ықпал етуге жалғасып жатқан міндеттемесі».

Бұл тұжырымдама КӘЖ қағидаларын өзіне экономикалық, әлеуметтік және экологиялық үш түрлі жауапкершілікті енгізетін корпоративтік жауапкершілік қағидалары ретінде нақтылауға мүмкіндік берді. Одан басқа, оның дамуы бизнестің теориясына және тәжірибесіне экономикалық, әлеуметтік және экологиялық өлшеулерді енгізетін үштік қорытынды (үшбірлік) ұғымын енгізу мүмкіндігін берді. Элкінгтон Triple Bottom Line (3P) танымал тұжырымдамасын ұсынды, онда үш мәселе қаралады: әлеуметтік жауапкершілік (адамдар), экологиялық жауапкершілік (Планета) және экономикалық жауапкершілік (пайда). Осылайша, әлеуметтік жауапты компания экономикалық гүлдену, әлеуметтік әділеттілік және қоршаған ортаны қорғау институты ретінде қарастырылуы мүмкін. Үшбірліктің бұл тұжырымдамасы корпоративтік әлемде кеңінен танымал болды және People, Planet және Profit идеясына негізделі отырып, нығайып жатыр, бұл «қоршаған орта мен қоғам үшін жақсы әсер ететіні бизнестің қаржы көрсеткіштеріне де жақсы әсер ететіндігін» білдіреді.

Осы кезеңде Кэрролл және Бухгольц КӘЖ-ты «индивид өзінің іс-әрекеттерін барлық әлеуметтік жүйеге қатысты қарастыруын және осы жүйенің кез келген саласындағы іс-әрекеттің салдары үшін жауапкершіліктен ұстап қалуын талап ететін әлеуметтік жауапкершілік идеясы» ретінде анықтайды [12].

КӘЖ саласындағы негізгі халықаралық стандарттар – GRI (Global Reporting Initiative) қаржылық емес есептілік тобының стандарттары және 2010 жылдың соңында қабылданған ISO–26000 әлеуметтік жауапкершілік халықаралық стандарты – корпоративтік тұрақтылық идеясына негізделген. Сонымен бірге корпоративтік әлеуметтік жауапкершілік талдаудың бастапқы нүктесі болып қалады. Дж. Мунның пікірінше, «корпорациялар өзгерістер «агенті» ретінде жиі қарастырылатындықтан, осы тұжырымдамалардың арасындағы байланыс теңдік пен еркіндік арасындағы байланыс сияқты айқын болып табылады. Сәйкесінше, корпорациялар тұрақты өндіру және тұтыну, климат өзгерістері мен энергияның жетіспеушілігі, табиғи ресурстарды қорғау және жергілікті қауымдастықтардың тұрақты дамуы сияқты тұрақты дамудың күнтізбесінің осындай тармақтарын жүзеге асыру үшін жауапкершілікті өздеріне алады» [13].

Осылайша, КӘЖ тұжырымдамасының эволюциясының екі белгіленген кезеңдері барысында күрделі тұжырымдамалық жүйе қалыптасты. КӘЖ «шатырлы» тұжырымдама рөлін атқаруды жалғастырады, сол уақытта теориялық пікірталас пен оның тәжірибелік қосымшалары балама тақырыптармен байланысты болады. Сонымен бірге заманауи ғылыми және іскерлік әдебиетте өзіне мүдделі тараптардың болжалдарына бағдарлануды, корпоративтік азаматтық апелляцияны және тұрақты дамуға ұмтылуды енгізбейтін КӘЖ анықтамасын кездестіру мүмкін емес. Прагматизм әдістемесіне негізделген балама тақырыптарды дамыту 1990 жж. ортасынан бастап КӘЖ проблематикасы стратегиялық басқару теориясында белсенді қарастырыла бастағандығына ықпал еткендігін атап өткен жөн. КӘЖ тұжырымдамасының эволюциясының бірінші кезеңінде жеке «стратегиялық» мәселелер корпоративтік әлеуметтік сезгіштікті зерттеу кезінде көтерілген немесе КӘЖ-ты инструменталдық «ақтау» амалдарымен байланысты болса, «қағидалар — процестер — нәтижелер» логикасы КӘЖ проблематикасына стратегиялық басқарудың негізгі тұжырымдамаларын тікелей қосуды мүмкін етті.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Перегудов С.П. Корпоративное гражданство: концепции, мировая практика и российские реалии / С.П. Перегудов, И. Семенов. — 1-е изд. — М.: Прогресс-Традиция, 2008. — 448 с.
- 2 Благов Ю.Е. Генезис концепции корпоративной социальной ответственности / Ю.Е. Благов // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. — 2006. — 8. — С. 7–10 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/genezis-kontseptsii-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-2>.
- 3 Нехода Е.В. Теория и практика корпоративной социальной ответственности / Е.В. Нехода. — Томск: Изд. дом Томск. гос. ун-та, 2015. — 340 с.
- 4 Shafiqur Rahman. Evaluation of Definitions: Ten Dimensions of Corporate Social Responsibility / Shafiqur Rahman // World Review of Business Research. — Vol. 1. — No. 1. — March, 2011. — P. 166–176.
- 5 Carroll A.B. Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct / A.B. Carroll // Business and Society. — 1999. — Vol. 38. — No. 3. — P. 268–295.
- 6 Беляева И.Ю. Корпоративная социальная ответственность: возвращение к истокам / И.Ю. Беляева, М.А. Эскиндинова // Рос. журн. менеджмента. — 2006. — Т. 4. — № 3. — С. 186–190.
- 7 Epstein E. The corporate social policy process: beyond business ethics, corporate social responsibility and corporate social responsiveness / E. Epstein // California Management Review. — 1987. — Vol. 24. — No. 3. — P. 31–42.

- 8 Wood D, Corporate social performance revisited // Academy of management review. — 1991. — Vol. 16. — No. 4. — P. 691–718.
- 9 Благов Ю.Е. Эволюция концепции корпоративной социальной ответственности и теория стратегического управления / Ю.Е. Благов // Вестн. Санкт-Петербург. ун-та. — 2011. — Вып. 1. — 7–10-б.
- 10 Freeman R.E. Strategic Management A stakeholder approach / R.E. Freeman. — Boston: Pitman publ., 1984. — P. 38.
- 11 Clarkson E. A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance / E. Clarkson // Academy of Management Review. — 1995. — Vol. 20. — No. 1. — P. 92–117. JOURNAL ARTICLE, Stable URL: <http://www.jstor.org/stable/258888>.
- 12 Waseem Bahadur. Corporate Social Responsibility for a Sustainable Business [Electronic resource] / Waseem Bahadur, Omar Waqqas // Journal of Sustainable Society. — 2013. — Vol. 2. — No. 4. — Access mode: <http://www.worldscholars.org>.
- 13 [Electronic resource]. — Access mode: <https://www.globalreporting.org>.

А.К. Балтабаева

Генезис и эволюция корпоративной социальной ответственности

В статье изучены различные интерпретации генезиса корпоративной социальной ответственности (КСО), подходы и трактовки КСО зарубежных и отечественных авторов, международных организаций. Проанализированы основные этапы эволюции релевантных концепций, отражающих сущность КСО как управленческой теории и практики рыночного поведения современного бизнеса. Отражена связь основных концепций, ассоциируемых с КСО: концепция социальной ответственности бизнеса, корпоративной ответственности, концепция заинтересованных сторон (теория стейкхолдеров), социальные инвестиции, корпоративное гражданство, социальная восприимчивость, корпоративная устойчивая деятельность, корпоративная социальная ответственность, корпоративная социальная добросовестность. Определены основные различия и особенности между КСО и альтернативными концепциями. Раскрыта преемственность их содержания и целевая направленность. Излагается сущностное содержание КСО как многоаспектной и многоуровневой категории, органически связанной с институциональной средой функционирования корпораций. Сделан вывод о невозможности взаимозаменяемости таких понятий КСО, как «устойчивое развитие», «корпоративное гражданство», «корпоративная социальная добросовестность». Вместе с тем обоснована синонимичность понятий КСО и «социальная ответственность бизнеса».

Ключевые слова: корпоративная социальная ответственность, эволюция концепции корпоративной социальной ответственности, социальная ответственность бизнеса, устойчивое развитие, концепция заинтересованных сторон.

А.К. Baltabayeva

Genesis and evolution of corporate social responsibility

The article examines the genesis of corporate social responsibility (CSR). Various interpretations of CSR, approaches and interpretations of CSR by foreign and domestic authors, and international organizations have also been studied. The basic stages of the evolution of relevant concepts that reflect the essence of CSR as a managerial theory and practice of market behavior of modern business are analyzed. In the article, was discussed the communication of the main concepts associated with CSR: the concept of social responsibility of business, corporate responsibility, the concept of stakeholders (stakeholder theory), social investments, corporate citizenship, social susceptibility, corporate sustainability, corporate social activity, corporate social conscientiousness. The author identified the main differences and features between CSR and alternative concepts, the continuity of their content and the goal orientation are revealed. In the paper the essential content of CSR is described as a multidimensional and multilevel category organically related to the institutional environment of the functioning of corporations. As a result, the conclusion is made about the impossibility of interchangeability of such concepts of CSR and «sustainable development», «corporate citizenship», «corporate social conscientiousness», at the same time the synonymity of CSR concepts and «social responsibility of business» is grounded.

Keywords: corporate social responsibility, evolution of the concept of corporate social responsibility, social responsibility of business, sustainable development, the concept of stakeholders.

References

- 1 Peregudov, S.P., & Semenenko, I. (2008). *Korporativnoe hrazhdanstvo: kontseptsii, mirovaia praktika i rossiiskie realii* [Corporate citizenship: concepts, world practice and Russian realities]. (1d ed.) Moscow: Prohress-Traditsiia [in Russian].
- 2 Blagov, Ju.E. (2006). Henezis kontseptsii korporativnoi sotsialnoi otvestvennosti [Genesis of the concept of corporate social responsibility]. *Vestnik Sankt-Peterburhskoho universiteta – Bulletin of Saint Petersburg University*, 8, 7–10. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/genezis-kontseptsii-korporativnoy-sotsialnoy-otvetstvennosti-2> [in Russian].
- 3 Nehoda, E.V. (2015). *Teoriia i praktika korporativnoi sotsialnoi otvestvennosti* [Theory and practice of corporate social responsibility]. Tomsk: Izdatelskii dom Tomskoho hosudarstvennogo universiteta [in Russian].
- 4 Shafiqur Rahman. (2011). Evaluation of Definitions: Ten Dimensions of Corporate Social Responsibility. *World Review of Business Research*, Vol. 1, 1, March, 166–176.
- 5 Carroll, A.B. (1999). Corporate Social Responsibility: Evolution of Definitional Construct. *Busines and Society*, Vol. 38, 3, 268–295.
- 6 Beljaeva, I.Ju., & Jeskindirova, M.A. (2006). Korporativnaia sotsialnaia otvestvennost [Corporate social responsibility]. *Rossiiskii zhurnal menedzhmenta – Russian Management Journal*, Vol. 4, 3, 186–190 [in Russian].
- 7 Epstein, E. (1987). The corporate social policy process: beyond business ethics, corporate social responsibility and corporate social responsiveness. *California Management Review*, Vol. 24, 3, 31–42.
- 8 Wood, D. (1991). Corporate social performance revisited. *Academy of management review*, Vol. 16, 4, 691–718.
- 9 Blagov, Ju.E. (2011). Evoliutsiia kontseptsii korporativnoi sotsialnoi otvestvennosti i teoriia stratehicheskoho upravleniia [Evolution of the concept of corporate social responsibility and the theory of strategic management]. *Vestnik Sankt-Peterburhskoho universiteta – Bulletin of Saint Petersburg University*, 1, 7–10 [in Russian].
- 10 Freeman, R.E. (1984). *Strategic Management A stakeholder approach*. Boston: Pitman publ.
- 11 Clarkson, E. (1995). A Stakeholder Framework for Analyzing and Evaluating Corporate Social Performance. *Academy of Management Review*, Vol. 20, 1, 92–117. JOURNAL ARTICLE, Stable. Retrieved from <http://www.jstor.org/stable/258888>.
- 12 Waseem, Bahadur & Omar, Waqqas (2013). Corporate Social Responsibility for a Sustainable Business. *Journal of Sustainable Society*, Vol. 2, 4. Retrieved from <http://www.worldscholars.org>.
- 13 *globalreporting.org*. Retrieved from <https://www.globalreporting.org>.

A.S. Assilova, A.N. Mussabekova

*Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan
(E-mail: mussabekova.alua@yandex.ru)*

Overview of controlling concepts

This article summarizes the theoretical concepts of controlling. As practice shows, strategically oriented management requires comprehensive information, analytical, organizational and methodological support, which cannot be fully ensured in the framework of management accounting and control. Controlling must satisfy this need, which represents an effective form of support for management functions. The emergence and evolution of controlling as a tool for managing a company are due to the development and complication of the structure of market relations that change the internal and external environment, so controlling became the result of the formation of a new concept of business management. The content of the definition of controlling foreign and domestic economists is disclosed. Two types of controlling, operational and strategic, are described, and the main objectives, functions and tasks of controlling are substantiated. Controlling as a system in the management of an enterprise was considered and its main subsystems were identified. The basic concepts of controlling and their essence and tasks are shown. The content of modern methods of controlling is disclosed. The role of controlling in the Republic of Kazakhstan on the example of a large company is considered. It is concluded that the controlling system creates certain advantages for enterprises and affects the socio-economic development of the country as a whole

Keywords: controlling, control, operational controlling, strategic controlling, controlling system, and concepts of controlling.

An important feature of the modern world economy is the activity of its economic agents in the conditions of fierce competition, due to the struggle for markets, information saturation and communication. The modern stage of Kazakhstan's economy pays special attention to the real sector of the economy, the main elements of which are manufacturing enterprises, various trade and intermediary organizations. For the dynamic development of industrial enterprises and organizations, good management is needed. In connection with the transnationalization of the world economy, there arises the problem of interpenetration of competitive, financially-owned firms from developed countries to new markets, which domestic enterprises can not withstand due to a lack of financial and intellectual resources, and also due to the lack of quality management. It should be noted inadequate management in national pension and insurance organizations, as a result of which they become unprofitable, incur losses and, in connection with this, are closed. The need to develop and apply modern approaches and tools in the management and organization of their effective functioning is determined by the orientation of the modern management system to strategic development and the creation of potentials for long-term growth of the enterprise.

Currently, one of the main directions of the enterprise management system development is the development and application of the controlling concept. The concept of controlling is the core around which the basic elements of the organization and management of the enterprise should be combined.

The word «controlling» comes from the English «to control» - to control, which, in turn, comes from the french word meaning the register, the checklist [1]. The term controlling is more commonly used in Germany than in English-speaking countries, where it moved to the CIS countries, and in German the writing of «Controlling», reflecting the English-speaking origin of the concept of controlling, is preserved. Its origin is associated with a change in the organizational management strategy, designed to respond to changing conditions.

Controlling, widely spread in recent years in Russia, Kazakhstan and other CIS countries, represents a separate area of economic work at the enterprise, associated with the adoption of operational and strategic management decisions by top management [1].

In the foreign economic literature, the concept of controlling is quite broad and diverse. Do not confuse «control» and «controlling», as control is one of the functions of controlling. M.Meckon and F.Hedouri understand control as a process that ensures that the organization achieves its goals. According to E. Meier, controlling is the guiding concept of effective enterprise management and ensuring its long existence. R. Gersne and P. Hovart define the concept as a function in support of management, management [2]. The most common definitions of controlling in the domestic literature, which are widely used in the world theory of controlling:

– Controlling - a set of methods for operational and strategic management, accounting, planning, analysis and control at a qualitatively new stage of market development, an unified system of direction for achieving strategic goals of the company [1].

– Controlling - the concept of enterprise management and the way managers think, based on the desire to ensure the long-term existence of the enterprise. It performs the functions of accounting, planning, monitoring and verification, reporting and consultation [3].

– Controlling - a system to ensure the survival of the company in the short term, aimed to optimize profits, in the long-term - to maintain a harmonious relationship with the environment [3].

– Controlling - a system for monitoring and studying the economic mechanism of a particular enterprise and developing ways to achieve the goals it sets itself [4].

Author's interpretation implies under controlling the modern concept of effective management of an economic entity to increase profits and ensure its long-term existence.

Summarizing the above definitions, we can conclude that controlling is a system of profit management of the enterprise.

The main objective of controlling is the orientation of the management process towards the achievement of all the objectives of the organization [4].

Controlling is a new phenomenon in the theory and practice of modern management, which arose at the junction of economic analysis, planning, management accounting and management. An important property of modern controlling is its ability to create prerequisites for a successful operation of the enterprise in the long term based on:

- adaptation of strategic goals to global trends in the development of the external environment;
- coordination of current plans with the strategic plan of enterprise development on the basis of the priority of the strategic plan;
- coordination of current plans for different business processes;
- creation of a system for monitoring the implementation of plans;
- adjustments in the content and timing of the implementation of strategic plans.

In modern theory and practice, various types of controlling are applied, which differ depending on certain parameters and tasks of controlling (Table 1).

Table 1

Classification of controlling types [5]

Options 1	Types of controlling 2	Tasks of controlling 3
By date and purpose	strategic	– forecasting; – developing a strategy for the future
	operational	– analysis of financial statements; – budgeting
	optional	– regulation of plan execution
By activity	controlling production	– maintenance of production accounting; – costing; – calculation of costs and income
	banking controlling	– planning; – calculation of forecasts and their analysis; – benchmarking
	controlling in small and medium business	– nicheretention strategy; – diversification of activities
	controlling in services	– competitive advantage; – marketing policy
	controlling in agriculture	– operational planning; – seasonal forecasts and pricing policy
In the range of issues under consideration	risk controlling	risk management to reduce risk
	marketing controlling	sales policy
	finance-controlling	financial policy

1	2	3
	ecological controlling	determining the impact of production on the environment and reducing eco-risks
	business controlling	– coordination; – informaton; – navigation
	technological controlling	controlling in the useof technology

Controlling in the enterprise management system is based on the basic principles that are [4]:

- the primacy of profitability (the efficiency of the enterprise as a whole and its subdivisions);
- measures to ensure profitability growth should not increase the permissible risk levels;
- the growth of business volumes of the enterprise is justified only if the previous level or efficiency is maintained.

Controlling transfers the management of the enterprise to a qualitatively new level, integrating, coordinating and directing the activities of various services to achieve operational and strategic goals, while dividing the company's objectives into two groups: operational (short-term) and strategic (long-term) [5].

The purpose of operational controlling is the creation of a management system for the achievement of the company's current objectives, as well as making timely decisions to optimize the cost-profit ratio [4].

The purpose of strategic controlling is to ensure the survival of the enterprise and to «track» the movement of the enterprise towards the planned strategic development goals [6]. The establishment of strategic development goals begins with the analysis of information on external and internal factors of impact on enterprises. Before you exercise control over the attainment of any goal, you need to establish whether the goal is justifiably chosen and how realistic it is to achieve it.

Strategic and operational controlling should not be strictly divided, as there is a close relationship between them. They can differ in different models used, but the goals are the same - improving the quality of decisions made. Thus, operational planning strongly depends on the strategic, and, in turn, gives impulses for changing the strategic direction of the enterprise, which in turn forms a direct interaction between the two areas.

According to the existing theory and practice, controlling performs the following functions:

- Informative, which is manifested in the development of controlling information for management, by means of transformation, entering the department of controlling.
- Accounting and control, which is used when:
 - comparison of planned and actual values for measuring and assessing the degree of achievement of the goal;
 - establishing the permissible limits of deviations from the specified parameters;
 - interpretation of the causes of deviations and development of proposals for their reduction.
- Analytical, the essence of which is manifested in the development of the main controlled indicators, allowing to assess the efficiency of the enterprise [4].

The main function of controlling is the quantitative and qualitative preparation and support of the operational and strategic objectives of the company's management.

The tasks of controlling are:

- optimization of organizational structure management;
- organization of an effective system for recording transactions and results;
- implementation of planning, control and analysis systems;
- providing staff motivation to improve the efficiency of the company;
- automation of accounting and management systems [4].

Summarizing the above, we can say that the main task of controlling in the management of an enterprise is to inform the decision-making process and adjust the work of all divisions to achieve the goals [7].

It seems more appropriate to begin the process of controlling from the collection of information, after which the analysis of the data is carried out, after which the activities of the enterprise are planned, then the process of implementing the plan is coordinated and control of the execution of management decisions. In general, the entire process can be depicted in Figure 1. In the German interpretation, the definition of controlling has the designation IPKK, which includes Infomation, Planierung, Koordination, Kontrolle.

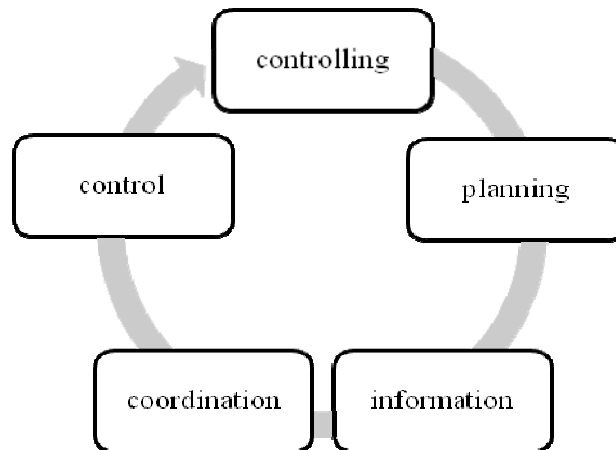


Figure 1. Main elements of controlling system [8]

Control, as the most significant stage of the business process is divided into:

- internal control - detection of negative trends and shortcomings in the activities of the enterprise for taking measures to eliminate them;
- accounting system and internal audit;
- external control - examination - external auditors.

Control as the initial and final stage of controlling is expressed in the assessment of forecasts and the results of the work done. Types of controlling can be grouped as follows in Figure 2:

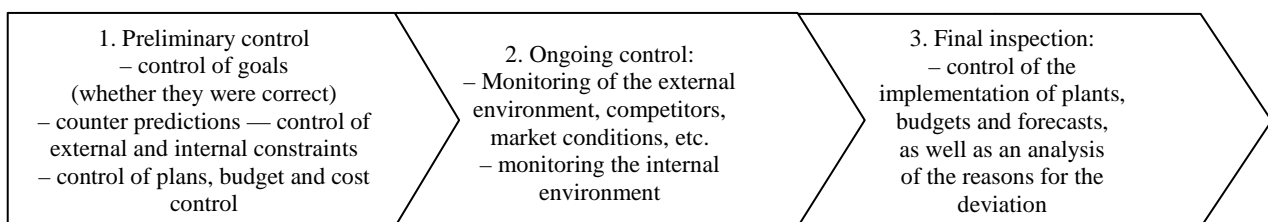


Figure 2. Types of controlling (prepared by author)

Controlling as a system includes three subsystems:

- management information system;
- budgeting system;
- management system by objectives.

Each of these subsystems does not reflect, in general, the total volume of problems and achievements of the company, so it is important to analyze and compare the performance of all three subsystems as a whole.

If we talk about the management system by purpose, then every enterprise, ideally, should have a piece of paper, which summarizes the main goals and indicators for assessing the extent of their achievements. One of the most popular methodologies for practical implementation of the concept of management by objectives is the *Balanced Scorecard methodology*, which presupposes the setting of goals in the projections «Finances», «Clients», «Business Processes», «Infrastructure / Personnel» [8].

There are seven principles that form the controlling system which are presented in Figure 3.

In general, the controlling system is aimed at:

- achieving the goal;
- future;
- identification and elimination of bottlenecks;
- process optimization;
- market;
- client.

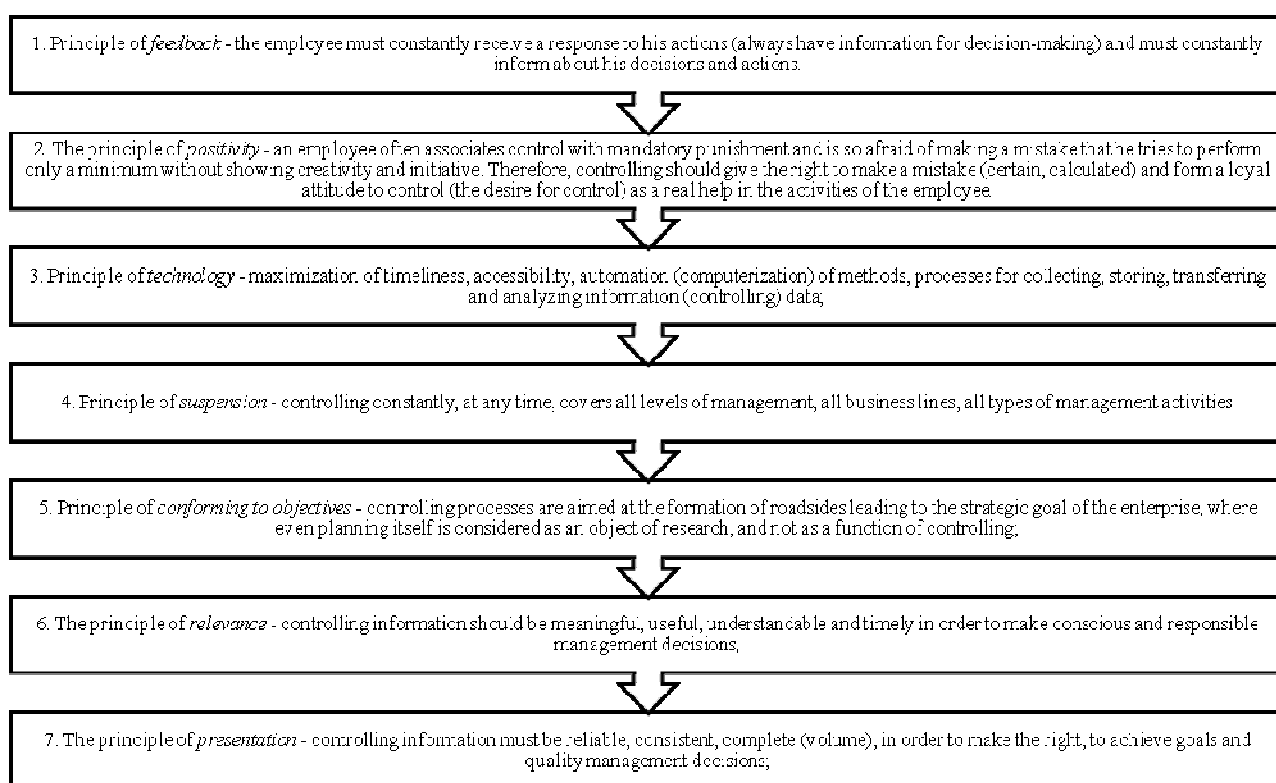


Figure 3. Seven principles that form the controlling system (prepared by author)

For various enterprises, such as production, agricultural, trading, the controlling system may have specific features [6]. In general, these specific features can be divided as follows:

- *General industrial controlling*: investment and financial controlling, technological controlling, division management, organizational and strategic planning, general management of counterparties, development of enterprises of various types;
- *Personnel Controlling*: personnel planning and performance measurement through Scanning, «Qualified Controlling», engineering work with personnel training in innovation;
- *Assortment control*: assortment planning, assortment management, assortment control;
- *Controlling the use of areas*: managing the use of areas based on the scanning of analytical data on the efficiency of the use of areas, the management system of the use of areas;
- *Inventory control*: the ordering system, the logistics system, the receipt and storage of raw materials and raw materials, the coordination of the work of the warehouse, the shipment of finished products, and so on.

Depending on the scope and direction of the enterprise, the controlling system may become more complicated. Thus, the possibility of applying the controlling system to a particular enterprise requires the advice of specialists in this field of economic science and practice.

The concept of controlling is understood to mean the integration of the institutional level, functional delineation, technologies and instrumental methods in the context of the organization's objectives relevant to controlling, as well as the objectives of implementing the controlling system resulting from the objectives of the organization [7].

The basic concepts of controlling differ in essence and the main control tasks, which are given in Table 2.

Table 2

Basic concepts of controlling [1]

Orientation of concept	The essence and main tasks of controlling
1	2
On the accounting system (was developed in the 1930s).	The reorientation of the accounting system from the past to the future, the creation on the basis of the accounting information of the information system support for management decisions related to the planning and control of the enterprise. Modern interpretation – budgeting, oriented to result.

1	2
On the management information system (was developed in 1970-1980).	Creation of general information management system. Development of the concept of a unified information system, its implementation, coordination of the functioning of the information system, optimization of information flows
On the management system (was developed in 1990-2000-ies)	Planning and control of the activities of the structural units of the enterprise. Coordination of the enterprise management system

The set asks and controlling functions are applied both to the enterprise as a whole and to its product, functional and regional divisions, as well as to product and service groups, program activities and projects at all levels of management.

The primary information tool in controlling is the accounting system, which includes accounting, financial, statistical and management accounting. In its unity, these types of accounting provide controlling internal information about resources, their sources, directions and efficiency of use. The accounting system also generates data on the processes and results of activity in the sphere of production and circulation used by controlling companies: a system of target indicators that unambiguously characterize the content of management decisions.

Controlling measures are carried out within the scope of controlling - the actual values of the indicators are compared with the planned tasks. The controlling service forms and submits proposals to the company's management on the expediency of introducing corrective measures based on the analysis of identified deviations.

On the basis of the controlling methodology is the refinement and adjustment of the system of basic indicators characterizing the state of the enterprise as an economic system and the processes of its functioning. The effectiveness of the implementation of management decisions and the company's strategy depends on a properly formed system of analytical indicators that assess the activities of the enterprise. This system of indicators is formed on the basis of current indicators of the functioning of the organization, on information obtained during the analysis of bottlenecks of production [9].

The concept, focused on the management system is directly related to the development of project management, the emergence of matrix organizational structures.

Matrix organizational structure is the type of organizational structure in which for each project implemented at the enterprise a special temporary working group is created, headed by the project manager. Members of this group are subordinated to both the leader and the heads of those functional departments in which they work. When the project is completed, the group is disbanded and its members return to their departments. The matrix organizational structure is widely used in the aviation industry, automotive industry, etc. [7].

Controlling provides the development of indicators and techniques used in the analysis of competition. Competitive environment of the organization is constantly changing, which requires monitoring of the external environment. Changes in the market situation include shifts in the ratio of supply and demand, changes in the average market price, changes in consumer requirements for the quality of goods, etc. To form and plan your own competitive strategy, you need information about the state of the market. With this information, the company can identify its own strengths, on the basis of which new strategies will be developed. Within the framework of this strategy, the weaknesses of the enterprise.

An important methodical technique used in controlling is portfolio analysis, which is used to improve strategic planning in the enterprise. The key to the success of the firm is the availability and implementation of portfolio strategies. The company's portfolio is the relative market share, product portfolio, customer portfolio, portfolio of activities. Portfolio analysis also allows to identify the stages of the life cycle and the profitability of individual product groups, as well as to forecast the need to develop new products and determine the financial resources required for this [9].

A well-known method of SWOT analysis is used in controlling. This is an analysis of the capabilities of the enterprise, based on identifying the strengths and weaknesses of the firm (internal analysis), as well as the opportunities and dangers posed by the market (analysis of the external environment). The main opportunities and threats for the enterprise are determined by such conditions as the economic situation in the country, the region; market conditions; technology changes; changes in the demographic situation; the level of political stability. Strengths and weaknesses of the organization include key success factors that have the

greatest impact on the performance of the company and determine the situation at the enterprise in comparison with competitors [10].

There are many other effective methods and tools that are used in controlling: STEP analysis covering the social, technological, economical and political aspects of the organization, the method of developing future scenarios, ABC analysis for optimizing the value of inventory, marginal analysis and others. The listed methods and tools are well known, but the specificity of controlling is that it integrates already existing methods into a single system and thus provides a new quality of information and analytical activity that consists in complex analysis and the possibility of cross-checking the results obtained by different methods.

In Kazakhstan, for the time being, only the foundations for widespread introduction of controlling are being formed. The most active development of controlling is observed in large business and financial centers, such as Astana, Almaty, Atyrau, representing South, Central and Western Kazakhstan, which embodies the principle of regional development in the country's development. As noted in individual works, Kazakhstani developers use the theory and practical experience of American, European and East Asian states in terms of management accounting. Despite significant theoretical work in the field of controlling or management accounting in the United States, as in many countries, the organization of analytical work at enterprises is not systemic, which is primarily due to the individual approach of management of individual firms. Large oil and oil transportation companies use a controlling system, represented by computer programs developed in developed countries. In accordance with these programs, accounting, analysis and planning of the enterprise activity in the current and forecast modes are carried out. Controlling tools are also used by the Kazakhstan Electricity Grid Operating Company (KEGOC). The electric power industry is an indicator of the social and economic development of the Republic of Kazakhstan, as the growth or decline in consumption and, accordingly, electricity production characterizes the overall rate of economic development of the country, and the cost of electricity for a large part of enterprises is a determining cost item in the structure of the cost of production [11].

Based on the analysis, we can conclude that controlling is an important place in the management of any enterprise, and in particular affects the socio-economic development of the country. The studied control theory helped to reveal that controlling creates certain advantages in the management of an enterprise: the high level of transparency of activity achieved through controlling allows to detect weaknesses; realizing the planning function, controlling ensures the management of the enterprise, oriented to the future; the search for solutions becomes more justified and quick; improvement of communication, which leads to a clearer understanding by employees of the interrelations in the economy of the enterprise; through controlling the improvement of personnel management is achieved. All these advantages show the importance of controlling in the management system of an economic entity.

In Kazakhstan, for the time being, only the foundations for widespread introduction of controlling are being formed. Nevertheless, its in-depth study and implementation is necessary today, because it allows using the most modern management methods much earlier than competitors, contributes to the introduction of innovations. The organization of training of professional specialists in Kazakhstan has not yet been widely disseminated and understood, therefore, in this matter, it is necessary to unite with specialists from other countries having a sufficient level of specialization and institutional structure in the field of training and advanced training of controllers.

References

- 1 Ташенова С.Д. Контроллинг: учеб. пособие / С.Д. Ташенова. — 2-е изд., доп. и перераб. — Алматы: Изд-во МАБ, 2011. — 142 с.
- 2 Абатова С. Контроллинг как эффективный инструмент управления / С. Абатова // Трибуна молодого ученого. — 2006. — № 2. — С. 77–80.
- 3 Фалько С.Г. Контроллинг для руководителей и специалистов / С.Г. Фалько. — М.: Финансы и статистика, 2007. — 92 с.
- 4 Ташенова С.Д. Контроллинг в теории и практике: мировой и казахстанский опыт / С.Д. Ташенова. — Алматы, 2013. — 187 с.
- 5 Хильмар Й. Фольмут. Инструменты контроллинга от А до Я / Хильмар Й. Фольмут. — М.: Финансы и статистика, 2001. — 288 с.
- 6 Ташенова С.Д. Система контроллинга: теория и методология формирования и модель развития / С.Д. Ташенова. — Алматы: Казак университеті, 2006. — 286 с.
- 7 Петренко С.Н. Контроллинг: учеб. пособие / С.Н. Петренко. — Киев: Ника-Центр, Эльга, 2008. — 328 с.

- 8 Толкач В. Контроллинг / В. Толкач // Бюджетирование. Анализ и учет на предприятии. — 2006. — № 2. — С. 27.
- 9 Международные стандарты финансовой отчетности 2012: изд. на рус. яз. — М.: Аскери АССА, 2012. — 1002 с.
- 10 Даузова А.М. Концепция контроллинга в системе управления предприятием / А.М. Даузова, М.В. Штиллер // Вестн. КазНУ. — 2015. — № 5. — С. 88, 89.
- 11 Ташенова С.Д. Региональный аспект развития контроллинга в Республике Казахстан / С.Д. Ташенова // Вестн. КазНУ. — 2010. — № 6. — С. 17–22.

А.С. Асилова, А.Н. Мусабекова

Контроллинг тұжырымдамаларына шолу

Мақалада контроллингтің теориялық тұжырымдамалары жинақталған. Тәжірибе көрсеткендей, стратегиялық бағытталған басқару басқарушылық есеп пен бақылау шеңберінде толықтай қамтамасыз етіле алмайды, сондықтан ол кешенді ақпараттық, талдамалы, ұйымдастырушылық және әдістемелік қолдауды қажет етеді. Басқару функцияларын қолдаудың тиімді нысанын білдіретін контроллинг осы қажеттілікті қанағаттандыруы тиіс. Компанияны басқару құралы ретінде контроллингтің пайда болуы мен эволюциясы ішкі және сыртқы ортаны өзгертетін нарық қатынастарының дамуы мен күрделенуіне байланысты. Сондықтан контроллинг бизнесті басқарудың жаңа тұжырымдамасын қалыптастырудың нәтижесі болып табылады. Шетелдік және отандық экономист-ғалымдардың контроллинге берген анықтамаларының мазмұны ашылған. Контроллингтің оперативтік және стратегиялық түрлері сипатталып, оның негізгі мақсаттары, функциялары мен міндеттері қарастырылған. Контроллинг кәсіпорынды басқару жүйесі ретінде сипатталып, оның негізгі қосалқы жүйелері анықталды. Мақалада контроллингтің заманауи әдістерінің мазмұны және ірі компанияның мысалында Қазақстан Республикасындағы контроллингтің рөлі қарастырылған. Контроллинг жүйесі кәсіпорындар үшін белгілі артықшылықтар жасайтыны және оның мемлекеттің әлеуметтік-экономикалық дамуына әсер ететіні туралы қорытынды жасалды.

Кілт сөздер: контроллинг, басқару, оперативті контроллинг, стратегиялық контроллинг, контроллинг жүйесі, контроллинг тұжырымдамалары.

А.С. Асилова, А.Н. Мусабекова

Обзор концепций контроллинга

В статье обобщены теоретические концепции контроллинга. Как показывает практика, стратегически ориентированное управление требует комплексной информационной, аналитической, организационной и методологической поддержки, которая не может быть полностью обеспечена в рамках управленческого учета и контроля. Контроллинг должен удовлетворять эту потребность, которая представляет собой эффективную форму поддержки функций управления. Появление и эволюция контроллинга как инструмента управления компанией обусловлены развитием и усложнением структуры рыночных отношений, которые изменяют внутреннюю и внешнюю среду, поэтому контроллинг стал результатом формирования новой концепции управления бизнесом. Раскрывается содержание определения контроллинга зарубежными и отечественными учеными-экономистами. Приводится описание двух видов контроллинга — оперативного и стратегического. Авторами обоснованы основные цели, функции и задачи контроллинга. Рассмотрен контроллинг как система управления предприятием и определены его основные подсистемы. Раскрыто содержание современных методов контроллинга. Показана роль контроллинга в Республике Казахстан на примере крупной компании. В статье сделан вывод, что система контроллинга создает определенные преимущества для предприятий и влияет на социально-экономическое развитие страны в целом.

Ключевые слова: контроллинг, управление, оперативный контроллинг, стратегический контроллинг, система контроллинга, концепции контроллинга.

References

- 1 Tashenova, S. (2011). *Kontrollinh [Controlling]*. (2d ed.). Almaty: Izdatelstvo MAB [in Russian].
- 2 Abatova, S. (2006). *Kontrollinh kak effektivnyi instrument upravleniia [Controlling as an effective management tool]*. *Tribuna molodoho uchenoho – Tribune of a young scientist*, 2, 77–80 [in Russian].
- 3 Falko, S. (2007). *Kontrollinh dlia rukovoditelei i spetsialistov [Controlling for managers and specialists]*. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].

- 4 Tashenova, S. (2013). *Kontrollinh v teorii i praktike: mirovoi i kazakhstanskii opyt [Controlling in theory and practice: foreign and Kazakhstani experience]*. Almaty [in Russian].
- 5 Hilmar, I. (2001). *Instrumenty kontrollin的角度 A do Ya [Controlling tools from A to Z]*. Moscow: Finansy i statistika [in Russian]
- 6 Tashenova, S. (2006). *Sistema kontrollin的角度: teoriia i metodolohiia formirovaniia i model razvitiia [Controlling system: theory and methodology of formation and development model]*. Almaty: Kazak universiteti [in Russian].
- 7 Petrenko, S. (2008). *Kontrollinh [Controlling]*. Kiev: Nika-Tsentr; Elha [in Russian].
- 8 Tolkach, V. (2006). *Kontrollinh [Controlling]. Biudzhetrovanie. Analiz i uchet na predpriatii – Budgeting. Analysis and accounting in the enterprise, 2, 27* [in Russian].
- 9 *Mezhdunarodnye standarty finansovoi otchetnosti [International Financial Reporting Standards]*. (2012). Moscow: Askeri ASSA [in Russian].
- 10 Dauzova, A.M., & Shtiller, M.V. (2015). *Kontsepsiia kontrollin的角度 v sisteme upravleniia predpriatiem [Controlling concept in the enterprise management system]*. *Vestnik Kazakhskoho natsionalnogo universiteta – Bulletin Kazakh National University, 5, 88–89* [in Russian].
- 11 Tashenova, S. (2010). *Rehionalnyi aspekt razvitiia kontrollin的角度 v Respublike Kazahstan [Regional aspect of the development of controlling in the Republic of Kazakhstan]*. *Vestnik Kazakhskoho natsionalnogo universiteta – Bulletin Kazakh National University, 6, 17–22* [in Russian].

ҚАРЖЫ-НЕСИЕ ЖҮЙЕСІ

ФИНАНСОВО-КРЕДИТНАЯ СИСТЕМА

FINANCIAL-CREDIT SYSTEM

УДК 368

Б.С. Есенгельдин¹, Г.С. Серикова²

¹Қарагандинский государственный университет им. Е.А. Букетова, Казахстан;

²Қарагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Казахстан
(E-mail: serikovagul@mail.ru)

Современные тенденции развития страховых рынков стран ЕАЭС

В современных условиях формирование единого страхового рынка в ЕАЭС является составной частью интеграционного процесса в целом. В этих условиях роль и место национального страхового рынка в интеграционном объединении в определенной мере зависят от его способности эффективно функционировать, быть конкурентным. Эффективное функционирование страхового рынка является одним из важных факторов поступательного развития экономики. В связи с этим актуальной является оценка развития страховых рынков стран-участниц Евразийского экономического союза. Авторами представлен материал о сложившейся ситуации на страховых рынках стран-участниц ЕАЭС, рассмотрены особенности их развития. На основе проведенного анализа динамики количественных и качественных показателей страхового сектора экономики выявлены современные тенденции и проблемы развития страховых рынков стран ЕАЭС, определены факторы снижения страховых премий, выплат, собственного капитала. В статье дана оценка современного состояния страховых рынков стран ЕАЭС, определены общие черты и имеющиеся различия в развитии страховых рынков, показана зависимость уровня и потенциала развития страхового рынка в каждой из стран ЕАЭС от состояния и темпов развития экономики.

Ключевые слова: страховой рынок, страховые премии, страховые выплаты, страховые компании, ЕАЭС, валовой внутренний продукт.

Анализ страховых рынков в странах ЕАЭС предполагает, прежде всего, проведение оценки уровня развития страхового рынка в каждой из стран ЕАЭС для выявления общих черт и имеющихся различий. Результаты анализа позволят наметить возможные направления его дальнейшего совершенствования.

Анализируя современное состояние развития страхового рынка Казахстана, в целом можно сказать о тенденциях положительного развития. Для современного страхового рынка Казахстана характерны рост объема страховых операций, обострение конкуренции, появление новых направлений деятельности и усиление внимания международных страховых компаний к ситуации со страховым бизнесом.

Однако после кризиса 2007–2009 гг., а также спада экономики, начиная с 2014–2015 гг., наблюдается снижение темпов роста страхового рынка в связи со снижением объема производства товаров и услуг и кредитных операций банков. Основные факторы снижения объема поступлений страховых премий:

- снижение уровня реальных доходов и покупательной способности населения;
- сокращение расходов на страхование предприятиями и банками в результате ухудшения финансового положения;
- снижение интереса населения к страхованию ввиду отмеченных выше факторов.

Согласно данным Национального банка РК на страховом рынке Казахстана представлены участники, которые показаны в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Институциональная структура страхового сектора Казахстана

Структура страхового рынка	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Количество страховых организаций, в том числе по страхованию жизни	34 7	34 7	33 7	32 7	32 7
Количество страховых брокеров	14	15	15	14	16
Количество актуариев	72	71	62	59	59
Фонд гарантирования страховых выплат ФГСВ	1	1	1	1	1
Количество страховых компаний РК с иностраным участием	3	3	3	3	3

Примечание. Составлено на основе статистических данных Нацбанка РК.

Как видно из таблицы, за 5 лет не произошло значительного изменения институциональной структуры страхового сектора Казахстана. По мнению экспертов, на институциональную структуру отечественного рынка страхования оказали влияние несколько факторов, среди которых текущий финансовый кризис, отразившийся в целом на экономике страны, и ужесточение требований государственного регулятора [1].

Одной из тенденций современного страхового рынка Казахстана является процесс консолидации страховых компаний. Наиболее заметным для страхового рынка стал процесс присоединения 3-х страховых компаний БТА Банка к страховым компаниям, принадлежащим АО «Казкоммерцбанк» (ККБ). Слияние страховых компаний в рамках одной финансово-банковской группы дает эффект синергии, когда результат больше, чем сумма слагаемых.

По мнению экспертов, отечественному страховому рынку нужно быть готовым к более серьезным конкурентным испытаниям в связи с созданием Евразийского экономического союза, вхождением в ВТО. Для сильных страховщиков это будет возможность выйти на новые сегменты рынка страховых услуг. В контексте участия Казахстана в ЕАЭС можно предположить, что после прохождения определенного переходного периода условия для иностранных и местных страховых организаций станут одинаковыми. Емкость страхового рынка значительно увеличится, появится возможность прямого доступа к оказанию страховых услуг в сопредельных государствах. Казахстанским страховым компаниям следует увеличить конкурентные преимущества в плане капитализации, технического и технологического оснащения, продвижения услуг, необходимо прилагать максимум усилий, чтобы быть конкурентоспособными на рынках услуг. В Казахстане сохраняется тенденция низкой заинтересованности населения в использовании страховых услуг с целью защиты своих имущественных интересов от непредвиденных событий.

Уменьшение объемов страховых операций связано со снижением деловой активности, объема производства товаров и услуг и тем самым свидетельствует о недостаточном уровне охвата населения страхованием. Продолжающийся финансовый кризис, произошедшая девальвация национальной валюты в 2015 г., повышение уровня инфляции отразились на экономическом положении страны. Указанные факторы повлияли на снижение уровня страховых премий. Согласно статистическим данным органа страхового надзора в РК основную долю страховых премий в 2017 г. занимает добровольное имущественное страхование (37-47 % от общего объема страховых премий). На втором месте по поступлению страховых премий — добровольное личное страхование (28-40 %). По обязательному страхованию страховых премий собрано 22-26 %.

Юридические лица остаются локомотивом развития добровольного имущественного страхования. При этом можно отметить, что большая часть премий по добровольному страхованию имущества физических лиц приходится на залоговое страхование. Таким образом, данная форма страхования носит добровольно-принудительный характер. Наибольший удельный вес в добровольном имущественном страховании занимает страхование имущества [2].

По добровольному личному страхованию лидирует страхование жизни и аннуитетное страхование. Отрасль страхования жизни является динамично развивающимся сегментом отечественного страхового рынка. Тем не менее законодательные изменения по ограничению объема единовременной выплаты при заключении договоров аннуитетного страхования, а также увеличение минимальной стоимости пенсионного аннуитета в значительной мере повлияли на сокращение объемов продаж пенсионных аннуитетов. На сегодня отечественные страховые компании ограничены в выборе методов обеспечения финансовой устойчивости. Это связано с тем, что их деятельность строго регламентирована страховым законодательством. Компании, помимо основной страховой деятельности, занимаются инвестированием свободных денег, позволяющих увеличить объемы собственных средств.

Таким образом, исходя из проведенного анализа страхового рынка Республики Казахстан, можно определить основные тенденции развития и проблемы, с которыми сталкиваются отечественные страховые компании.

Одной из проблем для развития страхового сектора и поддержания финансовой устойчивости страховых компаний является отсутствие эффективных инструментов инвестирования, т.е. на финансовом рынке недостаточно представлены финансовые инструменты для инвестирования в долгосрочном периоде.

Государство наиболее заинтересовано в развитии страхового рынка. Согласно Концепции развития финансового сектора Казахстана до 2050 г. необходимо уделить внимание развитию накопительного страхования, позволяющего решить целый комплекс задач. Отрасль страхования жизни, являясь социально ориентированной и выполняя функцию сбережения денежных средств, может стать альтернативой банковским депозитам. Проблема недостаточной активности населения в страховании связана с низким уровнем доходов большей части населения, недоверием населения к институту страхования. Одной из проблем на страховом рынке является то, что некоторые крупнейшие страховщики республики представляют собой дочерние организации коммерческих банков. В этой ситуации мелким страховщикам сложно конкурировать с крупными компаниями, в связи с чем имеются проблемы в плане обеспечения финансовой устойчивости, поэтому с 2009 г. прослеживается тенденция консолидации данных компаний.

На основе анализа динамики развития страхового рынка Казахстана нами выявлены следующие тенденции его развития:

- наблюдается незначительное снижение зависимости национального страхового рынка от крупных зарубежных страховых компаний;
- прослеживается тенденция слабого развития долгосрочного страхования жизни в Казахстане;
- наблюдается тенденция совершенствования страхового маркетинга и менеджмента компаний с целью формирования положительного имиджа страховой деятельности.

Страховой рынок России представляет собой развивающуюся систему взаимоотношений между различными участниками инфраструктуры рынка страхования, органами государственного регулирования и надзора.

Анализ показателей развития страхового рынка в России показал, что наблюдается тенденция сокращения количества страховых организаций (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Институциональная структура и потенциал страховых организаций России

Показатель	Годы				
	2013	2014	2015	2016	2017
Страховые организации, ед.	514	469	432	411	327
Перестраховочные организации, ед.	17	11	5	12	5
Филиалы страховых организаций, ед.	4332	5081	5180	4803	3156
Страховые брокеры, чел.	167	175	179	182	179
Страховые агенты, чел.	35099	272362	180996	168705	170663

Примечание. Составлено на основе статистических данных Центробанка РФ.

2015 г. оказался переломным для развития страхового рынка России. Впервые за 5 лет на 8,8 % снизилось количество заключённых договоров, прирост собранной премии составил +3,6 %, выплаты

выросли на 7,8 %. Крупнейшим сегментом страхового рынка в 2015 г. стало ОСАГО (доля 21,4 %, в 2014 г. — 15,3 %), автоКАСКО переместилось на 2 место (доля — 18,3 %, в 2014 г. — 22,1 %). В целом доля моторного страхования на рынке выросла с 37,4 до 39,7 %. Учитывая, что данная отрасль отличается низкой рентабельностью, в том числе тот факт, что существует эффект роста выплат, можно говорить об увеличении страховых и инфляционных рисков для рынка в целом. Выплаты в целом по данному виду страхования в 2015 г. увеличились на +2,1 %, в т.ч. по ОСАГО они выросли на 36,8 %, по КАСКО — снизились на 16,2 % [3].

В 2015 г. Центробанком России, как органом страхового надзора, были ужесточены требования к страховым компаниям. Регулятор страхового рынка ужесточает контроль размещения активов страховщиков и структуру этих активов, внедрена обязательная актуарная оценка страховых компаний. Дальнейшие действия Банка России, помимо отзыва лицензий страховщиков, нарушающих нормативные требования, будут направлены на совершенствование системы учёта и автоматизации страховой деятельности, на повышение её прозрачности и устойчивости.

Рынок страхования жизни показывает положительную динамику. В 2017 г. рост страховых премий составил +19,5 % к показателю 2016 г. Выплаты по данному виду страхования увеличились на 66,5 %, до 23,7 млрд руб. Но в 2018 г. страхование жизни возможно столкнётся с серьёзными проблемами ввиду готовящегося ограничения максимального размера комиссии в банкостраховании, а спрос на инвестиционные продукты будет низок по причине сокращения реальных доходов населения и отсутствия налоговых льгот для страхователей. Страхование жизни пока не стало массовым продуктом на рынке [4; 141].

В то же время сами страховщики имеют серьёзные внутренние ресурсы для улучшения отраслевой динамики развития: повышение качества урегулирования убытков, снижение издержек, продвижение новых продуктов в страховании жизни, развитие новых каналов продаж страховых продуктов через банки, интернет, внедрение информационно-технологических систем (базы данных страховых договоров, автоматизацию обработки информации).

Кроме того, немаловажный фактор повышения инвестиционного потенциала рынка — это рост доли страхования жизни и существенное увеличение абсолютных объемов сборов по страхованию жизни, что обеспечивает возможность долгосрочных вложений [5; 11].

Таким образом, страховой рынок России характеризуется следующими особенностями:

- 1) продолжается процесс ухода с рынка недобросовестных и маленьких компаний, которые не соответствуют возрастающим требованиям регулятора и являются неконкурентоспособными;
- 2) развитие инфраструктуры российского страхового рынка не соответствует темпам его роста, что влияет на уровень недострахования многих рисков в экономике;
- 3) низкий уровень капитализации российских страховщиков и национального перестраховочного рынка, хотя по сравнению с соседними рынками российский перестраховочный рынок можно признать более развитым;
- 4) наличие «серых» страховых схем, недостаточная прозрачность деятельности российских страховщиков;
- 5) в структуре собираемых страховых объемов наблюдается высокая доля обязательных видов страхования.

На страховом рынке Республики Беларусь в 2017 г. функционировали 24 страховые организации, в том числе 8 государственных, 10 иностранных и 6 частных организаций, 22 страховых брокера. Три страховые организации в соответствии с законодательством осуществляли исключительно добровольное страхование жизни и дополнительной пенсии, одна — деятельность по перестрахованию.

На страховом рынке Республики Беларусь произошли следующие изменения:

- консолидация государственной страховой организации СООО «Белкоопстрах» и частной компании «Вартма Иншуранс»;
- прекращение действия специальной лицензии на осуществление страховой деятельности двух страховых организаций — ОАСО «МЕГА ПОЛИС» и СООО «Росгосстрах»;
- прекращение деятельности двух страховых брокеров.

На страховом рынке Республики Беларусь в последние годы наблюдается рост объемов страховых операций и числа договоров, в то же время доля страхования в ВВП остается низкой, размер страховых премий на одного человека около 50 USD в эквиваленте.

По итогам 2017 г., по нашим расчетам, эти показатели составили примерно 0,94 % и 77 USD, по итогам 2016 г. 0,94 % и 54 USD соответственно. Стоит отметить, что на показатели в части долларового эквивалента совокупной страховой премии на одного человека влияние оказали очередная девальвация рубля и кризисные явления в экономике.

Темп роста страховых премий за 2017 г. по сравнению с 2016 г. составил 113,2 %. Удельный вес добровольных видов страхования в общей сумме страховых объемов составляет 52,1 %. В структуре страховых взносов по добровольным видам страхования на долю личного страхования приходится 32,0 %, имущественного страхования — 60,2 %, страхования ответственности — 7,8 %.

Несмотря на номинальный рост собственных средств страховых компаний, в эквиваленте евро совокупный размер капитала страхового сектора на начало 2017 г. составил 843,6 млн евро, что ниже значения данного показателя по сравнению с предыдущим годом на 6,5 процента.

В целом страховой рынок Республики Беларусь характеризуется следующими особенностями:

- высоким уровнем государственной монополии, более половины собираемых страховых премий приходится на долю государственного страховщика Белгосстрах;
- в структуре собираемых страховых объемов в основном высокая доля обязательных видов страхования;

- отсутствием «серых» страховых схем, достаточной прозрачностью;

- работой страховщиков на рынке по новым направлениям страховой деятельности.

Кроме того, в развитии страхового рынка имеются некоторые проблемы:

- недостаточность страхового законодательства, направленного на стимулирование развития страхования и формирование страховой культуры в обществе, несмотря на проводимые мероприятия в сфере страхования, такие как формирование информационных материалов для СМИ, социальная реклама страхования и т.п.;

- недостаточная страховая активность населения, руководства многих предприятий, пока недооценивающих возможности страхования как механизма передачи своих рисков и убытков страховщику, привыкших не оценивать последствия наступления возможных событий и готовых покрывать возникающие убытки за счет иных собственных источников;

- низкий уровень интереса населения к страхованию, основные показатели, такие как доля страховых премий в ВВП и размер взносов на одного человека, остаются низкими.

На 1 января 2017 г. в Кыргызской Республике осуществляла страховую деятельность 21 компания, из них 20 — в г. Бишкеке и одна компания — в Джалал-Абадской области. На территории республики действовали 32 филиала страховых компаний, из них 21 — в г. Бишкеке, 9 — в Ошской области, по одному филиалу — в Иссык-Кульской и Джалал-Абадской областях. Общие показатели развития страхового рынка за последние пять лет показывают положительную тенденцию роста. Несмотря на положительную тенденцию роста финансовых показателей, страховой рынок республики в настоящее время не играет существенной роли в экономике. Доля доходов страховых компаний в общей сумме доходов предприятий финансового сектора экономики в 2016 г. составила 3,6 %, практически сохранившись на уровне 2010 г. (3,3 %). Кыргызстан занимает последнюю позицию в рейтинге стран-членов ЕАЭС. Главная проблема страхового рынка Кыргызстана — это низкий уровень денежных доходов потенциальных клиентов. Вторая проблема — отсутствие стимулов для заключения договоров страхования. Расходы по ликвидации последствий природных и техногенных катастроф несет государство. Хотя стоит заметить, что страховой рынок Кыргызстана кардинально изменился за последние годы и сегодня можно утверждать, что страховая отрасль становится все более значимой составляющей экономики Кыргызстана.

В Республике Армения лицензию на осуществление страховой деятельности имеют 8 страховых компаний и 28 филиалов. Все страховые компании занимаются страхованием не-жизни. Показатель «Страховые премии/ВВП», характеризующий активность страховых компаний, составил в 2017 г. 0,59 %, снизившись по сравнению с аналогичным показателем 2016 г. на 0,03. По основным показателям, характеризующим страховой рынок Армении, в 2017 г. наблюдалась тенденция снижения.

Таким образом, страховые рынки стран-членов ЕАЭС различаются по основным показателям. Данные по сбору страховых премий, выплатам страховых возмещений, собственному капиталу, доле страховых премий в ВВП в странах ЕАЭС показаны в таблице 3.

Динамика показателей развития страховых рынков ЕАЭС

(млн долл. США)

Показатели	2013	2014	2015	2016	2017
Армения					
Страховые премии	48	64	74	64	63
Страховые выплаты	20	34	46	37	36
ВВП	10 142,1	9 956,9	11 122,1	11 610,06	10 529,5
Собственный капитал	37	35	39	38	35
Доля страховых премий в ВВП, в %	0,47	0,64	0,66	0,55	0,59
Беларусь					
Страховые премии	422	518	741	708	513
Страховые выплаты	239	247	308	320	296,1
ВВП	51 463,4	64 750	90 365,8	68 076,9	55 161,2
Собственный капитал	584,3	1 302,3	1 329,4	1 181,5	851,5
Доля страховых премий к ВВП, в %	0,82	0,80	0,82	1,04	0,93
Казахстан					
Страховые премии	1 197	1 418	1 664	1 319	1187
Страховые выплаты	294	457	342	348	303
ВВП	192 627,6	208 002,1	236 633,3	221 417,7	184387,0
Собственный капитал	1 571,6	1 615,9	1 687,8	1 853,3	2 212,4
Доля страховых премий к ВВП, в %	0,62	0,68	0,70	0,59	0,64
Кыргызстан					
Страховые премии	15	18	20	16	17
Страховые выплаты	1,3	1,1	1,9	2,1	1,1
ВВП	6 238,4	6 645,1	7 319,8	7 436,2	6 512,3
Собственный капитал	18	23,4	28,5	28,2	42,8
Доля страховых премий к ВВП, в %	0,24	0,27	0,27	0,21	0,26
Россия					
Страховые премии	22 825	26 118	28 513	26 025	16 765
Страховые выплаты	10 453	11 921	12 852	12 474	8 338
ВВП	1 755 769,2	2 009 076,9	2 193 307,6	2 001 923,08	1 197500
Собственный капитал	9 934,6	10 965,8	11 427,5	10 035,5	7 034,9
Доля страховых премий к ВВП, %	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4

Примечание. Составлено по данным статистического сборника ЕЭК.

Данные таблицы показывают снижение темпов развития показателей страховых рынков (страховых премий, выплат, собственного капитала) во всех странах ЕАЭС [6].

Как видно из таблицы 3, лидером по вкладу страховых премий в ВВП страны выступает Россия, далее следуют Беларусь и Казахстан. Доля страховой премии в валовом внутреннем продукте России составляет 1,3–1,4 %. Самая низкая доля участия страхового сектора в экономике среди стран ЕАЭС наблюдается в Кыргызстане, которая составила в 2017 г. 0,26 %, тогда как в развитых странах мира данный показатель варьирует от 8 до 13 %. Показатель участия страхового сектора в экономике свидетельствует о том, что в настоящее время потенциал страховых рынков стран ЕАЭС очень низкий и в связи с этим их участие в экономике незначительное.

В настоящее время страховой рынок стран ЕАЭС выдерживает серьезное испытание кризисом: темпы прироста страховых премий сокращаются, убыточность растет. Страховые компании испытывают влияние других сегментов финансового рынка (колебание курсов валют, волатильность фондового рынка, отзывы лицензий и резкое снижение на банковском рынке). Падение доходов населения, нестабильная динамика реального сектора также влияют на конъюнктуру страхового и перестраховочного рынков. Очевидно, что национальные экономики и страховые секторы, как неотъемлемые части, не могут развиваться независимо друг от друга с разным вектором роста. Состояние нацио-

нальной экономики влияет на качество развития страхования, на спрос на страховые услуги, и соответственно на потенциал развития страхового рынка.

Список литературы

- 1 Официальный сайт Национального банка Республики Казахстана «Текущее состояние страхового сектора Республики Казахстан» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.nationalbank.kz>.
- 2 Сайт Международной ассоциации страховых надзоров [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iaisweb.org>.
- 3 Березина Е. Эксперт: Динамика кредитного страхования в РФ по итогам года упадет [Электронный ресурс] / Е. Березина. — Режим доступа: <http://www.rg.ru>.
- 4 Кривко С.Р. К вопросу о государственном регулировании формирования сферы услуг в проблемных регионах / С.Р. Кривко, О.В. Теленкова, Е.Р. Марченкова // Перспективы науки. — Тамбов: Фонд развития науки и культуры, 2016. — № 1. — С. 141–144.
- 5 Теленкова О.В. Тенденции и перспективы развития консолидации регионального рынка страховых услуг / О.В. Теленкова, Е.Р. Марченкова // Экономические науки. — 2017. — № 2. — С. 11–14.
- 6 Сайт Евразийского экономического союза [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.eaunion.org>.

Б.С. Есенгельдин, Г.С. Серикова

ЕАЭО елдерінің сақтандыру нарықтарының дамуының заманауи үрдістері

Қазіргі ЕАЭО-да бірыңғай сақтандыру нарықты қалыптастыру жағдайда тұтастай интеграциялық үдерістің ажырамас бөлігі болып табылады. Мұндай жағдайларда ұлттық сақтандыру нарығының интеграциялық бірлестіктегі рөлі мен орны белгілі бір дәрежеде өзінің тиімділігін, бәсекеге қабілетті болу қасиетіне байланысты. Сақтандыру нарығының тиімді жұмыс істеуі экономиканы үдемелі дамытудың маңызды факторларының бірі болып табылады. Осыған байланысты Еуразиялық экономикалық одаққа қатысушы-елдердің сақтандыру нарықтарының дамуын бағалау қажет. Мақалада ЕАЭО мемлекет-қатысушыларының сақтандыру нарығында қалыптасқан жағдайлар бойынша ақпарат ұсынылған. Экономиканың сақтандыру секторының сандық және сапалы көрсеткіштерінің динамикасын талдау негізінде ЕАЭО мемлекеттерінің сақтандыру нарығының мәселелері және заманауи үрдістері айқындалған, сақтандыру сыйақыларының, төлемдерінің, өзіндік капиталдың төмендету факторлары белгіленген. Экономиканың жағдайына және даму қарқынына байланысты авторлармен ЕАЭО мемлекеттерінің сақтандыру нарықтарының жағдайына баға берілген, сақтандыру нарықтарының дамуындағы ортақ белгілері және мүмкін болатын айырмашылықтар, ЕАЭО мемлекеттерінің әрқайсысында сақтандыру нарығының дамуының деңгейі және әлеуеті көрсетілген.

Кілт сөздер: сақтандыру нарығы, сақтандыру сыйақылар, сақтандыру төлемдер, сақтандыру ұйымдар, ЕАЭО, жалпы ішкі өнім.

B.S. Yessengeldin, G.S. Serikova

Modern trends in the development of the insurance markets of the EAEU countries

In modern conditions, the formation of a unified insurance market in the EAEU is an integral part of the integration process as a whole. In these conditions, the role and place of the national insurance market in the integration association depends to a certain extent on its ability to function effectively so as to be competitive. Effective functioning of the insurance market is one of the important factors for the progressive development of the economy. In this regard, it is relevant to assess the development of insurance markets of the countries participating in the Eurasian Economic Union. This article provides a material on the situation in the insurance markets of the EAEU countries, and discusses the specificities of their development. Based on an analysis of the dynamics of the quantitative and qualitative indicators of the economic sector, the trends and problems of the development of the insurance markets of the EAEU countries have been identified, and the factors in the reduction of insurance premiums, payments and own capital have been identified. The authors assess the current state of the insurance markets of the EAEU, identify commonalities and differences in the development of insurance markets, show the level and potential of the insurance market in each country of the EAEU, depending on the state and pace of economic development.

Keywords: insurance market, insurance premiums, insurance payments, insurance companies, EAEU, gross domestic product.

References

- 1 Ofitsialnyi sait Natsionalnogo banka Respubliki Kazakhstana «Tekushchee sostoianie strakhovogo sektora Respubliki Kazakhstan» [Current state of the insurance sector of the Republic of Kazakhstan]. *nationalbank.kz*. Retrieved from <http://www.nationalbank.kz> [in Russian].
- 2 Sait Mezhdunarodnoi assotsiatsii strakhovykh nadzorov [Website of the International Association of Insurance Supervisors]. *iaisweb.org*. Retrieved from <http://www.iaisweb.org>. [In Russian].
- 3 Berezina, E. Ekspert: Dinamika kreditnogo strakhovaniia v RF po itoham hoda upadet [Expert: Dynamics of credit insurance in the Russian Federation for the year will fall]. *rg.ru*. Retrieved from <http://www.rg.ru> [in Russian].
- 4 Krivko, S.R., Telenkova, O.V., & Marchenkova, E.R. (2016). K voprosu o gosudarstvennom rehulirovanii formirovaniia sfery usluh v problemnykh rehionakh [The question of state regulation of the development of services in problematic regions]. *Perspektivy nauki – Prospects of Science, 1*, 141–144. Tambov: Fond razvitiia nauki i kultury [in Russian].
- 5 Telenkova, O.V., & Marchenkova, E.R. (2017). Tendentsii i perspektivy razvitiia konsolidatsii rehionalnogo rynka strakhovykh usluh [Trends and prospects for the consolidation of the regional market for insurance services]. *Ekonomicheskie nauki – Economic sciences, 2*, 11–14 [in Russian].
- 6 Sait Evraziiskogo ekonomicheskogo soiuza [Official website of the Eurasian Economic Union]. *eaunion.org*. Retrieved from <http://www.eaunion.org> [in Russian].

A.P. Tyapukhin¹, A.B. Tasmaganbetov², K.E. Agleshov², A.T. Zhanseitov³

¹Orenburg Transport Institute – branch of Samara State Transport University, Orenburg, Russia;

²K. Zhubanov Aktobe Regional State University, Kazakhstan;

³Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan
(E-mail: aslandelo@mail.ru)

Problems and perspectives of financial decentralization in India

In this article, selection of an appropriate policy for government is taken into consideration to achieve some positive results through its implementation. According to authors, these results can be followed by adjusting to the situation which world brings as a result of progress. Some countries change their socialist economy to capitalization because it is not only beneficial for government and it is also trend of modern world. In this article, the concept of «Public Policy» can be exemplified by the implementation opportunity of financial decentralization in India. The authors analyze financial policy transformation in the country and challenges which faced during this reform. Referring to authors, fiscal decentralization and local governance have positive impact which can lead to development in general especially, for the case of India. This economic growth shows lower violence than before and considerable reduction in poverty. Therefore, political and economic decentralization may boost development because these can provide enough infrastructure and human resources to provide an implementation of public policy in India.

Keywords: finance, public policy, decentralization, financial policy, implementation, policy, economic growth.

1 Introduction

The concept of «Public Policy» is a fairly common one which is implemented by almost all the nations. However due to the diverse circumstances of its application along with the fact that human beings have different perceptions about things, this concept draws various interpretations attached to it. Nonetheless this concept still has a common reference point for its users from various disciplines. It mainly refers to the actions of the government in order to fulfill the aspirations and yearnings of its citizens. This refers to actions undertaken by the government in course of distribution, regulation and redistribution of resources in the society. Although it is not compulsory that all such actions need to be exclusively emanated by the government, these actions can be initiated by the citizens as well. However, such initiatives taken by public require to be acted upon by the government before they can appropriately be called as public policy (Dlakwa, 2009) [1]. Therefore, this concept is central to the government, public and the private organizations. These policies require commitment of lot of time, resources and energy from the government and few such policies might even take years to formulate but once they get enforced, these are regarded as «guiding stick» in the related activity areas. There is much time and energy spent by both public and private organization officers for articulating these policies and explaining how these policies will fit in the existing set up. Rather the common man's perception about the policy is shaped by what such organizations and the government talk, present and do. The concept has become more confusing and ambiguous due to its frequency in public discourse. Every public policy is evaluated from the viewpoint of individuals, government departments, clubs, families, large and small business organizations, communities, cultural groups etc. (Ikelegbe, 1996) [2]. However, the focus always remains on government policies since the government policies give direction to the economy and also induce repositioning of the society in such manner which ensures maintenance of law and order. For a developing economy like India, the public policy is extremely crucial as it works as a spring board to channelize growth. However, in the Indian context it has been observed that the public policies are easily formulated but the proper implementation of these policies remains a great challenge.

2 Conceptualizing public policy

The concept of Public policy does not come with a single meaning to refer. It is looked at from various perspectives based on the demographics, environment and the situation arising from the subject under discussion. Robert and Clark (1982) explained public policy from the view point of power configuration and goal attainment [3]. They explained that the process of public policy making refers to: the steps undertaken by government to resolve problems, decision making, allocation of resources, implementation of policies and overall all those activities which are expected from them by their constituencies. In democracy, the role of

political class in setting the agenda which leads to framing of public policy is very important. Keeping that in mind, the public policy can be considered as series of interrelated decisions by a politician or a political party about the setting of goals and process of achieving them in a specific situation where such decisions should principally be within the span of power of the politician or political party to achieve (Jenkins, 1978) [4]. Whereas, according to Sharkansky (1978), Public policy can be referred to an on- going program or a proposal, the objectives of a program, the key decisions of the refusal for making certain decisions [5]. This definition is highly debatable as it considers the in-action of the government also as a policy. However, our major focus is not the inaction of the government but the government's actions towards the policy directions as it affects social security, health, education, agriculture, poverty reduction etc. Therefore, the public policy can therefore be described as the decisions of the government affecting the social and socio-economic development of the country.

3 Decentralization in India

Since the late 80's there have been a strong consensus based upon various objectives and perceptions that there is requirement of decentralization and more power should be given to the city and town governments (Milbert, 2000) [6]. India proves to be a good example of the decentralization reforms initiated during the 1980's and 90's. The decentralization policy was taken as a priority by the Indian Government in 1986 and it was implemented and practiced simultaneously with the economic liberalization. The objective of decentralization is transferring all the elements of the democratic system to the local level which also includes political freedom, sovereignty and equality. According to Blair (2000), the local government body is a meaningful authority which is accountable and accessible to the local citizens and it also enjoys full political liberty and rights. The main objective behind decentralization is for ensuring that the political representatives who are locally elected, focus more towards the needs of the local citizens through increased public participation and by increasing accountability of local bodies to the local public. Another objective of decentralization in India was to provide municipal governments with constitutional status in order to initiate decentralized and participative democratic government for the urban areas (Fig. 1).

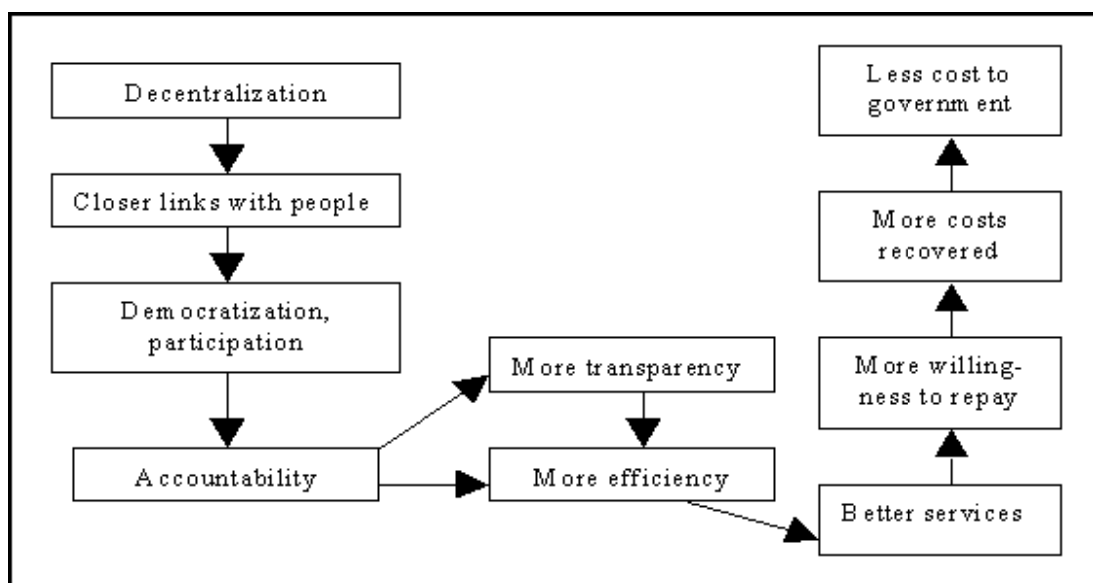


Figure 1. Rationale of Decentralization

In the year 1992, there were two constitutional amendments made regarding the urban and rural decentralization. Considering the federal context, the heavy responsibilities will continue to be borne by the state regarding the legislation and implementation of 74th Constitutional Amendment Act (CAA). Subsequently, all state legislatures cleared confirming legislations for the implementation of CAA although in several cases, this exercise was just obligatory (CRISIL, 2008: 3) [7]. The 74th constitutional amendment denotes financial self-sufficiency of local government. There were massive efforts made to improve the terrible condition of municipal finances during the 1980s when several municipalities received annual budget of approximately just 1 dollar per capita. According to O.P. Mathur(2003), the tax revenues which were locally gener-

ated, amounted for merely 6.9 % to the total central government revenue and about 10.4 % of the state government revenue [8]. While the revenue raised by municipal governments was about 20 % of the central government revenue, the revenue raised by urban municipal areas was equivalent to 50 % of the national GDP (gross domestic product). This indicates that the urban local bodies were not imparted adequate tools for establishing strong connection between the resources and the activities in their local jurisdiction (Mathur 2003). Bercegol (2012) also found that there was lack of political willingness for levying taxes at the city/town level [9] (Fig. 2).

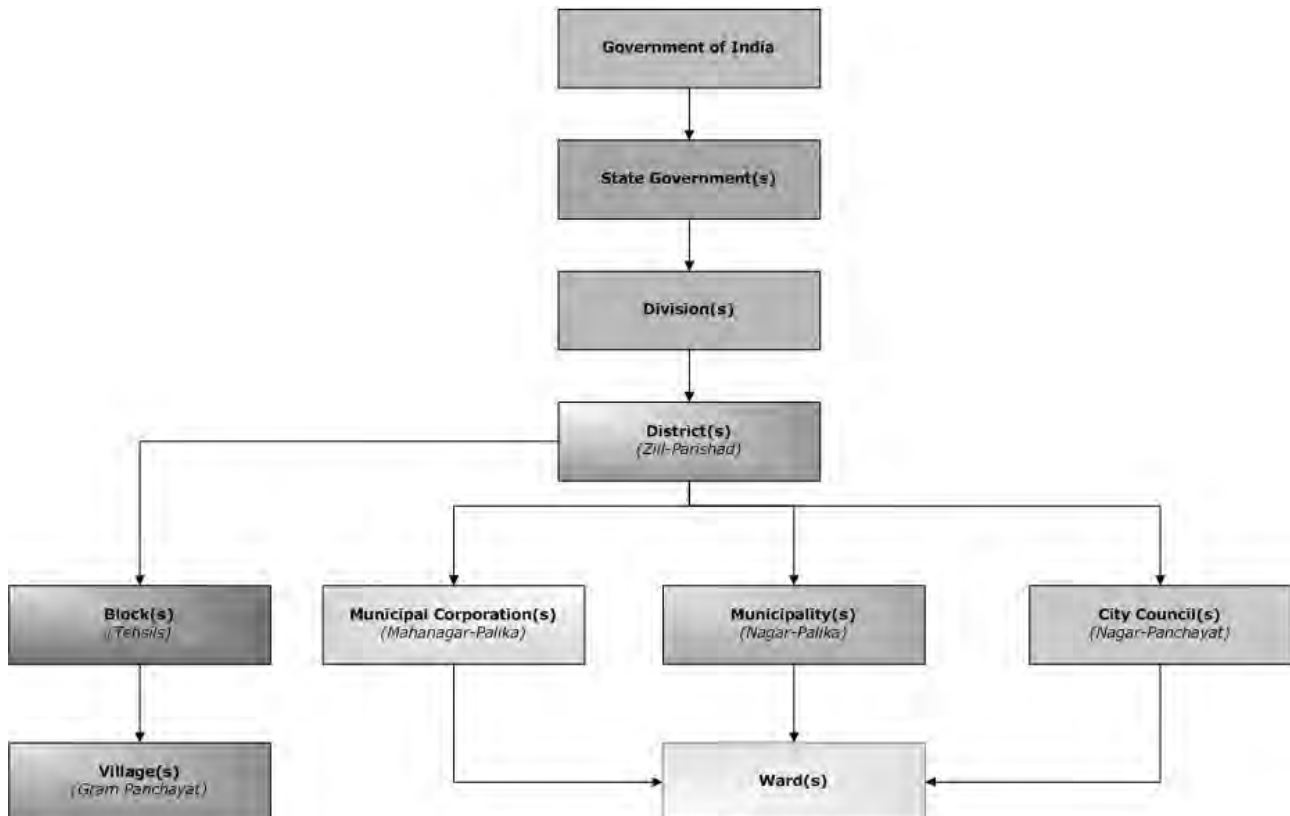


Figure 2. Administrative structure of India

Later various municipal corporations and states made efforts for reforming property taxation such as in Andhra Pradesh and Municipal Corporation issued bonds in Gujarat (Mathur, 2003). However, a more recent study by CRISIL (CRISIL, 2008) still made similar findings as that of Mathur: In the Indian economy, the power of urban bodies to raise revenue has become crucial for boosting growth and there has been substantial shift in the growth pattern which is largely shifted towards the urban bodies in last 20 years. However, even in the last two decades there have been no alterations made in the basic revenue structure of urban bodies. The two-major source of revenue i.e. user charges and property tax are inadequate for funding urban investment and there is requirement of spending approximately spending INR 30000 per capita to improve the infrastructure of cities. The average revenue contribution of top 42 Indian cities amounted to just INR1,700 per capita which clearly indicates that the existing revenues will not suffice to finance the infrastructure investments (CRISIL, 2008).

4 The challenges

The Constitutional amendment also directed the establishment of state finance commissions but they have not been able to solve the perennial discrepancies between central/state resources and municipal resources and therefore the municipal bodies are not proportionately benefitted with the increasing wealth of cities (UNDP, 2001) [10]. The finance made available to the local bodies in urban areas is not sufficient to meet the fund requirement for performing the major municipal functions and therefore these bodies are dependent upon bureaucratic lobbies and state governments to get funds (UNDP, 2001). There have been several measures suggested to improve the financial weakness of the urban local bodies which include levying

new duties, replacing the octroi tax and revising the property tax assessment method. However, till now the urban local bodies of India are facing great challenges in raising their revenues and levying taxes due to the environment of lack of trust from their constituents (Kalirajan and Otsuka, 2012) [11].

There are also issues related to human resources in the Indian local bodies. India currently has about 3000 elected mayors and 60,000 municipal councillors. Even today, the task to train the local politicians in India is quite challenging as compared to other countries where the candidate's electoral success is dependent on how he fits in the local network and his practical knowledge about the city's issues. However, in India, several municipal councillors lack reasonable educational qualification to analyse the complex documents such as the budget, legal documents, appraisal reports etc. and they also lack experience in urban management. Apart from this, there are very few institutional structures in India which provide quality training to such representatives especially at the state level. Hence, they are generally trained by their political party or by support of the peer group. (UNDP, 2001). Similar training issues are also observed in case of municipal staff who are recruited on local basis and in many cases, they are not able to accomplish the new tasks assigned to their institutions. Therefore, there is immense need to at least basic level of quantitative and qualitative training of the municipal staff (Vaidya, 2007) [12]. Therefore, there are two major challenges faced by urban local bodies: lack of political willingness to share power and the reluctance of state's bureaucrats to share their entitlements with the local institutions who are still facing quality management issues (Mohan, 1997) [13].

5 Decentralization and Privatization in India

Since beginning, decentralization was linked to private local development as it has been mentioned in the United Nations documents (1964) that the governments must decentralize the decision-making powers as soon as possible in order to boost the social and economic development and make sustainable programmes (Thévoz, 1999) [14, 15]. During the early stages of decentralization, the municipalities were not able to handle the ever-growing demand and due to the failure of public bodies there was need of privatization in order to increase the efficiency. In the privatization process, many structural changes were made such as recentralization, public-private partnership etc. During the 1980s, privatization and decentralization process were simultaneously progressing but often privatization process is perceived to be a weakening factor against the basic objective of strengthening the local bodies and making them financially independent.

In the Indian context, there are three ways in which decentralization is closely related to privatization: The most important being outsourcing of urban services such as water garbage collection etc. to the private sector (Baud, Dhanalakshmi, 2007) [16]. However, there are other instances of privatization of cities itself and as well as privatization of urban management staff. However, the new provisions and liberalization policies which were launched for facilitating public-private partnerships could not provide for better infrastructure management and basic urban services (Singh, 2006) [17]. For instance, the development of cities of Faridabad and Gurgaon where the Haryana government tried promotion of modern cities which were industry friendly by redesigning the institutional mechanism in order to fill the gap between the infrastructure investment and the industry needs. Later due to the unexpected pace of urban growth and flow of huge private investments, the state government was not able to meet the demand and there was chaos in providing basic services as transportation, electricity and water supply and therefore the municipal bodies were side-lined in the development process.

The privatization process is also evident in the urban management. There are several tasks such as city development planning for which there is lack of required expertise with the urban local bodies. Such tasks are now outsourced to big engineering companies and highly trained consultants who prepare, monitor and assess the projects and also provide technical expertise for new policy formation and urban research. In few instances, such activities also include municipal staff training (financial management, e-governance etc.). However, these practices may have their own repercussions as they will further side line the inexperienced municipal staff. The process of decentralization is closely linked to privatization in many cases which has created competition amongst the cities and has led to advent city marketing techniques attracting private investments, although the lack of sound leadership has also mitigated these efforts.

There have been several new cities developed in India in absolute compliance with the town- planning norms irrespective of the fact that whether they were developed for political and strategic reasons (for instance, Bhubaneswar, Chandigarh) or if they were developed for economic reasons (mining sites, heavy industries) or for the urban land development (for instance, Navi Mumbai) (Shaw, 2004) [18]. Maximum of such new cities built and planned by the centre government but also there would be authorization of new pri-

vate town on the mining industry sites (Mitra, 2002) [19]. The government's intent of establishment of municipal authorities after the completion of the private new town setup has caused clash of interest with the private builders who wish to retain complete ownership of the township developed by them. The city of Jamshedpur is one such example, this city was developed by Jamshedji Tata in the year 1907. This steel city has population of 1.3 million (as in 2011) and is managed by Tata Industries and has unmatched record of providing excellent services.

Another example of defiance towards the urban local bodies is the establishment of Special Economic Zones (SEZ). The distinctive features of special economic zones were defined in SEZ Act, 2005 And SEZ Rules, 2006. These zones are basically duty-free destinations given the treatment of foreign territory for duties, tariffs and trade operations. The investors and developers operating in these zones are provided several tax incentives to encourage them to create suitable conditions for export promotion, job creation and private investments. The Indian government has high expectations from SEZ policy and it is projected as the attempt of Indian Government for launching second generation reforms as well as continuing the earlier initiatives for boosting exports. These special economic zones have allowed the government to push radical economic reforms on a localized basis in an adequately big geographical area without facing the difficulties of launching such reforms on the national level. Therefore, there is significant relationship between special economic zones and export promotion. Simultaneously, SEZ are also considered as laboratories for experimenting with spatial management and economic liberalization.

There has been favourable response of big Indian companies towards the SEZs. The establishment of such SEZs have facilitated development of large geographical area and avoiding the issues associated with the cities such as environmental concerns, political issues, slum areas and make a fresh start from zero ground where the investor and planner can work together in a hassle free and internationally competitive environment for exports. An interesting fact about SEZ is that they are not presented as tools for land development or urban settlements policy elements in the official documents. In the past few years, the private sector of India, especially the largest industries such as Tata, Mahindra and Reliance have quickly grabbed the opportunity and made their investments in these zones due to its several financial advantages. So far, there have been 500 special economic zones approved which are spread over thousands of hectares of land and are presently in the stages of planning and implementation. These zones have facilitated the private sector to make their way in the urban investment field and also in the field of land development (airports, road construction, suspension bridges etc.). However, there is contrasting attitude of private sector regarding the SEZ opportunities offered by various states in India. There is deep contrast in the west / south region and north-east region of India. From 2009 onwards, there are plans to establish 50 SEZ in Tamil Nadu, Maharashtra and Gujarat while as in 2013, only one SEZ has been established in Chhattisgarh, Madhya Pradesh, Jharkhand, and Orissa (Ministry of Commerce and Industry, 2013). If this trend continues, such *de facto* privatisation of new town policy and land development would create an outright reversal of the national planning strategies which for the first four decades post-independence had strong perception that the backward regions can attract development by creation of required infrastructure.

6 Conclusion

India has enacted significant measures for political decentralization but so far, the fiscal decentralization has not picked up significant pace. The fiscal liberalization of India has allowed free market to regulate the demand and supply and has helped the country in generating higher GDP numbers which has brought it to international attention. The planning institutions in India still find their roots in the socialist economy which India opted in the beginning and this is proving as a constraint in the development and growth of the economy and is causing poor financial management at the local and state level. After independence, the financial policies of India focused on socialized industrialization and it still has deep rooted socialistic agenda which relents to liberalization only when required. The dependence of state governments on central government for funds and its limited authority on fiscal decision making has further led to creation of various economic barriers in the nation. The tendency of states trying to fully capitalize their limited revenue authority (tax on goods entering the state and tax on trade activities in the state) has further repressed the economic activities at the entrepreneurial level (The Economist, 2006) [20]. Unlike other countries where the migration of workers mitigates the earning differences between various states, the language and cultural differences in India make the workers migration very difficult (Cashin, 1996) [21]. Due to this reason, the per capita income of the poorer states is not able to bridge the gap with the national per capita income which mostly happens in the other developing economies (Cashin, 1996). The central government is facing great challenges in

the implementation of fiscal decentralization as it does not merely have to prepare the infrastructure for the decentralization. Almost seven decades of working in a non-centralized (not entirely centralized) planning system has caused lack of domestic fiscal intelligence which needs to be improved on an urgent basis. The central government will face tough political hurdle to wean off the states from central funding in order to improve the state governments accountability in the long run. However, this can be achieved by spreading education and encouraging public participation for improving the efficiency and quality of service delivery in the country. The report of World Bank (2004) on the economic reforms of India gave many recommendations which highlighted on the significance of fiscal decentralization for boosting economic growth which is in line with the findings of previous research studies on this subject. The recommendations from World Bank included [22]:

- expansion of privatization of public sector such as irrigation and power sector to improve revenue collections and overcome the efficiency and theft losses;
- local bodies should be transferred service responsibilities;
- consumer awareness must be promoted and there should be more transparency to ensure appropriate and timely services;
- the service authority should be granted to states so as to abolish the inter-state tax on trades.

Since India has a capable central government with efficient institutions, the challenges for fiscal decentralization can be largely mitigated. Those state governments which have strong local governance have positive economic growth face minimum violence and have also achieved significant reduction in poverty. Therefore, it can be concluded that a committed central government can certainly boost development by political and economic decentralization to state and local governments by supplying adequate infrastructure and human resource to handle the authority and responsibilities.

References

- 1 Dlakwa, H (2009). Concepts and Models in Public Policy Formulation And Analysis. Maiduguri: Pyla-mark services Ltd.
- 2 Ikelegbe, A. (1996). *Public policy making and analysis*. Benin: Uri Publishing Ltd.
- 3 Roberts and Clark (1982). *Power and politics in the third world*. New York, Santa Barbara: John Wiley and Company.
- 4 Jenkins, W. (1978). *Policy analysis: A political and organization perspective*, Mortin Robertson. Oxford: Oxford Press.
- 5 Sharkansky, I. (1978). *Public administration: policy making in government agencies*. Chicago: Rand McNally College Publishing Company.
- 6 Milbert, I. (2000). What Future for Urban Cooperation? An Assessment of Post-Habitat Strategies, DDC, Berne.
- 7 CRISIL, (2008). Legal Framework for the Urban Sector, Background Paper for Discussion, Delhi, mimeo. *resources.aima*. Retrieved from [https://www.resources.aima.in/RM %20- %20MSME](https://www.resources.aima.in/RM%20-%20MSME).
- 8 Mathur, O.P. (2003). «Fiscal Innovations and Urban Governance», P.McCarney, R.E.Stren (Eds). Governance on the ground: innovations and discontinuities in cities of the developing world, Washington DC: Woodrow Wilson Centre Press.
- 9 Bercegol, R. de (2012). L'émergence des municipalités: analyse de la réorganisation des pouvoirs issue de la décentralisation sur la gouvernance des petites villes d'Uttar Pradesh (Doctoral dissertation, Université Paris-Est). *theses.fr*. Retrieved from <https://www.theses.fr/2015AVIG1145.pdf>
- 10 United Nations (1962). 'Decentralisation for National and Local Development, United Nations Technical Assistance Programme', ST/TAO/M/19, Department for Economic and Social Affairs, Division for Public Administration, New York. *un.org*. Retrieved from <https://www.un.org/development>.
- 11 Kalirajan, K., & Otsuka, K. (2012). Fiscal Decentralization and Development Outcomes in India: An Exploratory Analysis. *World Development*, 40(8), 1511–1521.
- 12 Vaidya, Ch. (2007). Urban Decentralization in India: Issues and the Way Forward, *Urban India*, 27, 1, 1–18.
- 13 Mohanan, B. (1997). La décentralisation démocratique en Inde, *Alternatives Sud*, 4, 3, 61–73.
- 14 Government of India. National Human Development Report 2001, Planning Commission of India, March 2002. *igidr.ac.in*. Retrieved from <http://www.igidr.ac.in/conf/ysp/nhd2001.pdf>
- 15 Thévoz, L. (1999). «La décentralisation en Bolivie: un modèle en construction», *Décentralisation et développement*, Berne: DDC.
- 16 Baud, I., & Nainan, N. (2008). «Negotiated Spaces for Representation in Mumbai: Ward Committees, advanced locality management and the politics of middle-class activism», *Environmemt & Urbanization*, 20, 2, 483–499.
- 17 Singh, A. (2006). *Local governance in India*. New-Delhi: Oxford University Press.
- 18 Shaw, A., (2004). *The Making of Navi Mumbai*. New-Delhi: Orient Longman.
- 19 Mitra, S. (2002). «Planned Urbanisation through Public Participation; Case of the New Town, Kolkata», *Economic and Political Weekly*, 37, 11, 1048–1054.
- 20 Government of India. Economic Survey of India 2007–2008 (New Delhi: Government of India, Ministry of Finance, 2008). *indiabudget.gov*. Retrieved from <https://www.indiabudget.gov.in/es2007-08/esmain.htm>.

21 Cashin, Paul & Ratna, Sahay. (1996). Internal Migration, Center-State Grants, and Economic Growth in the States of India. International Monetary Fund. Staff Papers. *International Monetary Fund*, 43, 123–171.

22 The World Bank. Measuring Poverty at the Global Level. The World Bank: Poverty Net. *go.worldbank.org*. Retrieved from <http://go.worldbank.org/RQBDCTUXW0>.

А.П. Тяпухин, А.Б. Тасмаганбетов, К.Е. Агleshов, А.Т. Жансейтов

Үндістандағы қаржылық орталықсыздандырудың мәселелері мен келешектері

Мақалада белгілі бір оң нәтижелерге қолжеткізу үшін елдердің тиісті мемлекеттік саясатты таңдау барысында оны жүзеге асырудың мәселелері қарастырылды. Авторлардың пікірінше, бұл оң нәтиже ағымдық жағдайға бейімделіп, әлемдік үдерістің қолжетімді нәтижесіне әкелуі мүмкін. Кейбір елдер социалистік экономиканы капиталистік экономикаға ауыстыруды дағдыға айналдырған, себебі бұл мемлекет үшін ғана тиімді емес, сонымен бірге қазіргі әлемнің үрдісіне де пайдалы болып келеді. Бұл мақалада Үндістанның қаржылық орталықсыздандыру мысалында мемлекеттік саясатты жүргізу мүмкіндіктері қарастырылды. Авторлар Үндістанның қаржы саясатының трансформациясын және осы реформаларды іске асыру барысында кездескен мәселелерді талдайды. Авторлардың пікірінше, Үндістанда жүргізіліп отырған қаржылық орталықсыздандыру саясаты жергілікті өзін-өзі басқару органдарына оң әсерін тигізеді және тұтастай алғанда елдің одан әрі қарай дамуына тиімді болуы мүмкін. Алынған нәтижелер елдегі экономикалық жағдайдың өсуін зорлық-зомбылық деңгейінің төмендеуімен және кедейшілік ауқымының едәуір қысқаруымен байланысты екенін сипаттайды. Демек, саяси және экономикалық орталықсыздандыру дамуды ынталандыруы мүмкін, себебі ол Үндістандағы мемлекеттік саясатты жүзеге асыру үшін қажетті инфрақұрылымды және адам ресурстарын қамтамасыз ете алады.

Кілт сөздер: қаржы, мемлекеттік саясат, орталықсыздандыру, қаржы саясаты, іске асыру, саясат, экономикалық өсу.

А.П. Тяпухин, А.Б. Тасмаганбетов, К.Е. Агleshов, А.Т. Жансейтов

Проблемы и перспективы финансовой децентрализации в Индии

В статье рассмотрены проблемы выбора соответствующей государственной политики странами для достижения определенных позитивных результатов в ходе ее осуществления. По мнению авторов, за этими позитивными результатами может последовать адаптация к текущим ситуациям, которую мир приносит в результате прогресса. Некоторые страны меняют свою социалистическую экономику на капиталистическую, потому что это не только выгодно для государства, но и является тенденцией современного мира. В данной статье исследованы возможности проведения государственной политики на примере финансовой децентрализации Индии. Авторы анализируют трансформацию финансовой политики Индии и проблемы, с которыми пришлось столкнуться в ходе проведения данной реформы. По мнению авторов, политика финансовой децентрализации, проводимая в Индии, оказывает позитивное воздействие на местное управление и может привести в дальнейшем к развитию страны в целом. Полученные результаты свидетельствуют об экономическом росте страны с более низким уровнем насилия и значительным сокращением масштабов нищеты. Политическая и экономическая децентрализация может стимулировать развитие, поскольку может обеспечить достаточную инфраструктуру и человеческие ресурсы для реализации государственной политики Индии.

Ключевые слова: финансы, государственная политика, децентрализация, финансовая политика, реализация, политика, экономический рост.

С.С. Ыдырыс, М.Е. Мунасипова, М.М. Джунусбеков

*Международный казахско-турецкий университет им. Х.А. Яссави, Туркестан, Казахстан
(E-mail: serikbay-s@mail.ru)*

Договорные аспекты организации заработной платы в Казахстане

В статье рассмотрены актуальные проблемы организации заработной платы на основе коллективно-договорного ее регулирования. Особое внимание обращено практике установления параметров по оплате труда в соглашениях разного уровня (генеральных, отраслевых, региональных). Она заключается в том, что договоренности, содержащиеся в Генеральном соглашении, обязательны для соблюдения отраслевыми соглашениями. В свою очередь, условия труда, занятости и социальных гарантий, являющиеся предметом коллективных переговоров на региональном уровне, должны быть не хуже, чем это было установлено отраслевыми соглашениями. Практика свидетельствует о том, что системы оплаты труда в большинстве случаев разрабатываются и утверждаются работодателями без какого-либо участия представителей работников. Между тем законодательство дает серьезные возможности для участия работников в разработке систем оплаты труда при составлении коллективного договора. Это относится к выбору форм и систем заработной платы, выбору тарифной модели оплаты труда, определению конкретных размеров межразрядных и тарифных коэффициентов и, как следствие этого, величин применяемых тарифных ставок и должностных окладов, установлению видов и размеров компенсационных и стимулирующих доплат и надбавок к заработной плате. На основе проведенного анализа разработаны предложения и рекомендации по усилению роли коллективно-договорного регулирования в определении параметров оплаты труда работников.

Ключевые слова: заработная плата, социальное партнерство, соглашения, коллективный договор, законодательство, тарифная ставка.

Радикальные реформы, осуществленные в Республике Казахстан за более чем четвертьвековой период независимого развития, привели к формированию принципиально новой модели регулирования трудовых отношений в целом и организации заработной платы в частности. Концептуальным новшеством Трудового кодекса Республики Казахстан, введенного в действие с 1 января 2016 г., в этом направлении стало установление минимально допустимых гарантий в сфере оплаты труда и возможности договорным путем устанавливать конкретные параметры размеров заработной платы работников. На практике это выглядит следующим образом.

Трудовой кодекс Республики Казахстан установил следующие государственные гарантии в области оплаты труда:

- минимальный размер месячной заработной платы работника;
- минимальный размер часовой заработной платы;
- оплата за работу в сверхурочное время;
- оплата за работу в праздничные и выходные дни;
- оплата за работу в ночное время;
- ограничение размера удержаний из заработной платы работника;
- порядок и сроки выплаты заработной платы [1; 28].

Одновременно с этим данным законодательным актом предусмотрена реализация системы социального партнерства, основанная преимущественно на разработке и заключении соответствующих соглашений и коллективных договоров, заключаемых между работодателями и представителями работников на конкретных предприятиях. Данные соглашения представляют собой договоренности, заключаемые между государственными органами, представителями работников и работодателей по установлению условий труда, занятости и социальных гарантий для работников на республиканском, отраслевом и региональном уровнях. Соответственно этому разрабатываются и заключаются Генеральное (для всех организаций, расположенных на территории Республики Казахстан), отраслевые (для предприятий соответствующей отрасли) и региональные (для организаций, расположенных на территории областей, г.г. Алматы и Астана) соглашения, содержание которых призвано улучшать (но не ухудшать) нормы действующего трудового законодательства в сфере трудовых отношений применительно к работникам. При этом установлена строгая иерархия соглашений. Она заключается в том, что договоренности, содержащиеся в Генеральном соглашении, обязательны для соблюдения отраслевыми соглашениями. В свою очередь, условия труда, занятости и социальных гарантий, яв-

ляющиеся предметом коллективных переговоров на региональном уровне, должны быть не хуже, чем это было установлено отраслевыми соглашениями. Наконец, в коллективных договорах должны соблюдаться договоренности, достигнутые во всех перечисленных выше соглашениях. Более наглядно такая система представлена на рисунке.



Рисунок. Система социального партнерства в Республике Казахстан

Следовательно, на первый взгляд, можно предположить, что в стране создана достаточно действенная многоуровневая коллективно-договорная система регулирования трудовых отношений, включающая в себя и определение параметров заработной платы. К примеру, действующим Трудовым кодексом определено, что отраслевые соглашения в обязательном порядке должны определять основные принципы оплаты труда в отраслях, включая установление:

- минимальных тарифных ставок (окладов) в отрасли;
- предельных значений межразрядных коэффициентов;
- единого порядка установления доплат работникам, занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда [1; 39].

В других видах соглашений (генеральных и региональных) законодательством установлено, что их содержание определяется сторонами, вернее, специально создаваемыми соответствующими трехсторонними комиссиями по социальному партнерству.

Вместе с тем, как показывает практика, такая система коллективно-договорного регулирования оплаты труда действует лишь формально. Свидетельством этому может служить Генеральное соглашение между Правительством Республики Казахстан, республиканскими объединениями работников и республиканскими объединениями работодателей на 2018–2020 гг. В нем договоренности в сфере организации заработной платы сводятся к следующему:

- соблюдать принципы равенства и возможностей в области оплаты труда между иностранными и отечественными работниками при выполнении равнозначных работ и соответствующей одинаковой квалификации;
- проводить консультации по разработке согласованных предложений по основным принципам системы оплаты труда в отраслях экономики;
- предусматривать соответствующие обязательства по оплате труда в соглашениях и коллективных договорах, в том числе обеспечить включение отраслевых коэффициентов, классифицирующих условия труда по степени вредности и опасности;
- применять эффективные и гибкие системы оплаты труда, учитывающие вклад каждого работника в конечные результаты деятельности организации и направленные на мотивацию высокопроизводительного труда;
- взаимодействовать в решении вопросов по реализации права на своевременную и полную оплату труда с органами исполнительной власти, органами государственного надзора;
- проводить анализ и оценку состояния реализации законодательства по вопросам оплаты труда, вносить предложения по его усовершенствованию;

– продолжить работу по проведению технических консультаций по ратификации Конвенции Международной организации труда № 131 «Об установлении минимальной заработной платы» [2].

Как видно, принятые договоренности носят общий и неконкретный характер. К тому же данное соглашение практически не содержит никаких адресных посылок применительно к соглашениям более низкого уровня (отраслевым и региональным). Правда, в перечне договоренностей присутствует пункт об обеспечении включения отраслевых коэффициентов, классифицирующих условия труда по степени вредности и опасности. Однако, как было отражено выше, данное требование уже отражено в Трудовом кодексе Республики Казахстан применительно к содержанию отраслевых соглашений и поэтому не содержит никакого смыслового значения.

Аналогичное положение с регулированием вопросов заработной платы наблюдается в региональных соглашениях. Исследование показало, что в абсолютном большинстве из них проблемы оплаты труда работников ограничиваются лишь договоренностями о недопущении работодателями фактов задержки выплаты заработной платы. Между тем, как представляется, рынок труда формируется именно в регионах, и поэтому отражение основополагающих вопросов оплаты труда в региональных соглашениях представляется объективно необходимым.

Во многом сложившееся положение обусловлено тем, что в трудовом законодательстве страны не предусмотрено обязательное включение вопросов оплаты труда в содержание генеральных и региональных соглашений. К примеру, в Трудовом кодексе Республики Казахстан предусмотрено, что генеральным соглашением должны предусматриваться следующие положения:

- о рассмотрении законопроектов в области социально-трудовых отношений;
- о мероприятиях по предупреждению и предотвращению социально-трудовых конфликтов и забастовок;
- о развитии рынка труда, содействии эффективной занятости населения;
- о разработке и утверждении национальной рамки квалификации;
- об условиях и охране труда, промышленной и экологической безопасности;
- о развитии социального партнерства и диалога;
- о порядке формирования и деятельности группы наблюдателей для участия в разработке и принятии соглашений на отраслевом и региональном уровнях [1; 39].

Практически аналогичные обязательные для отражения вопросы предусмотрены законодательством применительно к региональным соглашениям. Так, к ним относятся договоренности о:

- развитии социального партнерства и диалога в регионе;
- порядке рассмотрения программных и стратегических документов региона;
- мероприятиях по предупреждению и предотвращению социально-трудовых конфликтов и забастовок;
- содействии работодателям и представителям работников в урегулировании трудовых споров;
- принятии мер, направленных на обеспечение занятости и сокращения уровня безработицы;
- порядке формирования и деятельности Совета по вопросам предупреждения и разрешения коллективных трудовых споров [1; 39].

Как видно, в действующем трудовом законодательстве ни в генеральных, ни в региональных соглашениях не предусмотрено обязательное отражение вопросов оплаты труда. В то же время, как показывает практика, в последние годы именно нерешенные проблемы заработной платы работников выступали основной причиной возникновения социально-трудовых конфликтов. В подобных условиях представляется объективно необходимым включение данных вопросов в названные виды соглашений. Например, учитывая договорной характер заработной платы, есть все основания полагать, что в генеральном соглашении должны быть отражены договоренности по установлению минимальной заработной платы в Республике Казахстан и принципов дифференциации ее величины по регионам. Тем самым могут быть созданы серьезные предпосылки для скорейшей ратификации Конвенции Международной организации труда № 131 «Об установлении минимальной заработной платы», предусматривающей проведение консультаций между социальными партнерами по данной проблеме [3; 51].

Предметом коллективных переговоров в регионах могут служить, например, вопросы установления минимальной заработной платы в регионе, а также допустимых соотношений в уровнях оплаты труда в предпринимательском и бюджетных секторах экономики, как это предлагают отдельные экономисты [4; 195].

В отраслевых соглашениях, как отмечалось выше, законодательством предусмотрено обязательное включение в них ряда параметров оплаты труда работников, включая минимальную тарифную ставку в отрасли, минимально допустимые величины межразрядных коэффициентов и установление коэффициентов, классифицирующих условия труда по степени вредности и опасности. Однако, как показал анализ их содержания, данные законодательные условия в большинстве из них выполняются лишь формально. Например, в «Отраслевом соглашении в нефтегазовой, нефтеперерабатывающей и нефтехимической отраслях Республики Казахстан на 2017-2019 годы» определено, что минимальный размер тарифной ставки в отрасли должен быть не менее минимальной заработной платы, установленной в республике на соответствующий год [5;13]. В данном случае возникает вполне законный вопрос: зачем в отраслевом соглашении устанавливать параметр оплаты, если он уже отрегулирован в Трудовом кодексе Республики Казахстан? Аналогичного рода договоренность содержится и в «Отраслевом соглашении между профсоюзами работников горно-металлургической промышленности, Республиканской ассоциацией горнодобывающих и горно-металлургических предприятий и Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан на 2018-2020 годы» [6; 17].

В этом плане более предпочтительно выглядят договоренности, достигнутые в отраслевом соглашении в сфере машиностроения. В нем стороны договорились о следующих мероприятиях в сфере оплаты труда:

- принятие мер по поэтапному повышению средней заработной платы до уровня 5 прожиточных минимумов трудоспособного населения в Республике Казахстан с учетом финансовых возможностей предприятий;

- установление отраслевой минимальной тарифной ставки первого разряда с коэффициентом не менее 1,2 к минимальной заработной плате, установленной законом о республиканском бюджете на соответствующий год;

- установление повышающего отраслевого коэффициента в размере не менее 1,1–1,3 для работников предприятий, чьи функции связаны с вредными, тяжелыми и опасными условиями труда.

Практическая реализация таких договоренностей означает следующее. Во-первых, достижение предприятиями отрасли средней заработной платы на уровне 5 прожиточных минимумов трудоспособного населения, по нашим расчетам, должно привести к обеспечению среднего заработка работников в размере около 185 тыс. тенге в месяц, что значительно выше сложившегося уровня. Во-вторых, минимальная тарифная ставка в отрасли на 2018 г. должна быть установлена в размере не менее 33941 тенге в месяц (28284 x 1,2). И, наконец, в-третьих, для работников отрасли, занятых на тяжелых работах, работах с вредными и опасными условиями труда заработная плата должна быть выше на 10-30% по сравнению с работниками, занятыми в нормальных условиях труда.

Кроме того, данным соглашением определено, что тарифные ставки рабочим и должностные оклады руководителям, специалистам и другим служащим предприятий должны устанавливаться в соответствии с Единой тарифной системой оплаты труда. Такая система должна разрабатываться с учетом Отраслевой тарифной сетки, которая представляет собой систему тарифных разрядов и тарифных коэффициентов, определяющих размеры ставок (окладов) для всех профессий, должностей и профессионально-квалификационных групп работников.

Т а б л и ц а 1

Отраслевая тарифная сетка в машиностроении

Тарифный разряд	Тарифный коэффициент
1	2
1	1,0
2	1,25
3	1,5
4	1,75
5	2,0
6	2,25
7	2,5
8	2,8
9	3,15
10	3,32

1	2
11	3,5
12	3,7
13	3,95
14	4,21
15	5,30
16	6,06
17	7,58
18	8,6
19	9,4
29	10,0
21	11,0

Примечание. Источник <http://comprom.mid.gov.kz/ru/news/otraslevoe-soglashenie-v-otrasli-mashinostroeniya-na-2017-2019-gody>

Как видно, отраслевая тарифная сетка содержит 21 тарифный разряд с нарастанием тарифных коэффициентов от низшего к высшему. При этом предусмотрено, что количество разрядов определяется предприятиями отрасли самостоятельно, в зависимости от численности работников. Также соглашением разработаны следующие рекомендации по распределению категорий работников по квалификационным разрядам (табл. 1, 2).

Т а б л и ц а 2

Распределение категорий работников по разрядам

Категории работников	Диапазон тарифных разрядов
Низкоквалифицированные рабочие, охрана	1-2
Рабочие средней квалификации, технические исполнители	3-8
Высококвалифицированные рабочие	5-8
Специалисты, ведущие специалисты	9-14
Главные специалисты	13-15
Руководители самостоятельных структурных подразделений	13-15
Руководители организаций	15-21

Примечание. Источник: <http://comprom.mid.gov.kz/ru/news/otraslevoe-soglashenie-v-otrasli-mashinostroeniya-na-2017-2019-gody>

Правда, в соглашении имеется одно условие, противоречащее требованиям действующего трудового законодательства. Так, в нем содержится договоренность о том, что в организациях, где действует бестарифная система оплаты труда, отраслевую тарифную сетку рекомендуется использовать для определения и назначения месячных размеров тарифных ставок и должностных окладов [7]. В то же время Трудовым кодексом Республики Казахстан установлено, что квалификационные требования к работникам и сложность определенных работ устанавливаются на основе Единого тарифно-квалификационного справочника работ и профессий рабочих [1; 28]. Поскольку выпуски этого справочника предусматривают обязательное применение тарифных разрядов, то, естественно, о применении бестарифной системы оплаты труда рабочих не может быть и речи.

Несмотря на данный недостаток, исследуемое отраслевое соглашение представляет собой попытку приближения к применяемому в Германии порядку регулирования заработной платы только на основе отраслевых тарифных соглашений, в рамках действующей в этой стране политики «тарифной автономии». Суть ее заключается в том, что государство, устанавливая лишь определенные минимально допустимые стандарты, не вмешивается в процесс коллективных переговоров на отраслевом уровне между представителями работников и профсоюзами по поводу определения конкретных параметров всего спектра трудовых отношений, включая и вопросы заработной платы.

Основой построения системы заработной платы на предприятии, в первую очередь, является тарифное соглашение о разрядах заработной платы работников соответствующей отрасли. Под сферу

действия тарифных договоров подпадает около 85–90 % сотрудников крупных промышленных предприятий (так называемые «тарифные сотрудники»), для которых оно дает информацию о том, какую зарплату получают отнесенные к той или иной тарифной группе работники [http://www.jobgrade.ru. 15].

Конечно, применяемый в машиностроительной отрасли порядок регулирования заработной платы весьма далек от принципов «тарифной автономии», применяемой в Германии. Вместе с тем принятые здесь попытки разработки отраслевой тарифной сетки (пусть даже и на рекомендательном уровне) свидетельствуют о широких возможностях договорных принципов регламентации заработной платы.

Важнейшее значение для определения условий оплаты труда отводится коллективным договорам, заключаемым на предприятиях. Законодательством в этом отношении предусмотрен широкий спектр параметров оплаты труда, подлежащих отражению в них. В частности, Трудовым кодексом Республики Казахстан определено, что в коллективный договор должны включаться следующие положения:

- о нормировании, системах оплаты труда, размерах тарифных ставок и окладов, надбавок и доплат работникам, в том числе занятым на тяжелых работах, работах с вредными и (или) опасными условиями труда;

- об установлении межразрядных коэффициентов [1; 40].

На первый взгляд создается впечатление, что в данном случае представители работников могут участвовать в коллективном обсуждении с представителями работодателя практически всех параметров оплаты труда. Однако нюанс данной статьи кодекса заключается в том, что в коллективный договор может быть включено лишь упоминание об изложенных выше параметрах, которые находят отражение в акте работодателя (положении об уплате и стимулировании труда, разрабатываемом и утверждаемом работодателем без участия работников).

В этой связи следует обратить внимание на требование п. 2 ст. 107 Трудового кодекса, который устанавливает, что система оплаты труда определяется условиями трудового, коллективного договоров и (или) актами работодателя [1; 29]. Суть данного требования заключается в том, что вопросы оплаты труда на каждом отдельно взятом предприятии могут быть отражены лишь в одном из перечисленных локальных актов либо во всех актах, в зависимости от степени конкретизации параметров оплаты.

Практика, существующая в Казахстане, свидетельствует о том, что системы оплаты труда в большинстве случаев разрабатываются и утверждаются работодателями без какого-либо участия представителей работников. Между тем, как видно из изложенного выше, законодательство дает серьезные возможности для участия работников в разработке систем оплаты труда при разработке коллективного договора. К примеру, это относится к выбору форм и систем заработной платы, выбору тарифной модели оплаты труда, определению конкретных размеров межразрядных и тарифных коэффициентов, и, как следствие этого, величин применяемых тарифных ставок и должностных окладов, установлению видов и размеров компенсационных и стимулирующих доплат и надбавок к заработной плате. Другими словами, действующее в республике трудовое законодательство предоставляет работникам право в процессе коллективных переговоров с работодателем определять практически все основные параметры оплаты труда.

Таким образом, обобщая изложенный выше материал, можно полагать, что развитие коллективно-договорных аспектов организации заработной платы в республике создаст объективные предпосылки для дальнейшего повышения уровня доходов работников и снижения рисков возникновения социальных конфликтов.

Список литературы

- 1 Трудовой кодекс Республики Казахстан. Кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V ЗРК // Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии. — 2015. — № 12(204). — 63 с.
- 2 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.enbek.gov.kz/ru/node/348546>. Дата обращения: 19.03.2018.
- 3 Резюме международных трудовых норм. — 2-е изд. (пер. с фр.). — Женева: Междунар. бюро труда, 1994. — 136 с.
- 4 Берешев С. Регулирование заработной платы в Республике Казахстан / С. Берешев. — Алматы: ТОО «Баспа», 2001. — 224 с.
- 5 Отраслевое соглашение в нефтегазовой, нефтеперерабатывающей и нефтехимической отраслях Республики Казахстан на 2017-2019 годы // Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии. — 2017. — № 6 (222). — 40 с.

6 Отраслевое соглашение между профсоюзами работников горно-металлургической промышленности, Республиканской ассоциацией горнодобывающих и горно-металлургических предприятий и Министерством по инвестициям и развитию Республики Казахстан на 2018-2020 годы // Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии. — 2018. — № 1 (229). — 60 с.

7 [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://comprom.mid.gov.kz/ru/news/otraslevoe-soglashenie-v-otrasli-mashinostroeniya-na-2017-2019-gody>. Дата обращения: 20.03.2018.

С.С. Ыдырыс, М.Е. Мунасипова, М.М. Жүнісбеков

Қазақстандағы жалақы төлеудің шарттық аспектілері

Мақалада ұжымдық-шарттық реттеу негізінде жалақы ұйымдастырудың өзекті мәселелері қарастырылды. Әртүрлі деңгейдегі келісімдерде (жалпы, салалық, аймақтық) еңбекке ақы төлеу параметрлерін белгілеу тәжірибесіне ерекше көңіл бөлінді. Оның басты мақсаты жалпы келісімде қамтылған келісімдер салалық келісімдерге сәйкестігі міндетті болып табылады. Өз кезегінде, өңірлік деңгейде ұжымдық келіссөздердің нысаны болып табылатын жұмыс, жұмыспен қамту және әлеуметтік кепілдіктер жағдайлары салалық келісімдермен салыстырғанда төмен болмауы тиіс. Көп жағдайда сыйақы жүйесі еңбекшілер өкілдерінің қатысуынсыз әзірленген және жұмыс берушімен бекітіледі. Алайда заңнамада нысандары мен жалақы жүйелерінің таңдау, тарифтік сыйақы үлгісін таңдау және тарифтік мөлшерлерін анықтау ұжымдық келісімшарттармен реттелетіні туралы айтылған. Талдау негізінде қызметкерлерге еңбек ақы төлеудің параметрлерін анықтауда ұжымдық-шарттық реттеудің рөлін күшейту үшін ұсыныстар мен ұсынымдар әзірленді.

Кілт сөздер: жалақы, әлеуметтік әріптестік, келісімдер, ұжымдық шарт, заңнама, тарифтік мөлшерлеме, жұмыспен қамту.

S.S. Ydyrys, M.E. Munasipova, M.M. Junusbekov

Contractual aspects of the organization of wages in Kazakhstan

The article deals with actual problems of wage on the basis of collective-contractual regulation. Particular attention is paid to the practice of setting parameters for labor payment in agreements of different levels (general, sectoral, regional). It is that the agreements contained in the General Agreement are binding for compliance with sectoral agreements. In turn, the conditions of work, employment and social guarantees, which are the subject of collective negotiations at the regional level, should not be worse than that established by sectoral agreements. Practice shows that the wage systems are in most cases developed and approved by employers only, without any involvement of employee representatives. Meanwhile, the legislation provides serious opportunities for employees to participate in the development of payment systems in the development of a collective agreement. This refers to the choice of wage systems as forms, the selection of the wage rate model, the determination of specific sizes of inter-digit and tariff coefficients, and, as a consequence, the values of the applied tariff rates and official salaries, the establishment of types and sizes of compensatory and incentive surcharges and wage surcharges. Based on analysis, proposals and recommendations on strengthening the role of collective-contractual regulation in determining the parameters of remuneration of employees.

Keywords: wages, social partnership, agreements, collective agreement, legislation, tariff rate.

References

- 1 Трудовой кодекс Республики Казахстан. Кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V ЗРК (2015) [The Labor Code of the Republic of Kazakhstan]. *Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии – Work in Kazakhstan: problems, facts, comments*, 12(204), 63 [in Russian].
- 2 *enbek.gov.kz*. Retrieved from <http://www.enbek.gov.kz/ru/node/348546>.
- 3 *Reziyume mezhdunarodnykh trudovykh norm [Summary of International Labor Standards]*. (1994). Zheneva: Mezhdunarodnoe biuro truda [in Russian].
- 4 Bereshev, S. (2001). *Rehulirovaniye zarabotnoi platy v Respublike Kazakhstan [Wage regulation in the Republic of Kazakhstan]*. Almaty: TOO «Baspа» [in Russian].
- 5 Отраслевое соглашение в нефтегазовой, нефтеперерабатывающей и нефтехимической отраслях Республики Казахстан на 2017-2019 годы [Industry agreement in the oil and gas, oil refining and petrochemical industries of the Republic of Kazakhstan for 2017-2019]. (2017). *Труд в Казахстане: проблемы, факты, комментарии – Work in Kazakhstan: problems, facts, comments*, 6 (222), 40 [in Russian].

6 Otrasleye sohlashenie mezhdu profsoiuzami rabotnikov hornometallurhicheskoi promyshlennosti, Respublikanskoi assotsiatsiei hornodobyvaiushchikh i hornometallurhicheskikh predpriatii i Ministerstvom po investitsiiam i razvitiuu Respubliki Kazakhstan na 2018-2020 hody [Industry agreement between the unions of workers in the mining and metallurgical industry, the Republican Association of Mining and Metallurgical Enterprises and the Ministry of Investment and Development of the Republic of Kazakhstan for 2018-2020]. (2018). *Trud v Kazakhstane: problemy, fakty, kommentarii – Work in Kazakhstan: problems, facts, comments*, 1 (229), 60 [in Russian].

7 *comprom.mid.gov.kz*. Retrieved from <http://comprom.mid.gov.kz/ru/news/otraslevoe-soglashenie-v-otrasli-mashinostroeniya-na-2017-2019-gody>.

Т.Л. Ищук, А.С. Баймухаметова

Национальный исследовательский Томский государственный университет
Институт экономики и менеджмента, Россия
(E-mail: tana.itl@mail.ru)

Анализ использования методов исчисления и взимания налогов с доходов физических лиц в России и Казахстане

В статье рассмотрены методы исчисления и взимания налогов с доходов физических лиц как в Казахстане, так и в России, а также дан сравнительный анализ их применения. Приведены и проанализированы такие методы исчисления налогов, как кумулятивный и некумулятивный, а также в виде фиксированной процентной ставки к цене реализации товара (работы, услуги), твердых абсолютных сумм с единицы объекта, путем умножения процентной ставки на налогооблагаемую базу, а также области их применения в рассматриваемых странах. Кроме того, выделены методы взимания налогов по декларации (или метод самоначисления), метод удержания (метод изъятия налога до получения субъектом дохода, или метод, называемый «у источника выплаты»), кадастровый метод (на основе налогового уведомления), метод изъятия в момент расходования дохода, административный способ, путем самостоятельного исчисления и внесения налогового платежа, а также их преимущества и недостатки. Определено, что наибольший удельный вес налоговых поступлений по ИПН в Казахстане и по НДФЛ в России в разрезе методов исчисления и взимания налогов приходится на налог с доходов, источником которых является налоговый агент, т.е. у источника выплаты. Показано, что использование разных методов исчисления налога на доходы физических лиц в России и индивидуального подоходного налога в Казахстане связано с разными налоговыми периодами по рассматриваемым налогам.

Ключевые слова: методы исчисления налогов, методы взимания налогов, индивидуальный подоходный налог, налог на доходы физических лиц, кумулятивный метод взимания подоходного налога, некумулятивный метод взимания подоходного налога.

Одной из главных целей государства в области налоговой политики является полное, бесперебойное и своевременное поступление налогов в доход государственного бюджета для выполнения им своих функций и задач. Для реализации этой цели государство использует широкий спектр различных инструментов, включая методы исчисления и взимания налогов. Финансово-кредитный энциклопедический словарь дает такое определение *взимания налогов* (англ. Collectionoftaxes) — установленный налоговым законодательством порядок уплаты и взыскания налогов (сборов) [1].

На наш взгляд, используемые *методы исчисления и взимания налогов* не всегда совершенны, некоторые из них являются неудобными для налогоплательщика, однако в силу их удобства для государства они применяются на практике.

Рассмотрим используемые в налоговых системах РФ и РК методы исчисления и взимания налогов, а также их преимущества и недостатки с точки зрения налогоплательщика и государства.

В теории налогообложения ученые рассматривают применяющиеся на практике следующие *методы исчисления налогов*. Так, С.Г. Пепеляев дает характеристику кумулятивному и некумулятивному методам. Некумулятивный метод исчисления налогов предполагает обложение каждого вида доходов физического лица подоходным налогом отдельно, без учета доходов, полученных ранее. При этом методе нет необходимости вести сложный учет доходов налогоплательщика, применения соответствующих льгот налоговыми агентами. Однако в конце налогового периода, календарного года возникнет необходимость в пересчете доходов и, соответственно, налогов, что породит возникновение доплаты налога на доходы физического лица. Кроме того, данный налог поступает в бюджет неравномерно.

Большее распространение получил кумулятивный метод или метод исчисления налога нарастающим итогом. При использовании этого метода определяется сумма дохода, полученная на конкретную дату налогового периода, также определяется общая сумма льгот, на которые налогоплательщик имеет право.

Представляется, что кумулятивный метод исчисления НДФЛ является достаточно громоздким и сложным, что не соответствует классическим принципам простоты налогообложения. Кумулятивный метод исчисления ИПН применялся в РК до 2009 г., в настоящее время не применяется.

Использование разных методов исчисления налога на доходы физических лиц в России и Казахстане связано с разными налоговыми периодами по рассматриваемым налогам. В России налоговый период по НДФЛ — календарный год, в Казахстане налоговый период по ИПН у источника выплаты — календарный месяц.

По законодательству Российской Федерации сочетание кумулятивного и некумулятивного методов применяется в том случае, когда налогоплательщик получает доходы из нескольких источников, и нет возможности регулярного подсчета его совокупного дохода [2]. Методы исчисления налогов представлены в таблице 1.

Т а б л и ц а 1

Методы исчисления налогов

Методы исчисления налогов	Применение
Некумулятивный	При исчислении НДС (за каждый квартал)
Кумулятивный	При исчислении НДФЛ в РФ нарастающим итогом за календарный год
Методы исчисления налогов	Применение
В виде фиксированной процентной ставки к цене реализации товара (работы, услуги)	При исчислении НДС, налога с оборота, налога с продаж.
В твердых абсолютных суммах с единицы объекта	При исчислении акцизов в РФ и РК
Путем умножения процентной ставки на налогооблагаемую базу	При исчислении налога на прибыль в РФ, КПП и ИПН в РК

Примечание. Составлено авторами по указанным источникам [2, 3].

В теории и практике налогообложения рассматриваются и применяются следующие *методы взимания налогов* (табл. 2).

Т а б л и ц а 2

Методы взимания налогов, их достоинства и недостатки

Методы взимания налогов	Преимущества	Недостатки
1	2	3
По декларации (или метод самоначисления)	Уплата налога производится один раз в налоговом периоде (как правило, календарном году), налогоплательщик самостоятельно рассчитывает налог, налоговый агент не привлекается, уплата налога производится по месту нахождения имущества или регистрации налогоплательщика, таким образом, налог зачисляется в соответствующий бюджет	Невозможность полного налогового контроля отдельных видов доходов (продажа имущества, сдача имущества в аренду, гражданско-правовые договоры), так как фискальные органы не имеют точных данных о размерах этих видов доходов, получаемых физическими лицами.
Метод удержания (метод изъятия налога до получения субъектом дохода, или метод, называемый у источника выплаты)	Простота, а также отсутствие затрат налогоплательщика на исчисление, уплату налога. Данный метод также является наиболее удобным для налоговых органов, так как налоги перечисляются в доход бюджета, как правило, в полном объеме и своевременно. Также является удобным для государства, так как налоговый агент, как правило, является незаинтересованной стороной	Налоговый агент выполняет в какой-то степени несвойственные функции налоговых органов по исчислению, удержанию и перечислению в доход бюджета налоговых сумм.

1	2	3
Кадастровый метод (на основе налогового уведомления)	Удобен для налогоплательщика и для налогового органа	Достаточно высокие издержки, связанные с высокой долей недоимки по налогам на имущество и земельному налогу с физических лиц и, соответственно, с необходимостью принудительного взыскания данных налогов. В РФ установлены различные сроки уплаты и направления налоговых уведомлений субъектами РФ по транспортному налогу, земельному налогу и налогу на имущество физических лиц. Некоторая часть налоговых уведомлений, вручаемая через почту, получается налогоплательщиками невовремя или не доходит до адресата.
Метод изъятия в момент расходования дохода	Невозможность уклонения от уплаты налога	Покупатели становятся носителями налога.
Административный способ	Определение налоговым органом вероятного размера ожидаемого дохода налогоплательщика и вычисление подлежащего с него к уплате налога (например, налог на вмененный доход)	Налог уплачивается до получения дохода, когда еще неизвестно, какой доход будет получен и будет ли он получен вообще.
Путем самостоятельного исчисления и внесения налогового платежа	Налогоплательщики самостоятельно исчисляют и уплачивают налог	Налог может быть исчислен неверно и несвоевременно уплачен, сложнее проконтролировать правильность исчисления и полноту своевременного перечисления в доход бюджета.

Примечание. Составлено авторами по источникам [3, 4].

Декларационным методом (метод самоначисления) исчисляют и уплачивают налоги индивидуальные предприниматели, частные нотариусы, адвокаты, физические лица, получившие доходы от физических лиц, не являющихся налоговыми агентами, и в России, и в Казахстане. Данный метод предполагает, что плательщики самостоятельно исчисляют свои доходы, применяют все установленные вычеты и определяют сумму к уплате в бюджет на основании представленной декларации.

При использовании метода изъятия налога до получения субъектом дохода, или у источника выплаты, налоговый агент исчисляет, удерживает и перечисляет в доход бюджета суммы налогов, удерживаемых у физических лиц по всем видам доходов. Данный метод применяется и в России, и в Казахстане. Преимуществом данного метода являются простота, а также отсутствие затрат налогоплательщика на исчисление, уплату налога. Данный метод также является наиболее удобным для налоговых органов, так как налоги перечисляются в доход бюджета, как правило, в полном объеме и своевременно. Однако недостаток этого метода, по мнению А.П. Абрамова, А.А. Земцова, А.И. Макарова, в том, что налоговый агент выполняет функцию налоговых органов по исчислению, удержанию и перечислению в доход бюджета налоговых сумм, которые не компенсируются [5].

В настоящее время обсуждается вопрос уплаты НДФЛ не по месту работы, а по месту жительства. Налогоплательщики уплачивают НДФЛ по месту работы, и, следовательно, зачисляется он в бюджет того региона, где работает налогоплательщик. Однако расходы бюджетов на образование, здравоохранение и другие социальные потребности данного работника производятся по месту его

жительства. Создается система «экспорта» бюджетных расходов регионов и «импорта» бюджетных доходов в крупные или вахтовые населенные пункты. Наиболее острым это противоречие проявляется в Москве и Санкт-Петербурге, где работают жители близлежащих населенных пунктов, а также в регионах, где люди работают вахтовым методом. Введение системы уплаты НДФЛ по месту жительства налогоплательщика, а не по месту работы представляется целесообразным, так как жители данного региона являются получателями бюджетных услуг. Предложение связано с изменением метода исчисления у налогового агента на применение метода самоисчисления. Противники данного изменения приводят аргументы, связанные с сокрытием доходов, затруднением в учете всех доходов работника при исчислении НДФЛ, необходимости перечисления налога по месту регистрации налогоплательщика, отличному от места регистрации налогового агента, увеличением расходов на налоговое администрирование.

Мы считаем, что создание и ведение единой базы налогоплательщиков НДФЛ или ИПН на базе ИИН позволит компенсировать бюджетные расходы регионов, позволяя отслеживать и получать данные о доходах в зависимости от места получения доходов и фактического проживания или регистрации физического лица. Также, по нашему мнению, способом получения налоговых доходов региональными или местными бюджетами от НДФЛ или ИПН является введение всеобщего декларирования доходов физических лиц при условии введения в налоговое законодательство положений по перечислению таких доходов в бюджеты, где фактически проживает или зарегистрировано физическое лицо.

Кадастровый метод (на основе налогового уведомления), как правило, применяется при взимании земельного налога, при налогообложении физических лиц налогом на имущество и в России, и в Казахстане. Особенности кадастрового метода в том, что он учитывает не действительную, а среднюю доходность объекта обложения. Применяется при слабом развитии налогового аппарата, а также для оптимизации налогообложения.

В РФ кадастровый метод также применяется при уплате налога на игорный бизнес (с каждого игрового стола или тотализатора).

В РК налог на транспортные средства исчисляется и уплачивается налогоплательщиками, как физическими, так и юридическими лицами, самостоятельно. Уже с 2017 г. в РК налогоплательщики могут самостоятельно рассчитать и оплатить налог на транспортные средства с помощью онлайн-сервисов Комитета государственных доходов МФ РК или Банка «Каспий», предоставив ИИН автовладельца, VIN код автомобиля, используя платежные карты Visa, MasterCard, AmericanExpress, выпущенные любым казахстанским или международным банком.

Кадастровый метод или метод на основе налогового уведомления предполагает исчисление налога налоговыми органами и, как правило, получение налогоплательщиками налогового уведомления по почте. В эпоху использования цифровых технологий целесообразно было бы использовать электронные адреса, СМС-сообщения, мессенджер WattsApp при рассылке налоговых уведомлений налогоплательщику.

Рассмотрим применение методов исчисления и методов взимания налогов с доходов физических лиц в РФ и РК в связи с элементами налогов.

Налогоплательщики. В России плательщиками налога на доходы физических лиц являются физические лица, являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации, а также физические лица, получающие доходы от источников в Российской Федерации, не являющиеся налоговыми резидентами Российской Федерации. В Казахстане плательщиками ИПН являются физические лица, имеющие объекты налогообложения.

Объекты обложения. В России объектом налогообложения признается доход, полученный налогоплательщиками:

- 1) от источников в РФ и (или) от источников за пределами РФ — для физических лиц, являющихся налоговыми резидентами РФ;
- 2) от источников в РФ — для физических лиц, не являющихся налоговыми резидентами РФ.

Объектами обложения ИПН в РК являются доходы физического лица в виде: 1) доходов, облагаемых у источника выплаты; 2) доходов, не облагаемых у источника выплаты.

Объекты налогообложения определяются как разница между доходами, подлежащими налогообложению, с учетом корректировок и налоговыми вычетами. Различий между объектами налогообложения практически не наблюдается. То есть в обоих случаях рассматриваются доходы физического лица.

Налоговая база. В РФ при определении налоговой базы учитываются все доходы налогоплательщика, полученные им как в денежной, так и в натуральной формах, а также доходы в виде материальной выгоды.

В РК к доходам, облагаемым у источника выплаты, относятся: доход работника; доход физического лица от налогового агента; пенсионные выплаты из единого накопительного пенсионного фонда и добровольных накопительных пенсионных фондов; доход в виде дивидендов, вознаграждений, выигрышей; стипендий; доход по договорам накопительного страхования.

К доходам, не облагаемым у источника выплаты в РК, относятся: имущественный доход; доход индивидуального предпринимателя; доход частных нотариусов, частных судебных исполнителей, адвокатов, профессиональных медиаторов; прочие доходы. Различий в определении налоговой базы практически не наблюдается.

Доходы, не подлежащие налогообложению. В Налоговом кодексе РФ ст. 217 «Доходы, не подлежащие налогообложению (освобождаемые от налогообложения)», включающая в себя более 70 позиций, является одной из самых объемных.

В Налоговом кодексе РК в ст. 155 определены виды доходов, которые не рассматриваются в качестве дохода физического лица, это: адресная социальная помощь, пособия и компенсации, выплачиваемые за счет средств бюджета, в установленных размерах и другие. Далее, в ст. 156 НК РК указываются доходы, не подлежащие налогообложению, среди которых можно назвать алименты, полученные на детей и иждивенцев, отдельные стипендии, пенсионные выплаты из Государственного центра по выплате пенсий и т.д.

На наш взгляд, доходы, которые не рассматриваются в качестве объекта налогообложения, указанные в ст. 155 НК РК и доходы, не подлежащие налогообложению, можно объединить в ст. 156 «Доходы, не подлежащие налогообложению».

Исчисление, удержание и уплата налога. В РФ исчисление сумм и уплата налога производится в отношении всех доходов налогоплательщика. При этом зачитываются ранее удержанные суммы налога, а также уменьшение на суммы фиксированных авансовых платежей, уплаченных налогоплательщиком на дату фактического получения дохода, нарастающим итогом с начала налогового периода с зачетом удержанной суммы налога в предыдущие месяцы текущего налогового периода. Налоговые агенты обязаны удержать начисленную сумму налога непосредственно из доходов налогоплательщика при их фактической выплате.

В РК исчисление индивидуального подоходного налога производится налоговым агентом по доходам, облагаемым у источника выплаты, при начислении дохода, подлежащего налогообложению. Удержание ИПН производится налоговым агентом не позднее дня выплаты дохода, облагаемого у источника выплаты. Налоговый агент осуществляет перечисление ИПН по выплаченным доходам не позднее двадцати пяти календарных дней после окончания месяца, в котором была осуществлена выплата дохода, по месту своего нахождения.

Налоговый период. В России налоговым периодом по НДФЛ признается календарный год. В Казахстане налоговым периодом для исчисления налоговыми агентами ИПН с доходов, облагаемых у источника выплаты, является календарный месяц, а с доходов, необлагаемых у источника выплаты, — календарный год.

Стандартные налоговые вычеты. Одним из важнейших элементов системы подоходного налогообложения являются стандартные налоговые скидки, или налоговые льготы. В России предусмотрены стандартные налоговые вычеты для лиц следующих укрупненных групп (ст. 218 НК РФ):

1) пострадавшие в катастрофе на Чернобыльской АЭС и в других радиационных авариях (3 000 руб. ежемесячно, вне зависимости от суммы дохода);

2) имеющие особый правовой статус — Герои Советского Союза и РФ, пережившие блокаду в Ленинграде, принимавшие участие в боевых действиях в Афганистане и в других странах, инвалиды I и II групп, инвалиды с детства (500 руб. ежемесячно, вне зависимости от суммы дохода);

3) имеющие на обеспечении детей (1 400 руб., 3 000 руб., 6 000 или 12 000 руб. ежемесячно до месяца, в котором доход, исчисленный нарастающим итогом с начала года, не превысил 350 000 руб.).

Также в России предусмотрено право на получение вычета в повышенном размере для налогоплательщика, являющегося единственным родителем, опекуном, попечителем. Вычет предоставляется до конца года, в котором ребенку исполнилось 18 лет, наступила смерть ребенка или прекращена опека, попечительство.

В законодательстве Казахстана отсутствует деление на определенные группы вычетов. Налогоплательщики могут воспользоваться российским аналогом стандартных налоговых вычетов — ежемесячно в сумме минимального размера оплаты труда (МРОТ). В РК — это минимальный размер заработной платы (МЗП), установленный Законом Республики Казахстан от 30 ноября 2015 г. № 426-V «О республиканском бюджете на 2016–2018 годы», в 2018 г. он составляет 28 284 тенге.

Для отдельных категорий граждан в РК вместо права на вычет установлено, что из годового дохода физического лица, подлежащего налогообложению, исключается доход в размере, кратном 55 МЗП (в частности, участники ВОВ, инвалиды I, II, III групп, ребенок-инвалид, родители и опекуны, имеющие детей-инвалидов или инвалидов с детства).

Величина вычета в РК, как и в других странах, не имеет существенного регулирующего значения для налогоплательщика, не обеспечивает должную дифференциацию потребления для имеющих и не имеющих детей семей. С 2013 г. по 2018 г. размер необлагаемого минимума, или минимальной заработной платы, увеличился на 9624 тенге.

Социальные налоговые вычеты. В России существует пять видов социальных налоговых вычетов (ст. 219 НК РФ), они касаются расходов на:

- 1) благотворительность;
- 2) обучение себя и своих детей;
- 3) медицинское обслуживание себя, супругов, родителей, несовершеннолетних детей (включая расходы на диагностические мероприятия, оплату лекарственных средств, а также взносы на страхование медицинских расходов);
- 4) негосударственное пенсионное обеспечение, добровольное пенсионное страхование, долгосрочное добровольное страхование жизни налогоплательщиков и членов их семей;
- 5) формирование накопительной части пенсии. НК РФ допускает вариативность получения вычетов: либо у налогового агента — работодателя, либо в налоговом органе (п. ст. 219 НК РФ).

В Казахстане аналоги российских социальных налоговых вычетов действуют в части расходов работника в отношении обязательных пенсионных взносов в накопительные пенсионные фонды; добровольных пенсионных взносов, вносимых в свою пользу; страховых премий, вносимых в свою пользу физическим лицом по договорам накопительного страхования; по оплате личных медицинских услуг (кроме косметологических), сумма взносов на обязательное социальное медицинское страхование в соответствии с Законом Республики Казахстан «Об обязательном социальном медицинском страховании». Предоставление указанных вычетов производится, как правило, работодателем.

Инвестиционные налоговые вычеты. В РФ налогоплательщик имеет право на налоговые вычеты по НДФЛ в случае получения положительного финансового результата, от реализации (погашения) ценных бумаг, обращающихся на организованном рынке ценных бумаг, и находившихся в собственности налогоплательщика более трех лет.

В РК данный вид дохода относится к доходам, не подлежащим налогообложению ИПН.

Имущественные налоговые вычеты. Налоговый вычет по жилищным расходам по сравнению с российским аналогом выглядит весьма скромным. Он касается расходов, направленных на погашение вознаграждения по займам, полученным физическим лицом — резидентом РК в жилищных строительных сберегательных банках на проведение мероприятий по улучшению жилищных условий на территории РК, в соответствии с законодательством РК о жилищных строительных сбережениях.

Рассмотрим налоговые поступления по НДФЛ по методам исчисления и взимания, представленные в таблице 3 [6].

Налоговые поступления по всем методам взимания растут, кроме НДФЛ с доходов, полученных физическими лицами в соответствии со ст. 228 Налогового кодекса РФ — Особенности исчисления налога в отношении отдельных видов доходов. «Порядок уплаты налога».

**Налоговые поступления по НДФЛ в разрезе методов исчисления
и взимания налогов по РФ за 2014–2016 гг.**

Наименование показателя	2014	2015	Прирост, 2015/2014		2016	Прирост, 2016/2015	
	млрд руб.	млрд руб.	млрд руб.	%	млрд руб.	млрд руб.	%
НДФЛ	2 702,6	2 807,8	105,1	3,9	3 018,5	210,7	7,5
НДФЛ с доходов, источником которых является налоговый агент	2 604,4	2 669,8	65,5	2,5	2 879,2	209,3	7,8
НДФЛ с доходов, полученных от осуществления деятельности физическими лицами, зарегистрированными в качестве ИП и лиц, занимающихся частной практикой	14,4	16,5	2,0	14,1	19,0	2,6	15,5
НДФЛ с доходов, полученных физическими лицами в соответствии со ст. 228 Налогового кодекса Российской Федерации	65,5	87,3	21,8	33,4	74,4	-12,9	-14,8
НДФЛ в виде фиксированных авансовых платежей с доходов, полученных физическими лицами, являющимися иностранными гражданами	18,4	34,2	15,8	86,0	45,9	11,7	34,3

В 2016 г. наблюдается снижение на 14,8 %, что является незначительным, если учитывать структуру налоговых поступлений по НДФЛ. В таблице 4 представлена структура налоговых поступлений по НДФЛ за 2014–2016 гг. [6].

Т а б л и ц а 4

Структура налоговых поступлений по НДФЛ за 2014-2016 гг.

Наименование показателя	2014		2015		2016	
	млрд руб.	уд. вес	млрд руб.	уд. вес	млрд руб.	уд. вес
НДФЛ	2 702,6	100,0	2 807,8	100,0	3 018,5	100,0
НДФЛ с доходов, источником которых является налоговый агент	2 604,4	96,4	2 669,8	95,1	2 879,2	95,4
НДФЛ с доходов, полученных от осуществления деятельности физлиц, зарегистрированных в качестве ИП и лиц, занимающихся частной практикой	14,4	0,5	16,5	0,6	19,0	0,6
НДФЛ с доходов, полученных ФЛ в соответствии со ст. 228 Налогового кодекса Российской Федерации	65,5	2,4	87,3	3,1	74,4	2,5
НДФЛ в виде фиксированных авансовых платежей с доходов, полученных ФЛ, являющимися иностранными гражданами	18,4	0,7	34,2	1,2	45,9	1,5

Как видно, основную долю в налоговых поступлениях занимает НДФЛ с доходов, источником которых является налоговый агент. Их доля составляет более 95 %.

Рассмотрим данные по налоговым поступлениям ИПН в РК в разрезе методов исчисления и взимания налогов, представленные в таблице 5 [7].

Наибольшую долю в налоговых поступлениях по ИПН занимает ИПН с доходов, облагаемых у источника выплаты, которая в 2016 г. составляла 90,6 %. Их сумма в 2016 г. выросла на 113,5 млрд тенге, или 22,1 %.

Т а б л и ц а 5

Налоговые поступления по ИПН в разрезе методов исчисления и взимания налогов за 2014–2016 гг.

Показатели	2014		2015		Прирост, 2015/2014		2016		Прирост, 2016/2015	
	млрд тенге	уд. вес	млрд тенге	уд. вес	млрд тенге	%	млрд тенге	уд. вес	млрд тенге	%
ИПН	552,3	100	598,8	100	46,5	8,4	691,8	100	93,0	15,5
ИПН с доходов, облагаемых у источника выплаты	452,8	82,0	513,6	85,8	60,7	13,4	627,1	90,6	113,5	22,1
ИПН с доходов, не облагаемых у источника выплаты	40,1	7,3	53,4	8,9	13,3	33,3	60,9	8,8	7,5	14,1
ИПН с доходов иностранных граждан, облагаемых у источника выплаты	58,4	10,6	29,8	5,0	-28,6	-49,0				
ИПН с доходов иностранных граждан, не облагаемых у источника выплаты	1,0	0,2	2,1	0,3	1,1	113,6	3,8	0,5	1,7	81,2

Таким образом, методы исчисления и взимания налогов, как важнейший инструмент государственной налоговой политики, могут существенно влиять как на налоговую нагрузку налогоплательщиков, так и на полноту, своевременность и бесперебойность поступлений налогов в государственный бюджет для выполнения государством своих функций и задач. На наш взгляд, используемые методы исчисления и взимания налогов не всегда совершенны, некоторые из них являются неудобными для налогоплательщика, однако в силу их удобства для государства они применяются на практике. А это нарушает баланс интересов государства и налогоплательщика.

Использование разных методов исчисления налога на доходы физических лиц в России и Казахстане связано с разными налоговыми периодами по рассматриваемым налогам. В России налоговый период по НДФЛ — календарный год, в Казахстане налоговый период по ИПН у источника выплаты — календарный месяц. В Казахстане при исчислении ИПН применяется метод исчисления путем умножения процентной ставки на налогооблагаемую базу. Кумулятивный метод исчисления НДФЛ, применяемый в РФ, является достаточно громоздким и сложным, что не соответствует классическим принципам простоты налогообложения.

По нашему мнению, представленные в Налоговом кодексе РК доходы, которые не рассматриваются в качестве объекта налогообложения, указанные в ст. 155 НК РК, и доходы, не подлежащие налогообложению, можно объединить в ст. 156 «Доходы, не подлежащие налогообложению».

Наибольший удельный вес налоговых поступлений по НДФЛ в России и по ИПН в Казахстане в разрезе методов исчисления и взимания налогов приходится на налог с доходов, источником которых является налоговый агент, т.е. у источника выплаты. В РФ он составляет 95 %, в РК — 90,6 %, что говорит о высокой доле лиц, являющихся наемными работниками.

Различие в методах взимания, по нашему мнению, существует только при методах взимания налога на имущество и налога на землю. В РФ вместо этих двух налогов вводится налог на недвижимость, а взимание происходит в соответствии с кадастровым методом. В Казахстане проведения оценки недвижимого имущества физических лиц для целей исчисления налога на имущество теперь возложено на налоговые органы (ранее такая функция возлагалась на уполномоченный госорган в сфере регистрации прав на недвижимое имущество). Такую оценку налоговые органы начнут осуществлять в 2018 г. по обязательствам за 2017 г.

Рассматривая опыт взимания налогов с доходов или имущества физического лица, мы согласны с мнением о необходимости установления единого срока оплаты и перехода на единую форму налогового уведомления по всем видам налогов на собственность физических лиц. Это же является упрощением налогового администрирования и для налоговых органов, так как приведет к правильности исчисления, снижению недоимки и издержек на взимание налогов [5].

Мы считаем, что создание и ведение единой базы налогоплательщиков НДСЛ или ИПН на базе ИИН позволит компенсировать бюджетные расходы регионов, позволяя отслеживать и получать данные о доходах в зависимости от места получения доходов и фактического проживания или регистрации физического лица. Также, по нашему мнению, способом получения налоговых доходов региональными или местными бюджетами от НДСЛ или ИПН является введение всеобщего декларирования доходов физических лиц, при условии введения в налоговое законодательство положений по перечислению таких доходов в бюджеты, где фактически проживает или зарегистрировано физическое лицо.

В эпоху использования цифровых технологий целесообразно было бы использовать электронные адреса, СМС-сообщения, мессенджеры WhatsApp, Telegram и других при рассылке налоговых уведомлений налогоплательщику.

Хорошей новостью для всех налогоплательщиков Казахстана стало Обращение Президента Казахстана Н.А. Назарбаева к народу «Пять социальных инициатив Президента» 5 марта 2018 г. В одной из инициатив «Снижение налоговой нагрузки для повышения заработных плат низкооплачиваемых работников» говорится: «В целях поддержки работающих казахстанцев с относительно низким размером заработной платы предлагаю с 1 января 2019 года снизить их налоговую нагрузку в 10 раз — до 1%. Снижение налоговой нагрузки через индивидуальный подоходный налог надо делать для тех, кто получает оплату труда не более 25-кратного размера МРП в месяц. При этом необходимо, чтобы высвобождаемые средства от такого снижения были направлены на увеличение оплаты их труда. В результате, у не менее одной трети наёмных работников страны, это более 2 миллионов человек, вырастет заработная плата без увеличения нагрузки на работодателей. В дальнейшем Правительству нужно изучить возможности внедрения прогрессивной шкалы подоходного налога». МРП в 2018 г. составляет 2 405 тенге, т.е., если бы такое снижение произошло в 2018 г., это снижение ИПН получили граждане с доходами 60 125 тенге. Данная инициатива представляется нами очень своевременной и позволит снизить налоговую нагрузку для определенного количества налогоплательщиков [8]. Например, аким Карагандинской области Е. Кошанов заявил, что данная инициатива дает возможность с 2019 г. увеличить заработную плату на 9 %. А это касается интересов около 160 тыс. жителей Карагандинской области [9]. Применение данной инициативы предлагаем использовать и в России.

Список литературы

- 1 Финансово-кредитный энциклопедический словарь [Электронный ресурс]. — Режим доступа: https://finance_loan.academic.ru/347. (дата обращения 06.02.2018 г.).
- 2 Пепеляев С.Г. Основы налогового права: учеб.-метод. пособие / под ред. С.Г. Пепеляева. — М.: Инвест Фонд, 2000. — 496 с.
- 3 Ковалев В.В. Финансы: учебник [Электронный ресурс] / В.В. Ковалев. — 3-е изд. — М.: Проспект, 2013. — 928 с. — Режим доступа: https://books.google.kz/books?id=JcyzF48sZjsC&printsec=frontcover&hl=ru&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false.
- 4 Худяков А.И. Теория налогообложения: учеб. пособие / А.И. Худяков, Г.М. Бродский. — Алматы: Изд-во «Норма-К», 2002. — С. 366 (392 с).
- 5 Абрамов А.П. Совершенствование методов исчисления и взимания налогов с физических лиц [Электронный ресурс] / А.П. Абрамов, А.А. Земцов, А.И. Макаров // Вестн. Томского гос. ун-та. — № 320. — Март, 2009. ЭКОНОМИКА. — Режим доступа: <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-metodov-ischisleniya-i-vzimaniya-nalogoov-s-fizicheskikh-lits> (дата обращения 06.03.2018 г.).
- 6 Официальный сайт Казначейства РФ [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzheto/konsolidirovannyj-byudzheto/> (дата обращения 06.03.2018 г.).
- 7 КГД Министерства финансов РК. Официальный Интернет-ресурс [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://kgd.gov.kz/ru/reference/mzr> (дата обращения 06.03.2018 г.).
- 8 Обращение Президента Казахстана Н.А. Назарбаева к народу «Пять социальных инициатив Президента» [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.akorda.kz/ru/speeches/internal_political_affairs/in_speeches_and_addresses/obrashchenie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nanazarbaeva-k-narodu-pyat-socialnyh-iniciativ-prezidenta (дата обращения 06.03.2018 г.).

9 Ерлан Кошанов: Все жители региона ощутят эффект социальных инициатив Президента [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.kazinform.kz/ru/erlan-koshanov-vse-zhiteli-regiona-oschutyat-effekt-social-nyh-iniciativ-prezidenta_a3175736 (дата обращения 06.03.2018 г.).

Т.Л. Ишук, А.С. Баймухаметова

Ресей мен Қазақстанда жеке тұлғалардың табыстарынан салықтарды есептеу және жинау әдістерін қолдануды талдау

Мақалада Қазақстандағы және Ресейдегі жеке тұлғалардың табыстарынан салықтарды есептеу және жинау әдістері қарастырылып, оларды қолданудың салыстырмалы талдауы жасалды. Салықты жиынтық және кумулятивті емес, сондай-ақ тауардың (жұмыстардың, қызмет көрсетулердің), объектінің бірлігінен қатты абсолютті сомаларын сату бағасына бекітілген салық мөлшерін салық салынатын базаға көбейту арқылы, сондай-ақ оларды қолдану салаларында есептеу әдістері Қазақстанда да, Ресейде де бірдей қолданылды. Бұдан басқа, декларация (немесе өзін-өзі бағалау әдісі) негізінде салықты жинау әдісі, ұстап қалу тәсілі (салық түсімін алу әдісі, немесе ұйым төлемкөзіне айналған әдіс), кадастрлық әдіс (салықтық ескертуге негізделген), кіріс шығыстарын алу кезінде әдіс әкімшілік әдіс, өзін-өзі есептеу және салық төлеу, сондай-ақ олардың артықшылықтары мен кемшіліктері зерттелген. Салықты есептеу және алу әдістемесі бойынша Ресейдегі жеке тұлғалардың табыс салығы бойынша салықтық түсімдердің ең үлкен үлесі салық агенті болып табылады, яғни төлем көзі болып табылатын табыс салығы бойынша есепке алынады. Сондай-ақ Ресей мен Қазақстанда жеке табыс салығын есептеудің әртүрлі әдістерін қолдану салықтардың түрлі салық кезеңдерімен байланысты. Жан-жақты қорытындылар жасалды.

Кілт сөздер: салықтарды есептеу әдістері, салықтарды алу әдістері, жеке табыс салығы, жеке табыс салығы, табыс салығын жинаудың жинақталған әдісі, табыс салығын жинаудың кумулятивті емес әдісі.

T.L. Ischuk, A.S. Baimukhametova

Analysis of the use of methods for the calculation and collection of taxes on personal income in Russia and Kazakhstan

In the article methods of calculation and collection of taxes from incomes of individuals both in Kazakhstan and in Russia are considered, and also a comparative analysis of their application is made. Such methods of calculating taxes as cumulative and non-cumulative as well as in the form of a fixed interest rate to the price of selling goods (work, services), solid absolute amounts from a unit of the object, by multiplying the interest rate on the taxable base, as well as the areas of their application both in Kazakhstan and in Russia. In addition, the methods of tax collection on the basis of the declaration (or the method of self-assessment), the method of withholding (the method of withdrawal of the tax until the entity receives income, or the method called at the source of payment), the cadastre method (based on tax notice), the method of withdrawal at the time of income expenditure, an administrative way, by self-calculation and making a tax payment, as well as their advantages and disadvantages. It is determined that the largest share of tax revenues by IDPs in Kazakhstan and personal income tax in Russia in terms of methods for calculating and levying taxes is accounted for by the income tax, the source of which is the tax agent, that is, the source of payment. Also, the use of different methods for calculating the personal income tax in Russia and Kazakhstan is associated with different tax periods for the taxes in question. Other conclusions were also drawn.

Keywords: methods of calculating taxes, methods of levying taxes, individual income tax, personal income tax, cumulative method of collecting the income tax, non-cumulative method of levying income tax

References

- 1 Finansovo-kreditnyi entsiklopedicheskii slovar [Financial and credit encyclopaedic dictionary]. *finance_loan*. Retrieved from https://finance_loan.academic.ru/347 [in Russian].
- 2 Pepelyaev, S.G. (Eds.). (2000). *Osnovy nalohovoho prava [Fundamentals of the tax law]*. Moscow: Invest Fund [in Russian].
- 3 Kovalev, V.V. (2013). *Finansy [Finance]*. (3d ed.). Moscow: Prospekt. *books.google.kz*. Retrieved from https://books.google.kz/books?id=JcyzF48sZjsC&printsec=frontcover&hl=en&source=gbs_ge_summary_r&cad=0#v=onepage&q&f=false [in Russian].
- 4 Khudyakov, A.I., & Brodsky, G.M. (2002). *Teoriia nalohooblozheniia [Theory of Taxation]*. Almaty: Izdatelstvo «Norma-K» [in Russian].

5 Abramov, A.P., Zemtsov, A.A., & Makarov, A.I. (2009). Sovershenstvovanie metodov ischisleniia i vzimaniia nalogov s fizicheskikh lits [Perfection of methods of calculation and collection of taxes from individuals]. *Vestnik Tomskogo gosudarstvennogo universiteta – Bulletin of Tomsk State University, No. 320, March. ECONOMICS*. Retrieved from <https://cyberleninka.ru/article/n/sovershenstvovanie-metodov-ischisleniya-i-vzimanija-nalogov-s-fizicheskikh-lits> [in Russian].

6 Ofitsialnyi sait Kaznacheistva RF [Official website of the Treasury of the Russian Federation]. *roskazna.ru*. Retrieved from <http://www.roskazna.ru/ispolnenie-byudzhetrov/konsolidirovannyj-byudzhzet/> [in Russian].

7 KHD Ministerstva finansov RK. Ofitsialnyi Internet-resurs [KGD of the Ministry of Finance of the Republic of Kazakhstan. Official Internet resource]. *kgd.gov.kz*. Retrieved from <http://kgd.gov.kz/en/reference/mzp> [in Russian].

8 Obrashchenie Prezidenta Kazakhstana N.A. Nazarbayeva k narodu «Piat sotsialnykh initsiativ Prezidenta» [Address of the President of Kazakhstan N.A. Nazarbayev to the people «Five social initiatives of the President»]. *akorda.kz*. Retrieved from http://www.akorda.kz/en/speeches/internal_political_affairs/in_speeches_and_addresses/obrashchenie-prezidenta-respubliki-kazahstan-nanazarbaeva-k-narodu-pyat-socialnyh-iniciativ-prezidenta [in Russian].

9 Erlan Koshanov: Vse zhiteli rehiona oshchutiat effekt sotsialnykh initsiativ Prezidenta [Erlan Koshanov: All residents of the region will feel the effect of the President's social initiatives]. *inform.kz*. Retrieved from http://www.kazinform.kz/en/erlan-koshanov-vse-zhiteli-regiona-oschutyat-effekt-social-nyh-iniciativ-prezidenta_a3175736 [in Russian].

Л.М. Аллахвердиева¹, А.Б. Тасмаганбетов², Г.Т. Кунуркульжаева², Ж.Ж. Байшукурова²

¹Мәскеу мемлекеттік гуманитарлық-экономикалық университеті, Ресей;
²Қ. Жұбанов атындағы Ақтөбе өңірлік мемлекеттік университеті, Қазақстан
 (E-mail: aslandelo@mail.ru)

Қазіргі уақыттағы қосылған құн салығын алудың өзекті мәселелері

Мақалада қосылған құн салығының Қазақстан Республикасының салық саясатын жүргізудегі рөлі ерекше қарастырылған. Авторлар қосылған құн салығын сатудан түсетін салыққа ауыстыру бойынша пікірталас болып жатқан сұрақтарға сипаттама берген. Мақалада өздерінің салық жүйелеріне қосылған құн салығын алғашында енгізген және одан кейін бұл салықты пайдаланудан бастартқан мемлекеттердің тізімі келтірілген. Қазақстан Республикасында 1992–2018 жж. аралығында қолданылып келген қосылған құн салығы мөлшерлемелерінің өзгеру тарихы жүйелі түрде талданған. Авторлар халықаралық әкімшілік тәжірибесінде пайдаланылып отырған қосылған құн салығының ынталандырушы және әлеуметтік қызметтерін зерттеген. Мақалада Қазақстан Республикасында қазіргі кезде қолданылатын қосылған құн салығын есептеу механизмі мен төлеу тәртіптері қарастырылған. Жанама салықтардың, оның ішінде қосылған құн салығының бюджет кірістерін құрудағы рөлін бағалау үшін, осы салықтардың Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетіне түсуі ерекше талданған. Авторлар әлемдік тәжірибеде жанама салықтардың арасында кең таралатын және қолданылатын екі салықты баса атап өткен: қосылған құн салығы мен сатудан түсетін салық. Мақалада қосылған құн салығының, сатудан түсетін салыққа қарағанда, оң сипаттамасы анықталған.

Кілт сөздер: жанама салық, қосылған құн салығы, сатудан түсетін салық, салық мөлшерлемесі, салық нысаны, мемлекеттік бюджет, үлес салмағы.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә.Назарбаев 2015 жылдың 30 қарашасында «Қазақстан жаңа жаһандық ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан халқына Жолдауында қосылған құн салығына ерекше назар аударды: «Бізге мемлекеттік кірістер мен шығыстардың бүкіл жүйесін қайта қарау қажет. Ең алдымен, бюджеттің кіріс базасын ұлғайту керек. 2017 ж. қазіргі ҚҚС-тің орнына сатудан түсетін салықты енгізу қажет» [1].

Осыған байланысты, үкіметтің, сарапшылардың және кәсіпкерлердің қатысуымен қосылған құн салығын реформалауға байланыста талқылаулар болды. Талқылаулар барысында салықты ауыстырудың екі нұсқасы ұсынылды [2–4]: бірінші нұсқа айналымнан алынатын салыққа ұқсас (салық базасы – түсім, салық мөлшерлемесі – 5%), екінші нұсқа бойынша бөлшек сауда салығы енгізіледі (салық базасы – түсім, салық мөлшерлемесі – 12%).

Қазіргі уақытта Қазақстанда қолданылатын қосылған құн салығы (ҚҚС) жанама салық болып табылады, яғни салық тауардың / қызметтің үстеме бағасынан немесе қосымша маржадан есептеледі. ҚҚС Қазақстанда 1992 ж. енгізілді және әдетте тұтынушылық салық салудың прогрессивті әдісі болып саналады. Айналымнан алынатын салықты алмастырған ҚҚС әлемнің 160-тан астам елінде қолданылады.

Осыған қарамастан, алғашында салық жүйесіне ҚҚС енгізіп, кейіннен бастартқан елдердің тізіміне мыналар жатады [5, 6]: Вьетнам (1970 ж.), Гренада (1986 ж. енгізді және бастартты), Гана (1995 ж. енгізілді және салық жүйесінен алынды), Мальта (1995 ж. енгізді, 1997 ж. алып тасталды), Белиз (1996 ж. енгізді, 1999 ж. бастартты).

Қазақстан Республикасында қосылған құн салығын 1992 ж. 1 қаңтардан бастап енгізу барысында салық мөлшерлемесі 28% құрады. Бұл мөлшерлеменің бағамы 1991 ж. ҚҚС енгізу барысында сатудан түсетін салық пен айналымнан алынатын салықтан түсетін бюджет кірістерін қолдау қажеттілігі негізінде есептелген. Салық базасы тауарларды, жұмыстар мен қызметтерді, оның ішінде өндірістегі шығындарға жатпайтын, кәсіпорындардың ішінде сатылатын тауарлардың көлемі бойынша анықталды. Өнеркәсіпте бюджетке аударымдар тапсырыс берушілерден алынатын салық сомасы мен құндылығы өндіріс құнына жатқызылатын материалдық ресурстар, отын, жұмыс және қызмет жеткізушілеріне төленген салық сомасы мен заңның алғашқы нұсқасы бойынша төленетін салық мөлшері арасындағы айырма алынды, тек негізгі құралдар мен материалдық емес активтерді жеткізушілерге төленген бюджет салығы ескерілмеді.

Қосылған құн салығының мөлшерлемесі көптеген өзгерістерге ұшырады. 1992–2018 жж. аралығындағы салық мөлшерлемесінің өзгерісін қарастырайық (1-кесте).

**1992–2018 жж. аралығындағы Қазақстан Республикасындағы
қосылған құн салығының мөлшерлемелері**

Мерзімі	ҚҚС мөлшерлемесі, %	Негізі
1 қаңтар 1992 ж. және 1 шілде 1995 ж. аралығында	28,20, 16,67, 13,10	«Қосылған құн салығы» туралы Қазақстан Республикасының (ҚР) Заңы, 24 желтоқсан 1991 ж., № 1041-ХІІ «Қазақстан Республикасының салық жүйесі» туралы ҚР Заңы, 25 желтоқсан 1991 ж., № 1072-ХІІ
1 шілде 1995 ж. және 1 шілде 2001 ж. аралығында	20, 10, 0	«Салықтар және бюджетке төленетін міндетті төлемдер» туралы ҚР Заңы, 24.04.1995 ж. № 2235 «ҚҚС есептеу және төлеу тәртібі» туралы № 37 нұсқау, 26.06.1995 ж.
1 шілде 2001 ж. және 1 қаңтар 2004 ж. аралығында	16,0	«Салықтар және бюджетке төленетін міндетті төлемдер» туралы ҚР Заңына өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы ҚР Заңы, 03.05.2001 ж. № 183-ІІ
1 қаңтар 2004 ж. және 1 қаңтар 2007 ж. аралығында	15,0	ҚР Салық кодексі, 12 маусым 2001 ж.
1 қаңтар 2007 ж. және 1 қаңтар 2008 ж. аралығында	14,0	«Салықтар және бюджетке төленетін міндетті төлемдер» туралы ҚР Заңына өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы ҚР Заңы, 07.07.2006 ж. № 177-ІІІ
1 қаңтар 2008 ж. және 1 қаңтар 2009 ж. аралығында	13,0	«Салықтар және бюджетке төленетін міндетті төлемдер» туралы ҚР Заңына өзгерістер мен толықтырулар енгізу туралы ҚР Заңы, 07.07.2006 ж. № 177-ІІІ
1 қаңтар 2009 ж. және 1 қаңтар 2018 ж. аралығында	12,0	ҚР Салық кодексі, 10 желтоқсан 2008 ж.
2018 жылдың 1 қаңтарынан бастап	12,0	ҚР Салық кодексі, 25 желтоқсан 2017 ж.

Дереккөзі: Авторлармен [7–9] негізінде әзірленген.

«Қосылған құн салығы» туралы Қазақстан Республикасының (ҚР) Заңына (24 желтоқсан 1991 ж., № 1041-ХІІ) сәйкес ҚҚС сатудан түсетін салық пен айналым алынатын салықты алмастырды және «Қазақстан Республикасының салық жүйесі» туралы ҚР Заңына (25 желтоқсан 1991 ж., №1072-ХІІ) орай ҚҚС салық жүйесінің жалпы мемлекеттік салық түріне жатқызылды.

Қазақстан Республикасының аумағында 1 қаңтар 1992 ж. мен 1 шілде 1995 ж. аралығында ҚҚС мынадай мөлшерлемелері болды:

- Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы мүшелері-мемлекеттері аумағында – 28 %;
- Тәуелсіз Мемлекеттер Достастығы мүшелері-мемлекеттеріне өнімдер мен қызметтерді өткізу мөлшерлемесі – 20 %;
- үстеме баға, сыйақылар мен алымдар түрінде алынған табыстар – 16,67 %;
- үшінші санаттағы қоғамдық тамақтану кәсіпорындары үшін – 13 %;
- Қазақстан Республикасының Министрлер кабинеті бекіткен тізім бойынша, Қазақстан Республикасының аумағында өткізілетін бірінші қажеттілік өнімдері үшін – 10 %.

Бөлшек сауда кәсіпорындары салықты, оның ішінде қосылған құн салығын өткізу бағасы мен тауарларды тасымалдаушылардан сатып алу бағасы арасындағы айырмадан төледі. Қосылған құн салығы саудалық үстеме бағадан, яғни сату мен сатып алу бағасы арасындағы айырмадан төленді. Делдал-кәсіпорындар үстеме баға мен қосымша сыйақы арасындағы табыстан салық төледі. Сонымен

қатар құрылыс ұйымдары тапсырмаға алынған жұмыс құнынан салық төледі. Кейіннен сатып алынған негізгі құралдар мен материалдық емес активтер бойынша қосылған құн салығы олар екі жыл қолданылғаннан кейін шегеруге рұқсат етілді. 1992 ж. Қазақстан Республикасына әкелінетін тауарлар мен қызметтерге ҚҚС салынбағанын атап өткен жөн.

1995 ж. 1 шілдесінен бастап 2001 ж. 1 шілдесіне дейін ҚҚС үш түрлі мөлшерлемелері болды:

- барлық тауарлар мен қызметтер үшін – 20 %;
- азық-түлік тауарлары үшін – 10 %;
- экспортталатын тауарлар мен қызметтер үшін – 0 %.

2001 ж. 1 шілдесінен бастап салық мөлшерлемесі 16 % бастап 2009 жылдан бастап қазіргі уақытқа дейін 12 % төмендеді.

Тұтынуға жанама салықтардың әсерін төмендететін тәсілдердің бірі салық салудың төмен мөлшерлемелерін қолдану немесе салықтан толық босатуды белгілеу болып табылады. Шетелдерде кейбір тауарлар мен қызметтер үшін нөлдік ҚҚС ставкасы белгіленеді, мысалы, ғарыш қызметі саласындағы немесе кемелерді салуға кететін тауарлар. Сонымен бірге осы тауарлардың сатушысы қосылған құн салығын сатып алу құнынан шегеруге құқылы, бірақ сатылған тауарлардың құны бойынша төленетін салықты нақты есептемейді және бюджетке төленген ҚҚС қайтарып алуға мүмкіндігі бар. Бұл жағдайда нөлдік мөлшерлеменен алынатын қызметтердің тізімін кеңейте отырып, тежеудің айтарлықтай төмендеуіне қолжеткізуге болады. Тағы бір мысал — қалалық көліктерді жанама салықтардың қысымынан босату арқылы қалалық қоғамдық көлікпен жолаушыларды тасымалдайтын ұйымдарды қосылған құн салығынан босату. Өндірістік емес саланы дамытуға ықпал ететін мәдени мұра объектілерін сақтау бойынша жұмыстар қосылған құн салығынан босатылады. Сонымен бірге ҚҚС төмен мөлшерлемесі білім мен ғылымға байланысты кітап өнімдеріне қолданылады.

Осылайша, қосылған құн салығы Австрияда – 20 %, Бельгияда – 19, Данияда – 22, Францияда – 18,6, Германияда – 14, Норвегияда – 20, Швецияда – 23,5, Ұлыбританияда 15 % мөлшерінде алынады [10].

Қазіргі уақытта ҚҚС әкімшілігінің халықаралық тәжірибесінде жеңілдік мөлшерлемелерінің пайдасына негізгі дәлелдер, әдетте, тауарлар мен қызметтерді (кітаптар, газеттер, қоғамдық көліктер) тұтынуға ынталандыру қызметін қолдану, сондай-ақ кейбір тауарларға (дәрілер, азық-түлік, балалар киімі және т.б.) бағаны төмендету қасиетін енгізе отырып, әлеуметтік қызметті жүзеге асыру. Еуропалық одақтың салық жүйесін жетілдіру шеңберінде алдағы жылдары Одақ елдеріне қосылған құн салығының екі мөлшерлемесі қолданылатын болады: 4–9 % төмен мөлшерлеме және 9–19 % стандартты мөлшерлеме.

Қосылған құн салығы жанама салықтың ең ұтымды мысалы болып табылады. Оның жинау механизмі материалдық шығындарға салық салуды болдырмайды, сондықтан ҚҚС теориялық тұрғыдан алғанда жалпы және шекті шығындарға әсер етпейді. ҚҚС өндірісті тежемейді, сондай-ақ салық төлеушінің өндіріс қажеттіліктерін қамтамасыз ету кезінде төленген ҚҚС қайтаруды қамтамасыз етеді, нәтижесінде салықтың ауыртпашылық дәрежесін тауарды өндіріс үшін сатып алған сатып алушы емес, өз тұтынуына алған сатып алушы көтереді. Осыған байланысты теориялық тұрғыда ҚҚС өндіріске әсер етпейді, дегенмен тәжірибеде салық салудағы мөлшерлемелер мен тәртіптеріндегі айырмашылықтар қосылған құн салығын сұранысты ғана емес, сонымен қатар ұсынысты салықтық реттеу жөніндегі тиімді тетіктердің құрамына енгізеді.

Қазақстан Республикасының Салық кодексіне сәйкес қосылған құн салығын төлеушілеріне мыналар жатады [9]:

1. Қазақстан Республикасында қосылған құн салығы бойынша тіркеу есебіне тұрған мынадай тұлғалар:

- дара кәсіпкерлер;
- мемлекеттік мекемелерді қоспағанда, резидент – заңды тұлғалар;
- қызметін Қазақстан Республикасында филиал, өкілдік арқылы жүзеге асыратын бейрезиденттер;
- сенімгерлікпен басқару құрылтайшыларымен не сенімгерлікпен басқару туындайтын өзге жағдайларда пайда алушылармен сенімгерлікпен басқару шарттары бойынша тауарларды, жұмыстарды, қызмет көрсетулерді өткізу бойынша айналымды жүзеге асыратын сенімгерлікпен басқарушылар;

2. Кеден одағының және (немесе) Қазақстан Республикасының кеден заңнамасына сәйкес Қазақстан Республикасының аумағына тауарларды импорттаушы тұлғалар.

Қосылған құн салығының салық салу объектісіне жататындар:

- 1) алынатын айналым;
- 2) алынатын импорт.

Қазақстан Республикасының салық жүйесінде белгіленген салық түрлерінің әртүрлі түрінен, фискалдық тұрғыдан бес салық (корпоративтік табыс салығы, жеке табыс салығы, әлеуметтік салық, ҚҚС, акциздер) шешуші болып табылады. Олар Қазақстан Республикасындағы нарықтық қатынас механизмінің негізін құрған жылдар ішінде бюджеттің кірістерін қалыптастыруда шешуші рөл атқарады.

Жанама салықтар экономикалық табиғаты, тәжірибе жүзінде жинақталған мақсаттар мен әдістері бойынша бірнеше маңызды сипаттамаларға ие болды. Осындай салықтардың мысалдары қосылған құн салығы (ҚҚС) акциздер болып табылады.

Бюджет кірістерін қалыптастырудағы жанама салықтардың рөлін бағалау үшін біз бұл салықтарды Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетіне түсу ерекшелігін талдаймыз.

2 - к е с т е

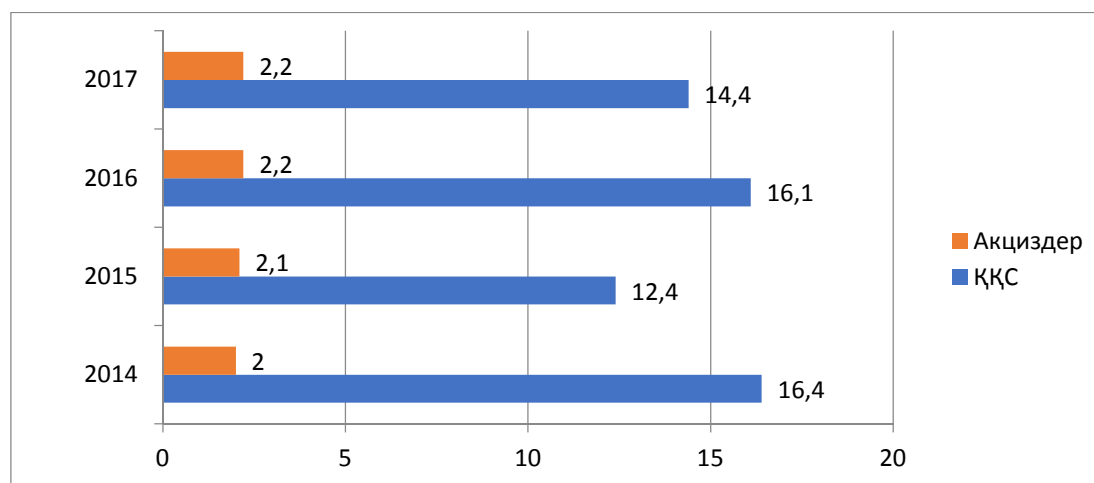
Жанама салықтардың Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетінің кірістеріндегі орны мен рөлі

млн теңге

Атауы	2014 ж.	2015 ж.	2016 ж.	2017 ж.
Барлық кірістер, оның ішінде	7321277	7634805	9308485	11567691
Қосылған құн салығы	1198170	944438	1495682	1664699
Үлес салмағы, %	16,4	12,4	16,1	14,4
Акциздер	147057	161068	205231	255944
Үлес салмағы, %	2,0	2,1	2,2	2,2

Дереккөзі. Авторлармен [11] негізінде әзірленген.

Жоғарыдағы кестеде келтірілген деректерден мемлекеттік бюджеттің кірісінде қазіргі кезеңде қосылған құн салығы басым болған, ол 2014 ж. 16,4 % -дан 2017 ж. 14,4 %-ға дейін төмендеген. Дегенмен, бұл бюджеттің кірісіндегі ҚҚС-тың маңызды рөлі туралы айтуға мүмкіндік береді, себебі салықтың абсолютті сомасы 2014 ж. 1,1 трлн тг-ден 2017 жылға дейін 1,6 трлн тг-ге дейін артқан (сур. кара).



Сурет. Жанама салықтардың Қазақстан Республикасының мемлекеттік бюджетінің кірістеріндегі үлес салмағы, %

Мемлекеттік бюджеттің кірісіндегі акциздердің үлесі тұрақты, шамамен 2 %. Акциздік салықтар көп жағдайда тартымды: олар өндірушілер мен кәсіпкерлер үшін іске асырылған кезде қайтарылады; және бюджет жүйесіне түсетін табыстың тұрақты көзі, жанама салықтар мен дифференциалдық мөлшерлемелердің жиынтығы болған кезде біз түрлі әлеуметтік топтардың кірістеріне салық салудың прогрессивті және әділ әдісін аламыз.

Жанама салықтар, оның ішінде ҚҚС, инфляцияның өсуі кезінде қолданылады, тікелей салықтарға қарағанда, бюджеттің сенімді кіріс көзі болып табылады. Жанама салықтар бағалық элементтерді қалыптастырумен көбірек түсіндіріледі және тұтастай бағадан алынып, бюджет жүйесіне тұрақты кіріс береді. Бюджеттік саясат дағдарысқа қарсы шараларды жүзеге асыруға ғана емес, макроэкономикалық тұрақтылық пен мемлекеттік қаржының тұрақтылығын қамтамасыз етуге бағытталды.

Әлемдік тәжірибе жанама салықтардың үш негізгі түрін атап өтеді: айналымнан алынатын салық, қосылған құн салығы және сатудан түсетін салық. Қазіргі уақытта ең кең таралған салықтарға қосылған құн салығы мен сатудан түсетін салықты жатқызуға болады. Қазақстан Республикасының аумағында қосылған құн салығы жанама салықтың ең басты түрі ретінде қолданылады.

Көптеген зерттеушілер [12–16] қосылған құн салығының, сатудан түсетін салыққа қарағанда, келесі жағымды сипаттарын атап өтеді.

Біріншіден, ҚҚС кез келген өндіруші елге, өндіріс сатысына, өндіріс әдістеріне қатысты бейтараптық танытады. Сатудан түсетін салық өндіруші мен сатушы кәсіпорындарына тікелей тәуелді болып келеді.

Екіншіден, сатудан түсетін салыққа қарағанда, ҚҚС тұрақты жинау мүмкіншілігіне ие. Бұл тұрақтылықты ҚҚС төлеушілері, яғни, шикізатты өндіруден, тізбектің барлық сатыларынан және дайын өнімді сатумен айналысатын барлық заңды тұлғалар қамтамасыз етеді. Салық салудың тек соңғы сатысы (сату түсетін салық) болған кезде бұл мүмкіндік жоғалып кетеді, бұл салық төлеушілер тарапынан салықтық алаяқтық тәуекелін арттырады.

Үшіншіден, ҚҚС әдіснамасы салық салудың бұрын төленген басқа салықтардан босатылған тауарлардың қозғалысының келесі кезеңінде құрылған құндылықтың бір бөлігін ғана көздейді. Сатудан түсетін салықтың базасына сатудың барлық сатысында өндірілген өнімдердің (қызметтердің, жұмыстардың), сонымен бірге алдыңғы кезеңдерде есептелген және төленген салықтарды қосқандағы жалпы құны жатады.

Төртіншіден, әкелінетін тауарларға салынатын ҚҚС салықтарды жинауды бірінші кезекте оларды елге әкеледі және кедендік ресімдеу сатысында салықтарды жинауға мүмкіндік береді. Сатудан түсетін салық салықтарды жинауды соңғы тұтыну кезеңінде ғана қамтамасыз етеді, бұл уақыт аралығында кеден шекарасынан жеткілікті болуы мүмкін.

Бесіншіден, ҚҚС соңғы пайдаланушымен психологиялық тұрғыда оңайырақ болады, себебі өндіріс тізбегінде біркелкі таратылғандықтан, ол негізгі төлеуші болған және соңғы пайдаланушыны болып қалатын тікелей тұтынушыдан жасырылады. ҚҚС-тың сатудан түсетін салықтан айырмашылығы, тауарларды сатып алған кезде, қызметтерді төлегенде немесе орындалған жұмыстарды төлеген кезде тікелей салық төленеді, өйткені ол бөлек жолмен көрсетілуі тиіс.

Алтыншыдан, соңғы кезеңде салық жинау шоғырлануы халықтың және шағын кәсіпкерліктің салықтық жүктемесін арттырады. Мұнда тек ірі бизнес өкілдері ғана табыстылығын арттыра алады.

Сату түсетін салықпен салыстырғанда ҚҚС көрсетілген жағымды сипаттамалары толық емес. Зерттеушілер қосылған құн салығының тек негізгі және ең жиі қолданылатын қасиеттерін атап өткен. Әлбетте, біздің пікірімізше, қосылған құн салығының сату түсетін салықпен салыстырғанда тартымдылығы жоғары.

Қазақстан Республикасында ҚҚС орнына сату түсетін салықты енгізу кейінге шегерілуде. Дегенмен, ҚҚС базасының жоспарлы түрде кеңеюі, шағын бизнес өкілдерінің сатудан түсетін салықты енгізгенде салықтың қанша мөлшерінде төлеуге дайын екенін көрсетеді. Басқаша айтқанда, орта және шағын бизнес субъектілерінің ҚҚС төлеушілерінің тізімдеріне енгізу оның тиімділігін көрсететін болады, бұл оның арасындағы салыстыруды және сатудан түсетін салықты таңдау кезінде соңғы дәлел болуы мүмкін. Яғни, ҚҚС базасының кеңеюі табыстылықты жоғарылатып, бюджеттің шығындарын қаншалықты салық қайтарымын өтеуден азайту басты мәселе болып келеді. Себебі, егер бұл шара қажетті нәтиже бермесе, ең алдымен, сатудан түсетін салыққа көшу қажеттілігі туындайды, өйткені, кем дегенде, шағын бизнес үшін қымбат тұратын несиелер / шегерімдер жүйесі жок.

Сонымен, қосылған құн салығының қазіргі мәселелерін қарастыра отырып, төмендегі қорытындылар жасауға болады:

– қосылған құн салығы жанама салықтың ең басты түрі бола отырып, салық тауардың мен қызметтің үстеме бағасынан немесе қосымша маржадан есептелінеді. ҚҚС әлемнің 160-тан астам елінде қолданылғанымен де, көптеген мемлекеттер алғашында салық жүйесіне ҚҚС енгізіп, кейіннен оның есептеу және төлеу тәртібінің күрделілігіне орай бастартты;

– Қазақстан Республикасы аумағында қосылған құн салығын 1991 ж. енгізу барысында, ол сатудан түсетін салық пен айналымнан алынатын салықты алмастырды және бюджет кірістерін толықтыру мақсатын көздеді. Салық мөлшерлемесі алғашында 28 % құрап, кейіннен 12 % дейін төмендеді. Мемлекеттік бюджеттің кірісінде қосылған құн салығы қазіргі кезеңде 15 % мөлшерінде болып келеді;

– қосылған құн салығының әкімшілендіру әдістеріндегі айырмашылықтарға қарамастан, салықтың жалпы салықтық базасы бар, бұл табыстың салыстырмалы мөлшерін білдіреді. Елімізде қосылған құн салығының жетістіктеріне қарамастан, болашақта қосылған құн салығын реформалау немесе оны саудадан түсетін салықпен толығымен ауыстыру сұрақтары қарастырылып жатыр. Мұнда әрбір салықтың оң және теріс жақтарын (бөлшек сауданың айналымын, бюджет кірісінің мөлшерін, салық әкімшілігін және тағы басқаларды) анықтап алған жөн.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев «Қазақстан жаңа жаһандық ахуалда: өсім, реформалар, даму» атты Қазақстан халқына Жолдауы. — 2015 ж. 30 қараша [Электрондық ресурс]. — Қолжетімділік тәртібі: <http://www.akorda.kz/kz/addresses/memleket-basshysy-nazarbaevty-n-kazakstan-halkyna-zholdauy-2015-zhylygy-30-karasha>.
- 2 Что будет представлять из себя розничный налог в Казахстане [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://tengrinews.kz/private_finance/budet-predstavlyat-sebya-roznicnyiy-nalog-kazahstane-282729/
- 3 Впереди год напряженной работы по налоговой реформе [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://forbes.kz/process/businessmen/vpered_i_god_napryajennoj_raboty_i_po_nalogovoy_reforme
- 4 Тайбекулы А. Налоговая система Казахстана: решения и вызовы / А. Тайбекулы. — Алматы: Ин-т мировой экономики и политики при Фонде Первого Президента Республики Казахстан, 2015. — 64 с.
- 5 Копылов Ю. Анализ и планирование НДС по операциям, не облагаемым НДС [Текст] / Ю. Копылов // Риск: ресурсы, информация, снабжение, конкуренция. — 2013. — № 1. — С. 281–284.
- 6 Замалетдинова Э.Н. Косвенные налоги в России и зарубежный опыт в области взимания косвенных налогов / Э.Н. Замалетдинова // Международный бухгалтерский учет. — 2011. — № 7. Доступ из справоч.-прав. системы «КонсультантПлюс».
- 7 Худяков А.И. Налог: понятие, элементы, установление и виды / А.И. Худяков, Н.Е. Наурызбаев. — Алматы: Баспа, 1998. — 160 с.
- 8 Ставки НДС в Республике Казахстан за 1995–2018 годы [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://online.zakon.kz/document/?doc_id=31373748.
- 9 Кодекс Республики Казахстан «О налогах и других обязательных платежах в бюджет» (Налоговый кодекс) от 25 декабря 2017 года № 121-VI (с изм. доп. от 24.05.2018 г.).
- 10 Воловик Е. Практика применения НДС и налога с продаж в зарубежных странах [Электронный ресурс] / Е. Воловик. — Режим доступа: <http://fingazeta.ru/discuss/49959>.
- 11 Отчет о выполнении государственного бюджета Республики Казахстан [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous>.
- 12 Ильин А.В. Налог на добавленную стоимость: экономическая природа, проблема обоснованности возмещения и механизм ее решения [Текст] / А.В. Ильин // Финансы. — 2003. — № 7. — С. 32–37.
- 13 Сопоставление НДС и налога с продаж [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.klerk.ru/buh/articles/44916/>.
- 14 Аналитическая справка о правовом регулировании и о предложениях по совершенствованию налога на добавленную стоимость // IV Всерос. налоговый форум [Электронный ресурс]. — Режим доступа: http://www.nalogforum.ru/rabmaterials_11.html/.
- 15 НДС сменит налог с продаж? [Электронный ресурс] // Ведомости. — 13.03.2006. — № 42 (1569). — Режим доступа: http://www.ofdp.ru/news/_news130306at102212/full.shtml.
- 16 Корниенко Н.Ю. НДС и налог с продаж: доводы «за» и «против» / Н.Ю. Корниенко, М.С. Головнева [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://www.iep.ru/ru/kommentarii/nds-i-nalog-s-prodazh-dovody-za-i-protiv.html>.

Л.М. Аллахвердиева, А.Б. Тасмаганбетов, Г.Т. Кунуркульжаева, Ж.Ж. Байшукурова

Актуальные проблемы взимания налога на добавленную стоимость в современных условиях

В статье рассмотрена роль налога на добавленную стоимость в реализации налоговой политики Республики Казахстан. Авторами охарактеризованы дискуссионные вопросы замены налога на добавленную стоимость на налог с продаж. В статье приведен список государств, внедривших в свои налоговые системы налог на добавленную стоимость и в дальнейшем отказавшихся от его применения. Проанализирована история изменения ставок налога на добавленную стоимость в Республике Казахстан за 1992–2018 гг. Авторами статьи исследованы стимулирующие и социальные функции этого налога, применяемые в международной практике администрирования. Рассмотрен действующий механизм исчисления и уплаты налога на добавленную стоимость в Республике Казахстан. Для оценки роли косвенных налогов, в том числе налога на добавленную стоимость, в формировании доходов бюджета проанализировано поступление этих налогов в государственный бюджет РК. Авторами отмечено, что в мировой практике наибольшее распространение и применение среди косвенных налогов имеют два налога: налог на добавленную стоимость и налог с продаж. Определены положительные характеристики налога на добавленную стоимость по сравнению с налогом с продаж.

Ключевые слова: косвенный налог, налог на добавленную стоимость, налог с продаж, налоговая ставка, объекты налога, государственный бюджет, удельный вес.

L.M. Allahverdiyeva, A.B. Tasmaganbetov, G.T. Kunurkulzhayeva, Zh.Zh. Baishukurova

Actual problems of levying value added tax in modern conditions

The role of the value added tax in the implementation of the tax policy of the Republic of Kazakhstan is considered in the article. The authors described the discussion of the replacement of the value-added tax on sales tax. The article contains a list of states that have introduced into their tax systems value-added tax and subsequently refused to use it. The history of changes in the value added tax rates in the Republic of Kazakhstan for 1992-2018 is analyzed. The authors of the article investigated the stimulating and social functions of the value-added tax applied in the international practice of administration. The article considers the current mechanism of calculation and payment of value added tax in the Republic of Kazakhstan. To assess the role of indirect taxes, including the value-added tax in the formation of budget revenues, the receipt of these taxes into the state budget of the Republic of Kazakhstan is analyzed. The authors noted that in the world practice, the most widespread and applicable among indirect taxes are two taxes: value-added tax and sales tax. The article identifies the positive characteristics of the value-added tax in comparison with the sales tax.

Keywords: indirect tax, value added tax, sales tax, tax rate, tax objects, state budget, specific gravity.

References

- 1 Kazakstan Respublikasynyn Prezidenti N.A. Nazarbaev «Kazakstan zhana zhahandyk ahualda: osim, reformalar, damu» atty Kazakstan halkyna Zholdaуy (2015, November 30) [Kazakhstan is in a new global situation: growth, reforms, development]. *akorda.kz*. Retrieved from <http://www.akorda.kz/kz/addresses/memleket-basshysy-nnazarbaevty-n-kazakstan-halkyna-zholdaуy-2015-zhylgy-30-karasha> [in Kazakh].
- 2 Chto budet predstavliat iz sebia roznichnyi naloh v Kazakhstane [What will be the retail tax in Kazakhstan]. *tengrinews.kz*. Retrieved http://tengrinews.kz/private_finance/budet-predstavlyat-sebya-roznichniy-nalog-kazahstane-282729/ [in Russian].
- 3 Vperedi hod napriazhennoi raboty po nalohovoi reforme [Ahead of a year of hard work on tax reform]. *forbes.kz*. Retrieved http://forbes.kz/process/businessmen/vpered_i_god_napryajennoy_raboty_po_nalohovoy_reforme [in Russian].
- 4 Tajbekuly, A. (2015). *Nalohovaiya sistema Kazakhstana [Tax system of Kazakhstan]*. Almaty: Institut mirovoi ekonomiki i politiki pri Fonde Pervoho Prezidenta Respubliki Kazakhstan [in Russian].
- 5 Kopylov, Ju. (2013). Analiz i planirovanie NDS po operatsiiam, ne oblaheym NDS [Analysis and planning of VAT on transactions not subject to VAT]. *Risk: resursy, informatsiya, snabzhenie, konkurentsia – Risk: resource, information, snobjenie, competition, 1*, 281–284 [in Russian].
- 6 Zamaletdinova, Je.N. (2011). Kosvennyye nalohi v Rossii i zarubezhnyi opyt v oblasti vzimaniya kosvennykh nalohov [Indirect taxes in Russia and foreign experience in the collection of indirect taxes]. *Mezhdunarodnyi bukhgalterskii uchet – International Accounting, 7* [in Russian].
- 7 Hudjakov, A.I., & Nauryzbaev. N.E. (1998). *Naloh: poniatie, elementy, ustanovlenie i vidy [Tax: concept, elements, establishment and types]*. Almaty: Baspa [in Russian].
- 8 Stavki NDS v Respublike Kazakhstan za 1995–2018 hody [VAT rates in the Republic of Kazakhstan for 1995–2018]. *online.zakon.kz*. Retrieved http://online.zakon.kz/document/?doc_id=31373748 [in Russian].

9 Kodeks Respubliki Kazakhstan «O nalohakh i druhihkh obiazatelnykh platezhakh v biudzheth» (Nalohovyi kodeks) ot 25 dekabria 2017 hoda № 121-VI [Code of the Republic of Kazakhstan «On taxes and other mandatory payments to the budget» (Tax Code) of December 25, 2017 No. 121-VI]. [in Russian].

10 Volovik, E. Praktika primeneniia NDS i naloha s prodazh v zarubezhnykh stranakh [The practice of applying VAT and sales tax in foreign countries]. *fingazeta.ru*. Retrieved <http://fingazeta.ru/discuss/49959> [in Russian].

11 Otchet o vypolnenii hosudarstvennoho biudzheta Respubliki Kazakhstan [Report on the implementation of the state budget of the Republic of Kazakhstan]. *minfin.gov.kz*. Retrieved <http://www.minfin.gov.kz/irj/portal/anonymous> [in Russian].

12 Il'in, A.V. (2003). Naloh na dobavlenniu stoimost: ekonomicheskaia priroda, problema obosnovannosti vozmeshcheniia i mekhanizm ee resheniia [Value-added tax: economic nature, the problem of justification of compensation and the mechanism for its solution]. *Finansy – Finances*, 7, 32–37 [in Russian].

13 Sopotavlenie NDS i naloha s prodazh [VAT and Sales Tax Comparison]. *klerk.ru*. Retrieved <http://www.klerk.ru/buh/articles/44916/> [in Russian].

14 Analiticheskaia spravka o pravovom rehulirovanii i o predlozheniiakh po sovershenstvovaniuu naloha na dobavlenniu stoimost [Analytical reference on legal regulation and proposals for improving the value added tax]. *IV Vserossiiskii nalohovyi forum – IV All-Russian Tax Forum*. Retrieved http://www.nalogforum.ru/rabmaterials_11.html/ [in Russian].

15 NDS smenit naloh s prodazh? [VAT will replace sales tax?] [Elektronnyj resurs]. *Vedomosti – Statements*, 13.03.2006, 42 (1569). Retrieved http://www.ofdp.ru/news/_news130306at102212/full.shtml [in Russian].

16 Kornienko, N.Ju., & Golovneva, M.S. NDS i naloh s prodazh: dovody «za» i «protiv» [VAT and sales tax: pros and cons] *iep.ru*. Retrieved <http://www.iep.ru/ru/kommentarii/nds-i-nalog-s-prodazh-dovody-za-i-protiv.html> [in Russian].

A. Kurmanalina, Zh. Gusmanova, S. Kudaibergenova

*Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyus, Kazakhstan
(E-mail: anar68mail.ru)*

Stress testing as a perspective direction of banking risks regulation in the Republic of Kazakhstan

Trends in the development of the modern banking system in the context of the globalization of the financial market and the stagnation of the world economy require consideration in determining the prospects for the development of the credit institution. This article describes the main issues and theoretical aspects of stress testing in banking. The most commonly used method is the scenario analysis. Stress test scenarios containing synchronous changes in a number of risk factors (for example, ordinary share prices, exchange rates, interest rates) reflecting an event that may occur in the future are considered. The models and indicators of stress testing are considered in the course of the research based on the analysis. In particular, a conditional example analyzes the execution of the stress test model based on the factor associated with the growth of the currency exchange rate on the example of the us dollar. Stress testing for stability through the implementation of sensitivity analysis, which calculates the impact of adverse factors that affect commercial banks as much as possible, is carried out on the example of a conditional Bank. It is concluded that stress testing in modern conditions can be one of the perspective instruments of Bank risk management and prevent the emergence of problematic situations in the activities of second – tier banks, regulate the risk operations of banks.

Keywords: risk, Bank risks, stress testing, scenarios, stress testing models.

Trends in the development of the modern banking system in the context of globalization of the financial market and the stagnation of the world economy need to be taken into account in determining the prospects for the development of the credit institution, not only the specifics of the situation in the national economy, but also global changes. Therefore, there is a need to constantly modify the tools for assessing and managing Bank risks. In recent years, stress testing has become the most effective tool for risk management in banks.

Stress testing is applied:

- to determine the potential exposure of the Bank to risks in various stressful conditions, which makes it possible to develop or select an appropriate strategy to overcome the risks;
- to identify and understand the Bank's opportunities and risk structure;
- as an analytical tool that assesses the ability of a credit institution to profit and its capital adequacy for stress resistance;
- to identify the amount of losses that banks are willing to incur in case of implementation of this or that scenario, and as a consequence — to set limits on risky operations.

The very first step in creating a stress test is to determine the likely «incoming» shock or a combination of them. For example, the assessment plenitelnogo default (default) all borrowers cannot [1].

It is impractical to carry out stress testing of all risks and potential threats and requires huge efforts due to the need to focus attention on the most important aspects of activity.

Today in the international banking practice the most used technique is scenario analysis (both on the basis of historical and hypothetical events). Another is the sensitivity analysis of the portfolio of financial assets of the Bank to the effect escabrosa factors, and then calculated the maximum loss. Scenario analysis is mainly aimed at long-term assessment of the prospects of the credit institution and allows analyzing the potential simultaneous impact of a number of risk factors on the activities of the credit institution in the event of an extreme, but at the same time likely event. In Russian banking practice, as well as in international practice, the scenarios mainly affect the financial sector: fluctuations in exchange rates, securities prices, interest rates. Also, in the form of expert assessments can take into account possible changes in the customer base: customer outflow, early withdrawal of deposits, etc.

Unlike scenario analysis, sensitivity analysis results are mostly short-term. The sensitivity analysis assesses the direct impact on the credit institution's portfolio of assets of changes in the specified risk factor (for example, growth/decline in the national currency exchange rate; growth/decline in interest rates). The calculation of maximum losses determines the combination of risk factors, their negative dynamics, potentially able to bring the maximum losses of the credit institution. In view of the individual risk profile of each

credit institution, as well as the lack of uniform and generally accepted standards for stress testing, credit institutions should develop their own models of stress tests.

Currently, the level of capitalization of the banking sector is generally consistent with the standards of capital adequacy. However, faster asset growth, with inadequate capital growth, has led to increased potential risks for the banking sector. One of the new and promising tools of risk management in banking is a stress – testing.

There are a number of types of testing in stressful situations: sensitivity analysis (which qualifies the impact of changes under the influence of one factor), scenario analysis, which considers the impact of simultaneous changes in a variety of factors; maximum loss assessment and the theory of extreme values (or the worst-case theory), considering the characteristics of the «tail» of the distribution of functions. The most commonly used method is the scenario analysis.

Depending on the type of scenario on which the analysis is based, a distinction can be made between historical and hypothetical scenarios. One of the main questions of scenario analysis is to what extent these scenarios are suitable for the existing test conditions. First, historical examples are not necessarily accessible, and second, crises rarely repeat each other. It also raises serious problems when the lack of available time series, and in some cases the absence of observed historical crises, make the identification of the shocks particularly difficult [2].

Another drawback that is often mentioned is that these tests (except for the extreme value theory based on statistical models) do not determine the probability of potential losses.

Stress testing — a key point for identifying events and phenomena that can have a serious impact on banks-is an important aspect of assessing the Bank's equity.

Understanding and developing measures to counter the impact of potential market risks is one of the key tasks of the Board of Directors and managers. Bank stress testing scenarios should cover a range of factors that can create extraordinary losses or profits as a result of ongoing operations with the Bank's portfolio, or if controlling risk levels in these portfolios by conventional methods is very difficult.

The stress test scenario contains synchronous changes in a number of risk factors (for example, common stock prices, exchange rates, interest rates) that reflect an event that may occur in the foreseeable future. A stress test scenario can be based on a significant market event that occurred in the past (historical scenario), or on a probable market event that has not yet occurred (hypothetical scenario).

A key step in the stress testing process is to identify the main risk factors that should be subjected to stress testing. Banks should take into account the nature of their transactions, as well as the correlation between the risk factors to which their portfolios are exposed, in drawing up a list of risk factors.

The risks of financial assets and portfolios are assessed by the variability of their market stability. One of the most frequently applied risk criteria is the deviation to changes in market value or VAR (representing the maximum loss that will be incurred by the portfolio with a specified confidence within a specified period of ownership). The market value of the Bank's portfolio may change for several reasons [3].

The sensitivity stress test separates the impact on the value of a portfolio of one or more predefined changes in a particular market risk factor or a small number of closely related market risk factors. Sometimes it contains symmetrical disturbances (up and down), unlike the stress test scenario, which usually affects a given market risk factor, only in one direction (up or down). The most common stress sensitivity test is a parallel shift in the yield curve.

The concept of stress testing is based on the notion that the value of the Bank's portfolio depends on several market risk factors.

We can assume the risk factors affecting the portfolio as r_1, r_2, \dots, r_n and function, determining the value of the portfolio (when all risk factors are known) as P . Assessment of risk factors r_1, r_2, \dots, r_n characterizes the market situation so, as far as possible in relation to the Bank's portfolio. Risk factors describing the market situation can be combined into one vector $r = (r_1, r_2, \dots, r_n)$. The market situation r the value of the portfolio will be $P(r)$. Then the value (r_{MM}) set for the vector representing the current value of risk factors, i.e. the current market situation (MM). Therefore, the current value of the portfolio can be defined as $P(r_{MM})$.

Scenario analysis means, first of all, determining the value of these portfolios, provided that the risk factors, instead of their actual values $r_{MM} = (r_{MM1}, r_{MM2}, \dots, r_{MMn})$, have a cost $r = (r_1, r_2, \dots, r_n)$, reflected in the scenario. If the portfolio is fully revalued, the valuation function is applied to the new value r risk factor.

The value of the portfolio in the scenario will then be $P(r)$. Linear dependence binds sensitivity δ_k the value of the portfolio relative to individual risk factors [4].

Sensitivity—an indicator indicating for each certain risk factor the degree of change in the value of the entire portfolio, depending on the modernization of this risk factor. The higher the sensitivity, the more influence this factor has on the value of the portfolio. The sensitivity is determined as follows: «typical» changes are selected $\Delta_1, \Delta_2, \dots, \Delta_n$, for all risk factors. Then the sensitivity is calculated for each risk factor:

$$\delta_i = \frac{P(r_1 \dots r_i \dots r_n) - P(r_1 \dots r_i + \Delta_i \dots r_n)}{\Delta_i}. \quad (1)$$

Sensitivity δ_k reflects the mean value of the function oscillations P on a distance Δ_i . Such indicators of sensitivity in the range Δ_i selected if the function P nonlinear in the i-th risk factor. Depending on the sensitivity of each risk factor, the approximate value of the portfolio will be calculated according to the following formula:

$$P1(r_1, r_2, \dots, r_n) = P(r_{MM1}, r_{MM2}, \dots, r_{MMn}) + \sum_{i=1}^n (r_i - r_{MMi}) \delta_i, \quad (2)$$

where P1—linear approximation of the estimated function relative to the number r_{MM} (1).

The choice of factors depends on the structure of the Bank's portfolio. Not all of the Bank's portfolio are influenced by the same factors. The number of risk factors should include all likely parameters that will be affected by the impact on the value of the portfolio. You can initially use a large number of factors that allow a user to later rebuild their portfolio without additional consideration for a large number of subsidiary risk factors. The procedure for selecting risk factors in foreign banking practice is not clearly defined.

The value of the portfolio can be represented as a function of several risk factors, where special attention is paid to the interest rate. For example, discount factors or interest rates can be a risk factor. Function P depends on the portfolio: a differentiated portfolio has a different evaluation function. This function P is not fully expressed as risk factors. In particular, the value of non-traditional, exotic portfolio items is usually determined in the evaluation process using the evaluation function. One of these methods can be evaluation of the portfolio or its separate positions by using a simulation method Monte-Carlo.

Using Monte Carlo simulation, so-called correlated testing can be performed in stressful situations. Random observations for risk factors are formed, taking into account the correlation existing between them, and then their simultaneous impact on the market value of Bank portfolios is calculated. By analyzing the remaining «tail» of the obtained probability density functions, it is possible to determine values similar to those obtained by using VaR models. Quantitative assessment of the impact of changes in interest rates is carried out using indicators of duration.

Another important difference between correlated and uncorrelated tests in stressful situations is that, while uncorrelated tests in stressful situations determine the amount of loss (change in value) caused by individual shocks, correlated tests give an assessment of exposure to risks (in the form of a VaR assessment). Stress testing answers the main question: what happens if the R market situation suddenly arises? the scenario in this case is the sudden appearance of the R situation on the market. Therefore, scenarios can be identified with market situations and presented as vector r .

The following approach, in our opinion, seems to be the most acceptable, namely: finding the key risk factors explaining the losses associated with the worst-case scenario. For example, an explanatory ability of 80 % means that we are looking for a set of risk factors that will be able to explain at least 80 % of the losses in the worst-case scenario.

This suggests that instead of the entire scenario $r_{wc} = (r_{wc1}, r_{wc2}, \dots, r_{wcn})$, only the value of the set of risk factors $w(r_{i1}, r_{i2}, \dots, r_{iw})$ taken into consideration, this accordingly simplifies the scenario:

$$R = (r_{nm1}, \dots, r_{wci1}, \dots, r_{wci2}, \dots, r_{wciw}, \dots, r_{nmn}), \quad (3)$$

where risk factors $r_{i1}, r_{i2}, \dots, r_{iw}$ have the worst value $r_{wci1}, \dots, r_{wciw}$ and other risk factors have their real meaning.

A set of risk factors will explain 80 % of the losses incurred as a result of the worst case scenario if:

$$P(r_{nm}) - P(R) \geq 0,8 (P(r_{nm}) - P(r_{wc})). \quad (4)$$

In order to determine the minimum set of risk factors, it is necessary to carry out an analysis using the primary approach: first, we try to find the only risk factor that explains 80 % of the losses. If it is found-the task can be considered solved. If not, you will have to look for two risk factors that will reveal 80 % of losses. In the case where two risk factors, such a loss cannot be explained, we consider three factors [5].

Thus, a set of risk factors is drawn up, which in General gives an answer to the question: as a result of what risk factors the Bank receives 80 % of losses? In the selection of risk factors W, which explain 80 % of losses, it is difficult to go through all the options with W elements. For example, if we are looking for a minimum set of risk factors with a given ability to explain 80 % of losses in the scenario with the worst outcome, which consists of 500 of risk factors, the estimated function is determined by $2,6 \times 10^{35}$ times. A more efficient method is to use the minimization algorithm to find a set of values $\{I_1, \dots, I_w\}$ for which $P(r_{m1}, \dots, r_{wc1}, \dots, r_{wc2}, \dots, r_{wcw}, \dots, r_{mmn})$ has the minimum value [6].

Bank risks in the process of stress testing can repay the impact on each other, and may increase. Therefore, in order to obtain a more accurate picture of the impact of potential risks on the Bank's operations, it is necessary to consider the impact of several risks (market and credit). When considering the situation taking into account the influence of several risk factors, stress testing scenarios are used, while the analysis of individual risk factors is more clearly reflected in the use of stress sensitivity tests [7].

On the example of a conventional Bank, stress testing for stability is carried out through the implementation of sensitivity analysis, which calculates the impact of adverse factors that affect commercial banks as much as possible. We will consider 2 factors: the change in the exchange rate of foreign currency (us dollar) and deterioration in the quality of the loan portfolio on the example of a conditional Bank.

The scenario changes in the exchange rates of currencies. Let us assume that in the structure of claims and liabilities in foreign currency of the contingent Bank the largest share is occupied by claims and liabilities in us dollars. As of 1 January 2017, this figure was 55 %. In this regard, stress testing will be carried out on the basis of an open currency position on the us dollar.

Consider scenarios of increasing the tenge-us dollar exchange rate by 5 %, 10 % and 15 %. So, if on January 1, 2017 the rate of tenge to the us dollar amounted to 333.0, then the scenarios imply an increase to 335.8; 338.8; 3407.8. At the same time, due to changes in credit risk, provisions increased by 20 % of the difference between the actual and the resulting calculation of the amount of assets, which is reflected in Figures 1 and 2.

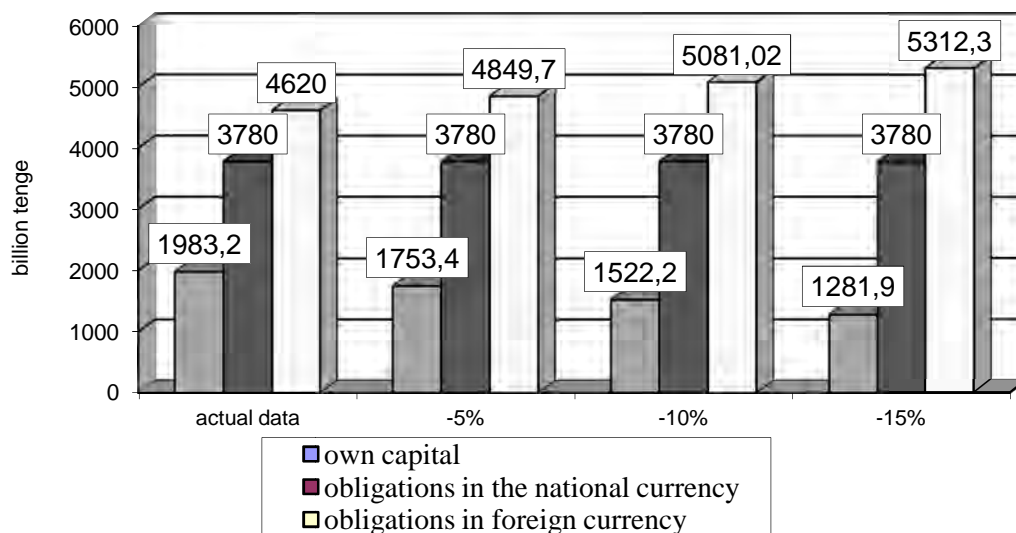


Figure 1. Stress testing on the example of changes in equity of a conventional Bank due to an increase in the exchange rate of the us dollar (compiled by the authors)

Hus, the results of stress testing it can be noted that the increase in the exchange rate of the US dollar by 5-15 %, the adequacy ratio of own capital to run the conventional Bank and the ratio of foreign currency net position to equity conditional Bank will remain at an acceptable level of 1.9 %.

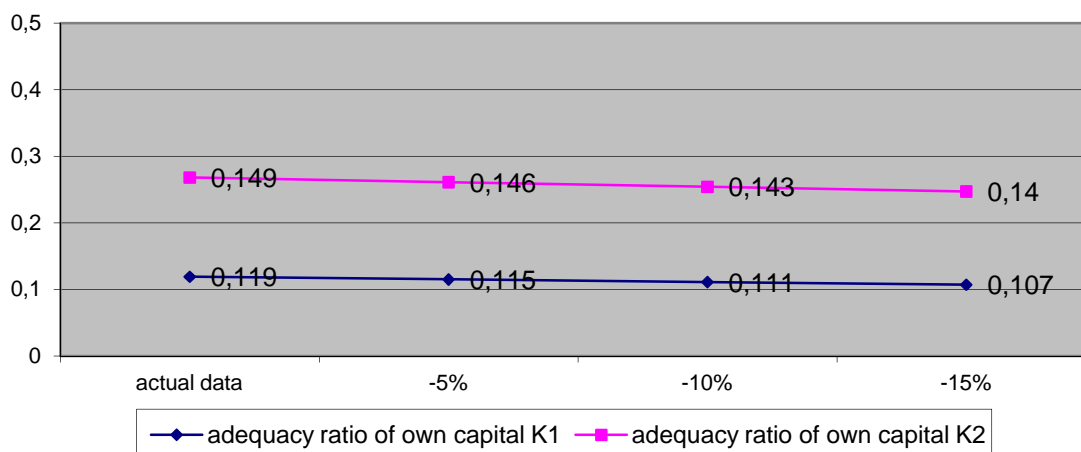


Figure 2. Stress testing on the example of changes in equity capital adequacy ratios of a conventional Bank due to an increase in the exchange rate of the us dollar (compiled by the authors)

Taking into account such a factor as the increase in the exchange rate of the us dollar, it ultimately leads to a decrease in the ratio of the Bank's equity capital, deterioration in the overall financial condition.

Currently, in the banking practice of developed countries, testing in stressful situations becomes an integral part of Bank risk management. The introduction of stress testing will allow early detection of the emergence of risks in the activities of banks and, accordingly, to develop measures to prevent or minimize losses that may occur in adverse situations. The main condition of effectiveness is that stress testing should be conducted regularly.

The frequency of stress testing should correspond to the dynamics of portfolio changes. Portfolios that are frequently changed and revised should be subjected to stress testing more often. The usual mode of stress testing in the practice of European countries implies quarterly research [8, 9].

Thus, stress testing in modern conditions can be one of the promising tools for regulating banking risks and preventing the emergence of problematic situations in the activities of second-tier banks, to regulate the risk operations of banks.

The main stages in the organization of stress testing include the following steps, presented in Figure 3.

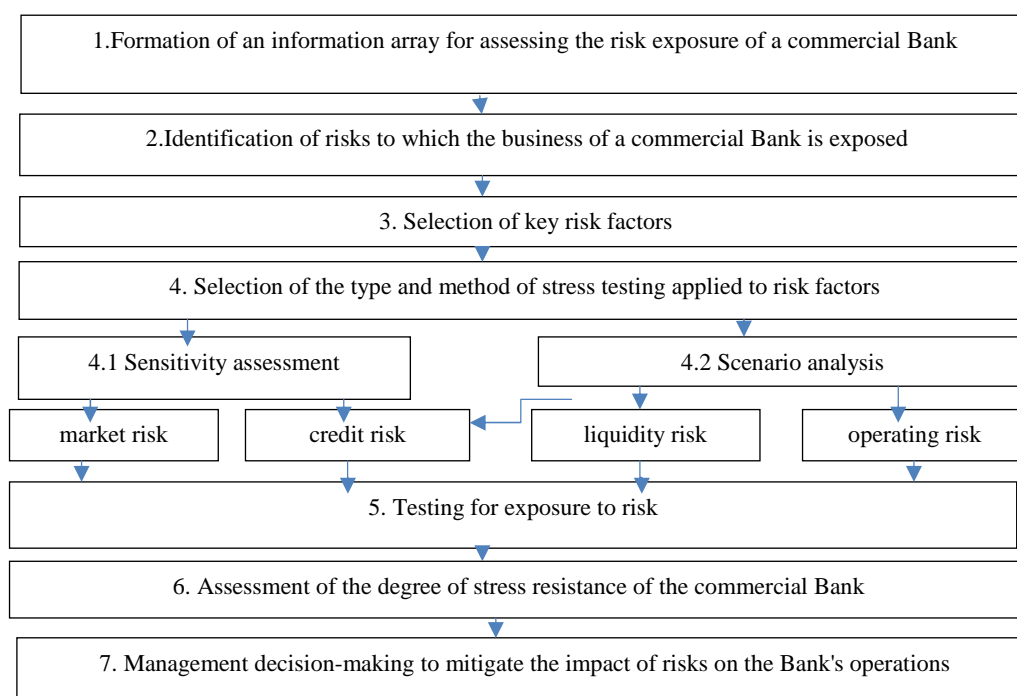


Figure 3. Stages of organization of regional Bank stress testing

The first step is to check the reliability, relevance and quality of information on the basis of which stress testing is carried out, including an assessment of consistency, continuity (continuous series of reporting data) and comparability (immutability of the methodology for calculating indicators) data. As part of the second stage, a detailed analysis of the loan and trading portfolios is carried out, identifying the risks to which the credit institution is most exposed. At the third stage, the analysis of the current dynamics of the key risk factors is carried out by determining the change in their values within a given time interval. The calculation can be carried out as the difference between the maximum and minimum value of the factor within a given time interval, and the difference between the values at the beginning and end of the study period. In the future, depending on the objectives of the analysis, either the average or the maximum value of the risk factor change is used in the calculations.

At the fourth stage, the choice of the type and method of stress testing is made. In our opinion, it is advisable to use sensitivity assessment when assessing portfolio risks, because of the high degree of variability of the initial information array. And when assessing liquidity risk and operational risks, a scenario analysis is a highly effective method that allows for taking into account sharp fluctuations in risk factors.

The fifth stage is the testing for exposure to risk. In the process of stress testing it is necessary to carry out a combination of criteria of extreme and probability of events. In contrast to the methods of VaR, stress tests do not answer the question about the likelihood of changes in risk factors. For this reason, when choosing scenarios, it is important to understand the probability of occurrence of certain events. It is not advisable to conduct stress tests based on incredible conditions.

Stress resistance is assessed at the sixth stage. Stress resistance of the Bank – is the ability of the Bank to withstand internal and external risks, which is influenced by indicators: availability of the resource base and its quality; quality of funding; profitability; liquidity; asset quality; capital adequacy; scale of activity; level of customer satisfaction, etc. for each of the risk factors is charged a certain point, forming the stress resistance of the Bank. On the basis of calculations the estimation of possible losses of credit institution as a result of realization of stressful conditions is formed.

In case of serious potential threats to the credit institution, the management of the credit institution makes appropriate management decisions, adjusts the risk management policy, and carries out additional risk mitigation measures. Regular updating (updating) of the stress test parameters is carried out as the market and General economic conditions, as well as the risk profile of the credit institution change [10].

Of course, the level of stress resistance to different risk groups is not a comprehensive assessment criterion and does not reflect all the differences between credit institutions. Nevertheless, in our opinion, it makes it possible to identify groups of credit institutions that can be considered sufficiently homogeneous in terms of ability to function steadily despite the high level of variability of the external and internal environment in the conduct of financial and economic research and monitoring of the functioning of the banking sector, as well as in the analysis of the consequences of actions and measures taken by the credit institution to achieve financial stability.

Thus, to date, stress testing has become a recognized and essential element of the risk management system, despite its, at first glance, a minor role. This situation is due to the probabilistic nature of the indicators used in risk assessment and analysis. The use of stress testing despite the relative subjectivity of the scenarios makes it possible to estimate the stress resistance of the credit institution with minimal costs, to determine the worst-case scenarios, to identify the most significant factors for the Bank, to develop a number of preventive measures.

Список литературы

- 1 Базовые принципы эффективного надзора за деятельностью банков: Консультативное письмо Базельского комитета по банковскому регулированию. — Базель, 1997, 2004, 2008, 2012 гг.
- 2 Pozdyshev V. Basell significantly tightens the requirements. *Banking review*. — 2013. — 4. — P. 28–30.
- 3 Усоскин В.М. Базельские стандарты адекватности банковского капитала: эволюция подходов / В.М. Усоскин // Деньги и кредит. — 2010. — № 3. — С. 39–51.
- 4 Малыхин Д.В. Организация работы внутренних контроллеров и аудиторов по выполнению новых требований к достаточности капитала «Базель-3» / Д.В. Малыхин // Банки Казахстана. — 2012. — № 4. — С. 41–44.
- 5 Тимофеева З.А. Системы надзора за деятельностью коммерческих банков / З.А. Тимофеева // Деньги и кредит. — 2002. — № 4. — С. 53–58.
- 6 Лисак Б.И. Банковские риски в Казахстане: в погоне за мировыми стандартами / Б.И. Лисак // Банки Казахстана. — 2012. — № 8. — С. 13–20.

7 Пашковская И.В. Стресс-тестирование как метод обеспечения устойчивости банковской деятельности / И.В. Пашковская // Банковские услуги. — 2004. — № 4. — С. 4–26.

8 Лисак Б.И. Оценка вероятных банковских рисков методом стресс-тестирования / Б.И. Лисак, А.Б. Ким // Банки Казахстана. — 2012. — № 10. — С. 48–55.

9 Рахметова А.М. Направления стимулирования банков в финансировании инновационного сектора / А.М. Рахметова, А.К. Курманалина, Ж.А. Гусманова, С.К. Ержанова // Вестн. Караганд. ун-та. Сер. Экономика. — 2017. — № 4(88). — С.231–238.

10 Исакова З.Д., Зенченко С. В., Курманалина А.К. Совершенствование процедур стресс-тестирования банковских рисков в региональных банках / Развитие финансово-кредитной системы Республики Казахстан в условиях новой глобальной реальности: материалы Междунар. науч.-практ. конф., посвящ. 20-летию ЕНУ им. Л.Н. Гумилева (15 апреля 2016 г.). — Астана, 2016. — С. 150–154.

А. Құрманалина, Ж. Ғұсманова, С. Құдайбергенова

Қазақстан Республикасында стресс-тестілеу банктік тәуекелдерді реттеудің перспективалық бағыты ретінде

Қаржы нарығының жаһандануы мен әлемдік экономиканың тоқырауы жағдайларындағы қазіргі банк жүйесінің даму үрдістері несие ұйымдары қызметінің даму болашағын анықтау кезінде оны есепке алу қажет етеді. Аталмыш мақалада банк қызметіндегі стресс-тестілеудің негізгі мәселелері мен теориялық аспектілері ашылып көрсетілді. Сценарийлік талдау неғұрлым жиі қолданылатын әдіс болып саналады. Болашақта болуы мүмкін оқиғаларды көрсететін, тәуекелдің бірқатар факторларының (мысалы, кәдімгі акциялардың бағалары, валюта бағамдары, пайыздық мөлшерлемелер) синхронды өзгеруінен тұратын стресс-тестінің сценарийлері қарастырылған. Зерттеу барысында талдау негізінде стресс-тестілеудің модельдері мен көрсеткіштері қарастырылады. Жекелей алғанда, шартты мысалдар арқылы АҚШ доллары мысалында валюта курсының өсуімен байланысты фактор негізінде стресс-тестілеу моделінің орындалуы талданады. Шартты банк мысалында, сол жағдайда коммерциялық банктерге аса жоғары ықпалын тигізетін, қолайсыз факторлардың әсері есептеліп шығарылатын сезімталдыққа талдауды жүзеге асыру арқылы, орнықтылыққа стресс-тестілеу жүргізілді. Қазіргі жағдайларда стресс-тестілеу банктік тәуекелдерді реттеудің перспективалық құралдарының бірі болып пайдаланыла алады, банктердің тәуекелдік операцияларын реттей алады деген қорытынды жасалған.

Кілт сөздер: тәуекел, банктік тәуекелдерді стресс-тестілеу сценарийі, стресс-тестілеу моделі.

А. Курманалина, Ж. Гусманова, С. Кудайбергенова

Стресс-тестирование как перспективное направление регулирования банковских рисков в Республике Казахстан

Тенденции развития современной банковской системы в условиях глобализации финансового рынка и стагнации мировой экономики требуют учета при определении перспектив развития деятельности кредитной организации. В данной статье раскрыты основные вопросы и теоретические аспекты стресс-тестирования в банковской деятельности. Наиболее часто применяемым методом является сценарный анализ. Рассмотрены сценарии стресс-теста, содержащие синхронные изменения в ряде факторов риска (например, цены обыкновенных акций, валютные курсы, процентные ставки), отражающие событие, которое может произойти в будущем. Проанализированы модели и показатели стресс-тестирования. В частности, на условном примере дан анализ исполнения модели стресс-тестирования на основе фактора, связанного с ростом курса валюты на примере доллара США. На примере условного банка проведено стресс-тестирование на устойчивость через осуществление анализа чувствительности, при котором рассчитывается влияние неблагоприятных факторов, максимально действующих на коммерческие банки. Сделан вывод о том, что стресс-тестирование в современных условиях может выступать одним из перспективных инструментов регулирования банковских рисков и предотвращать возникновение проблемных ситуаций в деятельности банков второго уровня, регулировать рискованные операции банков.

Ключевые слова: риск, банковские риски, стресс-тестирование, сценарии, модели стресс-тестирования.

References

- 1 Bazovye printsipy effektivnogo nadzora za deiatelnostiu bankov: Konsultativnoe pismo Bazelskoho komiteta po bankovskomu reholirovaniu [Basic principles for effective Bank supervision: Advisory letter from the Basel Committee on banking regulation]. (1997, 2004, 2008, 2012). Basel.
- 2 Pozdyshev, V. (2013). Basell significantly tightens the requirements. *Banking review*, 4, 28–30.
- 3 Usoskin, V.M. (2010). Bazelskie standarty adekvatnosti bankovskogo kapitala: evoliutsiia podkhodov [Basel standards of Bank capital adequacy: evolution of approaches]. *Denhi i kredit – Money and credit*, 3, 39–51 [in Russian].
- 4 Malykhin, D.V. (2012). Orhanizatsiia raboty vnutrennikh kontrollerov i auditorov po vypolneniiu novykh trebovaniy k dostatochnosti kapitala «Bazel-3» [Organization of work of internal controllers and auditors to meet the new capital adequacy requirements «Basel-3»]. *Banki Kazakhstana – Bank of Kazakhstan*, No. 4, 41–44 [in Russian].
- 5 Timofeeva, Z.A. (2002). Sistemy nadzora za deiatelnostiu kommercheskikh bankov [Systems of supervision of activity of commercial banks]. *Denhi i kredit – Money and credit*, 4, 53–58 [in Russian].
- 6 Lisak, B.I. (2012). Bankovskie riski v Kazakhstane: v pohone za mirovymi standartami [Banking risks in Kazakhstan: in pursuit of international standards]. *Banki Kazakhstana – Banks of Kazakhstan*, 8, 13–20 [in Russian].
- 7 Pashkovskaya, I.V. (2004). Stress-testirovanie kak metod obespecheniia ustoichivosti bankovskoi deiatelnosti [Stress testing as a method of ensuring the stability of banking activities]. *Bankovskie usluhi – Banking service*, 4, 4–26 [in Russian].
- 8 Lisak, B.I., & Kim, A.B. (2012). [Otsenka veroiatnykh bankovskikh riskov metodom stress-testirovaniia [Assessment of probable Bank risks by stress testing method]. *Banki Kazakhstana – Banks of Kazakhstan*, 10, 48–55 [in Russian].
- 9 Rachmetova, A., Kurmanalina, A., Gusmanova, J., & Erzhanova, S. (2017). Napravleniia stimulirovaniia bankov v finansirovaniy innovatsionnogo sektora [Directions encouraging banks in financing innovation sector]. *Vestnik Karahandinskogo universiteta. Seriya Ekonomika – Bulletin of Karaganda University. Economy Series*, 4(88), 231–238 [in Russian].
- 10 Iskakova, Z.D., Zenchenko, S.V., & Kurmanalina, A.K. (2016). Sovershenstvovanie protsedur stress-testirovaniia bankovskikh riskov v rehionalnykh bankakh [Improvement of procedures for stress testing of Bank risks in regional banks]. *Proceedings from Development of the financial and credit system of the Republic of Kazakhstan in the conditions of the new global reality: Mezhdunarodnaia naucho-prakticheskaiia konferentsiia, posviashchennaia 20-letiiu ENU imeni L.N. Humileva (15 apreliia 2016 hoda) – International scientific and practical conference, dedicated to the 20th anniversary of L.N. Gumiliyov ENU.* (pp. 150–154). Astana [in Russian].

S.S. Shakeyev¹, A.G. Kassymova², L.A. Temirbekova¹

¹Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan;

²S.Seifullin Kazakh Agrotechnical University, Astana, Kazakhstan
(E-mail: adiya77@mail.ru)

Modern management issues receivables in enterprises

The article deals with modern receivables management system, the basic situation of the credit and cash collection enterprise policy provides practical examples of the use of credit conditions as discounts and change the loan terms. The parameters of the state of receivables, such as total sales, and the proportion of it in the implementation of the conditions of the subsequent payment, longer, reducing the requirements for assessing the reliability of the debtors and their impact. The estimation of profit necessary to compensate for the additional investment in receivables in the context of changing the term loan and changes in customer credit limits. The comparison is made possible profit from changes in credit policy to the cost of implementation of these changes. The algorithm method forfeits when dealing with customers, the credit rating of the customer account. The results of credit and cash collection enterprise policy that including decision on the quality of accounts receivable, term of the loan, providing discounts, level of collection costs, as well as reducing the risk of default. The article suggests the best option as a result of which the marginal revenue covers the marginal costs of the company, as well as the best combination of credit standards, terms of credit strategy, discounts, fines and forfeits and special conditions for customers.

Keywords: accounts receivable, credit policy, Collection Policy, discount, credit standard, cash discount, the risk of non-payment, fines, forfeits, credit rating.

It is known that accounts receivable constitute an impressive part of the structure of short-term assets of the enterprise. The amount of accounts receivable is affected by the total sales volume and the share in it of realization on the terms of subsequent payment. With the growth in sales, the balance of receivables grows. Also the balance of accounts receivable are affected by preferential terms of payment provided to buyers, i.e. an increase in terms, a reduction of requirements for assessing the reliability of debtors. At the same time, the more active the enterprise shows in recovering accounts receivable, the less its balances and the higher the quality of receivables.

Under the influence of competition, enterprises seeking to increase sales of products sell their products with a payment point, i.e. are forced to apply commodity (commercial) credit. The presence of receivables is not only negative, but also positive. Its presence indicates the attractiveness and competitiveness of products, it allows attracting buyers that experiencing financial difficulties. However shortage of funds, diversion of the company's financial resources from economic turnover and risks of uncollectible receivables has a significant impact on reducing the solvency of the enterprise. The main task of financial manager to build such management system that will allow evaluating and comparing the benefits and risks while making deals with a deferred payment. The accounts receivable management system can be viewed from two standpoints: development and regular revision of the credit policy, allowing the most efficient use of receivables as an instrument to increase sales, and a set of measures aimed at reducing the risk of overdue or bad debts.

Management of accounts receivable includes next activity directions of the enterprise:

- 1) control over form and the state of receivables;
- 2) the identify of lending and collection policy for different groups of buyers and products provided on credit;
- 3) analysis and ranking of customers;
- 4) control over arrears (based on the receivables' registry of aging);
- 5) the forecast of cash inflow from debtors;
- 6) determine the methods of accelerating the demand for debts and reducing uncollectible debts.

Figure schematically shows the direction of receivables management.

Credit and collection policy. The credit policy should correspond to the enterprise development strategy and should answer the following questions: what kind of counterparties can provide a commodity loan and which is undesirable; on what terms and for what period such credit is granted; what is the procedure for withdrawing receivables.

Credit policy has a significant impact on implementation. In addition, credit is one of many factors under the influence of which the demand for the enterprise's products is changing. Therefore, the degree of credit impact on the increase in demand depends on what factors influence it. The enterprise should reduce credit standards for the accepted accounts until the resulting sales revenue exceeds the additional costs of the receivables.

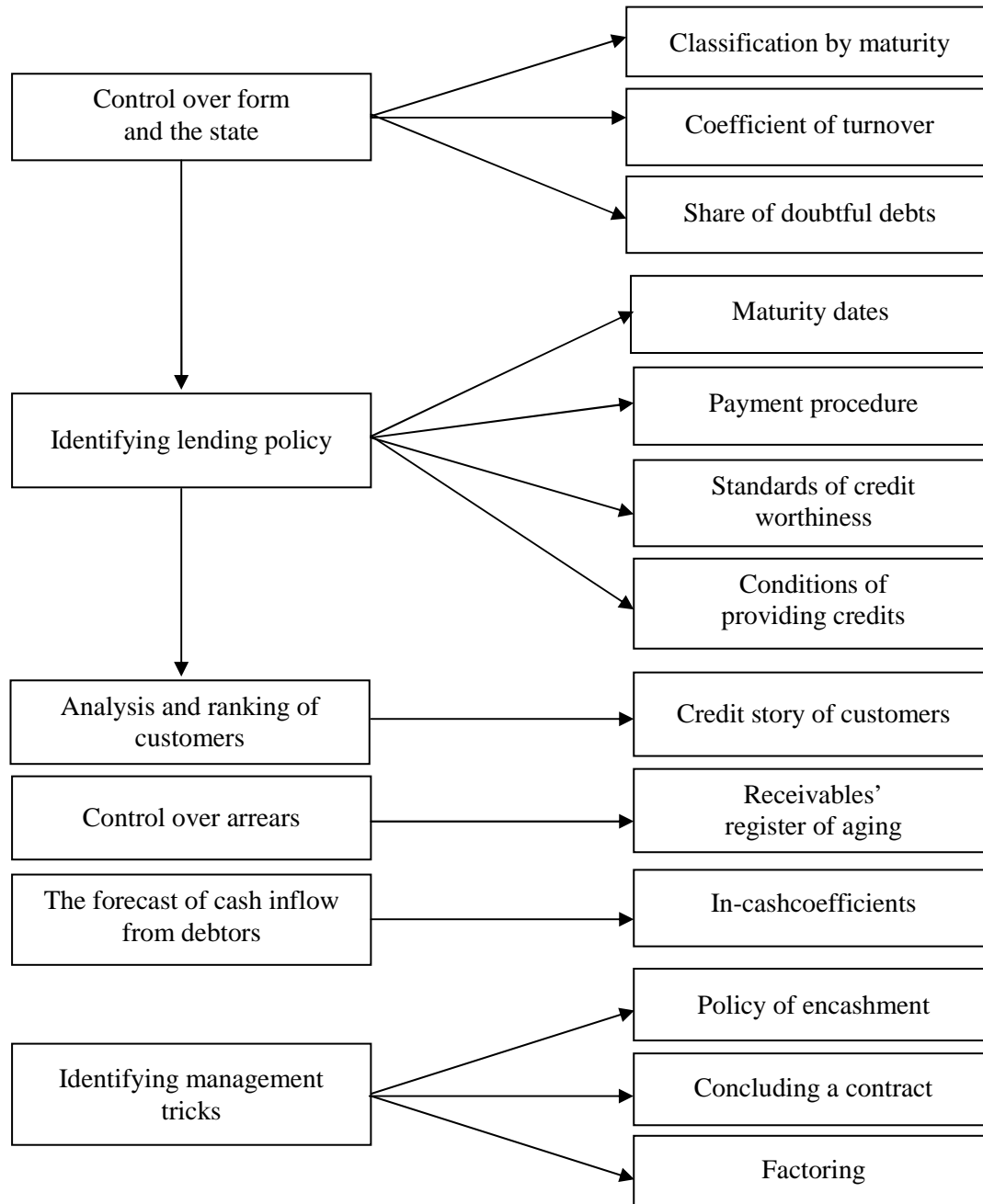


Figure. Grouping of the basic directions of management of a debt receivable

What is the standard of creditworthiness and what is the price of their decrease? J.K. Van Horn under creditworthiness standards defines the minimum characteristic of a loan application that a firm takes. In order to determine the price of decreasing the standards for creditworthiness, one should take into account the fact that some additional expenses at the enterprise may take place due to the expansion of the credit department, the increase in the volume of technical work, the servicing of an additional volume of accounts receivable. If we take into account that these costs are deducted from the profit received from additional sales in order to determine the amount of net profit for settlement purposes, then other costs entail an increase in the probability of losses on uncollectible debts [1–3].

The costs associated with additional receivables can arise for two reasons, as a result of: 1) increase in sales; 2) increase in the average collection period. If new consumers are attracted by softened credit ratios, the collection of debts of these buyers is likely to occur more slowly than the collection of debts of current buyers. In addition, a more liberal expansion of credit may induce current buyers to be less conscientious about the timely payment of their bills.

Example of a trade discount. To determine the amount of profit from a more liberal expansion of the loan, it is necessary to know what the amount of income from additional sales, the additional demand for products arising from the decrease in standards for creditworthiness, what is the duration of the average collection period (has it increased), and the necessary return on invested capital. Suppose the firm's products are sold for 20c.u. per unit, of which 15c.u. are variable costs, including the costs of the department for studying the creditworthiness of customers.

The enterprise does not work at full production capacity, and an increase in sales can occur without any growth in fixed costs. Therefore, the marginal profit for each additional unit of sales will be 5c.u. (20c.u. — 15 c.u.), i.e. the difference between the selling price and the variable production costs per unit of output. The annual sales volume on credit reaches 3.0 millionc.u. and remains unchanged. The company can afford to remove the credit limits, as a result of which the collection period for new customers will be on average two months. Also, suppose that current buyers do not change their payment habits. It is expected that a decrease in the standards of creditworthiness will increase the volume of sales by 25 %, i.e. up to 3.75 million c.u. a year. The increase of 750,000 c.u. corresponds to 37,500 c.u. of additional units, assuming that the unit price remains the same (20 c.u.).

Suppose that the possible costs of the firm for the content of additional receivables — 20 % of profit before tax. The enterprise needs to make a choice between the additional income from the growth in sales volume and the possible costs associated with the increasing investment of funds in receivables. The increase in investments occurs solely because of new buyers who pay more slowly, current buyers continue to pay bills within a month. Given that the additional sales volume is 750,000 c.u. and the receivables turnover is 6 times a year (12 months / 2 months), the additional volume of receivables is 125,000c.u. (750,000 c.u. / 6). The enterprise invests in additional variables the costs associated with this debt. In our example, 0.75 c.u. of every 1.00 c.u. in sales is variable costs. It means that the extra additions to the receivables are equal to 93,750 c.u. (0.75 c.u. × 125,000).

Calculation of income from the increase in sales in comparison with the profit required to compensate for additional accounts receivable when changes in credit standards are presented in Table 1.

Table 1

The revenue from the increase in sales compared to the profit required to compensate for additional receivables (changes in credit standards)

No.	Indicator name	Calculation	Value of the indicator, c.u.
1	Revenues from increased sales		$5 \text{ c.u.} \times 37,500 \text{ pieces} = 187,500 \text{ c.u.}$
2	Additional accounts receivable	additional sales / receivables turnover	$750,000 \text{ c.u.} / 6 = 125,000 \text{ c.u.}$
3	Investments in additional accounts receivable	(variable costs / selling price) × additional accounts receivable	$(15/20) \times 125,000 = 93,750 \text{ c.u.}$
4	The profit required to cover the cost of investing in additional receivables		$0,20 \times 93,750 = 18,750 \text{ c.u.}$

Since revenue from additional sales amounting to 187,500c.u. is 10 times higher than the profit necessary to compensate for additional investments in receivables, equal to 18,750c.u., you should reduce credit standards. The optimal credit policy will be to more freely expand commercial credit until the additional from the increasing sales volume becomes equal to the profit required to cover the additional receivables needed to achieve such sales.

An example of a loan condition. If the consumer is recognized as creditworthy, then it is necessary to establish a limit on the amount of the loan, determine the terms for which the seller is to provide the loan to the buyer. Also, the enterprise seller can decide to offer consumers a discount from the price (cash discount) in order to encourage the payment of the debt before maturity.

Nowadays, the main problem of lending to small and medium-sized businesses is the lack of models that help businesses make decisions on the amount of the limit by the sum of the credit. In reality, the decision is made on the basis of practical experience and professional judgments of managers.

Theoretically, there are no models that help businesses make decisions about the size of the limit on the amount of the loan. This decision is made on the basis of practical experience and professional judgments of managers. In practice, some enterprises use a «rule of thumb» - a method based either on the amount of sales to a given client, or on their ability to provide a loan. In the first case, the seller is limited to the value of two-month sales to a potential customer. In the second case, the maximum amount that the seller is willing to provide does not depend on the level of current sales. Usually it is determined in the amount of 10 % of the net asset value, or 20 % of the working capital.

Net assets = total value of assets – total liabilities.

The term for which a loan is granted can vary greatly depending on the types of activity and depend on such factors as:

- 1) Typical for this industry loan terms;
- 2) Level of competition within the industry;
- 3) The strength of the market position of individual customers;
- 4) Risk of non-payment;
- 5) Business ability to provide a loan;
- 6) Marketing strategy of the business with the aim to increase market share by stimulating sales.

Potential buyers can be attracted by offering longer loan terms. However, such a step should be taken by the seller enterprise if it correctly compares the possible benefits and additional costs. As an example, consider the following option. ZET Ltd produces a new kind of putter. The company sells sticks wholesale and retail and has an annual turnover of 900,000 c.u. The following additional data are available.

Selling price 76 c.u.

Variable costs per unit of product 48 c.u.

Fixed costs 10 c.u.

Net profit 18 c.u.

The cost of financing is 18 %.

ZET Ltd wants to increase sales of this model of clubs and believes that it can offer a longer grace period. The average period for the recovery of receivables is 30 days. The company considers three options for increasing sales, which give the following results (Table 2).

Table 2

Options for increasing the sales of clubs

No.	Indicator name	Option 1	Option 2	Option 3
1	Increase in the average period for the recovery of receivables	10 days	20 days	30 days
2	Increase in sales, c.u.	35 000	45 000	50 000

By comparing the benefits resulting from the use of each of these options, the company must choose the most optimal solution. Benefits in this case will be an increase in profits from additional sales. Marginal profit, defined as the difference between the sale price and variable costs, is 28 c.u. for each stick. Consequently, the additional profit from the sale of each stick (excluding fixed costs) is 28 c.u. The magnitude of fixed costs is not taken into account. They remain unchanged in any form of action. Then, the additional profit is 36.8 % (28 c.u. / 76 c.u.) from the sale price. The increase in the total amount of profit in the implementation of each of the options will be as follows (Table 3).

With an annual turnover from the sale of clubs equal to 900,000 c.u., and also using the data in Table 2, in Table 4 we will present an increase in accounts receivable for each option.

Table 3

Increase in the total amount of profit during the sale

Indicator name	Option 1	Option 2	Option 3
36.8 % of sales increase	12,880 (36.8 % of 35,000)	16,560 (36.8 % of the 45,000)	18,400 (36.8 % of the 50,000)

Table 4

Increase in accounts receivable

No.	Indicator name	Option 1	Option 2	Option 3
1	Increase in sales	35 000	45 000	50 000
2	Planned level of accounts receivable	102 465 (935 000 × 40 / 365)	129 452 (945 000 × 50 / 365)	156 164 (950 000 × 60 / 365)
3	Minus current level of accounts receivable: 900,000 × 30/365	73 973	73 973	73 973
4	Increase in accounts receivable	28 492	55 479	82 191

It is known that an increase in the level of receivables as a result of each of the options will entail additional costs. Since the cost of raising capital is 18 %. The calculation of the attraction of additional investments for the financing of receivables is presented in Table 5.

Table 5

Calculation of net profit on options

No.	Indicator name	Option 1	Option 2	Option 3
1	The costs of attracting additional investments (18 % of the increase in accounts receivable)	(5 129)	(9 986)	(14 794)
2	36.8 % of sales increase	12 880	16 560	18 400
3	Net increase in profit	7 751	6 574	3 606

Thus, after calculating the consequences of changing the terms of the loan, as a result of these calculations it was established that the first option would be most beneficial for the enterprise. However, if there is a risk that an increase in the repayment schedule will lead to an increase in the level of non-recurring debts, this should also be taken into account in the calculations as additional losses.

The loan terms also include a discount, the amount of which largely determines whether the client will decide whether to pay back the debt in the proposed period. The costs caused by the proposed discounts can be compared with the benefits of both reducing the costs of financing debtors, and the cost of doubtful debts.

There is always a risk that the client will delay payment of the debt, but at the same time use discounts. In the event that the client is important for the business of the seller, persistence in the requirements of full and timely payment can cause some difficulties. An alternative approach is to offer the customer discounts from the payment amount, i.e. in advance, this consent to provide discounts for payment of debt on time through quarterly bills. Since bills will be accepted only in case of timely payment, customers themselves will be interested in observing the terms of the loan for obtaining a discount.

The condition «2/10, net 30» means that if the bill is paid within 10 days from the date of issue, it provides a 2 % discount, the payment must occur within 30 days. It means that the loan period is 30 days. The enterprise - the seller, extending the term of the loan, can change the demand for its products.

Consider an example where there is a choice between the profit from the additional sales and the share of the profit required for additional investments in receivables. Let's return to our example, when an enterprise extends the loan period from 30 to 60 days. The average collection period for current buyers is from 1 to 2 months. The increase in sales is planned to 750,000 c.u., new buyers also pay within two months. All additional receivables are composed of two components. The first part consists of receivables related to sales growth, 750,000 c.u. Given that accounts receivable turns six times a year, the additional accounts receivable associated with the new sale of goods will be 125,000 c.u. (750,000 / 6). For this additional receivables, the enterprise needs additional investments in the variable costs associated with it. In our example, these additional investments will be (15 c.u. / 20 c.u.) × 125,000 c.u. = 93,750 c.u.

The second component of the total additional receivables is the result of the collection related to the initial sales. The existing receivables are being collected more slowly because of a higher level of receivables. Initial sales of 3.0 million c.u. The level of accounts receivable on turnover 12 times a year is 250,000 c.u. (3,000,000 / 12). The new value of receivables with a turnover of 6 times a year will be 500,000 c.u.

(3,000,000 / 6). Thus, 250,000 c.u. of additional accounts receivable refer to initial sales. Consequently, the additional investment used in the analysis is equal to all 250,000 c.u. Since variable costs only relate to new sales, an additional 250,000 c.u. of receivables on initial implementation would have been encashed earlier if the credit standards had remained the same. Consequently, an enterprise should increase its investments in receivables by 250,000 c.u.

In Table 6 we illustrate the data on these costs.

Table 6

The revenue from the increase in sales compared to the profit required to compensate for additional investments in receivables (change in the loan term)

No.	Indicator name	Calculation	Value of the indicator, c.u.
1	Revenues from increased sales		$5 \text{ c.u.} \times 22,500 = 112,500 \text{ c.u.}$
2	Additional accounts receivable related to new sales	$\text{new sales} / \text{receivables turnover}$	$750,000 \text{ c.u.} / 6 = 125,000 \text{ c.u.}$
3	Additional investments in receivables related to new sales	$(\text{variable costs} / \text{selling price}) \times \text{additional accounts receivable}$	$(5/20) \times 125,000 = 93,750 \text{ c.u.}$
4	Existing level of accounts receivable	$\text{annual sales} / \text{receivables turnover}$	$3.0 \text{ million c.u.} / 12 \text{ months.} = 250,000 \text{ c.u.}$
5	A new level of accounts receivable, related to the initial sales volume		$3.0 \text{ million c.u.} / 6 \text{ months.} = 500,000 \text{ c.u.}$
6	Additional investments in receivables related to initial sales		$500,000 \text{ c.u.} - 250,000 \text{ c.u.} = 250,000 \text{ c.u.}$
7	Total additional investments in receivables		$93,750 \text{ c.u.} + 250,000 \text{ c.u.} = 343,750 \text{ c.u.}$
8	Overhead costs of additional investments		$0.20 \times 343,750 = 68,750 \text{ c.u.}$

According to the calculations, it is clear that the revenue from the additional sales volume is 112,500 c.u., which is 1.6 times more than the share of the profit required for additional investments in accounts receivable equal to 68,750 c.u. Hence, it makes sense to change the loan period from 30 to 60 days.

One of the tools to stimulate the interest of buyers in the advance payment, or in the timely repayment of receivables, a lever that maximizes the flow of cash and reduce the risk of receivables, is a system of discounts and forfeits. Discounts can be provided for a 100 % prepayment, and also depending on the amount of purchase and timeliness of payment.

As an attempt to accelerate the payment of receivables, the seller can apply a change in discounts. The main task in this case is to determine whether the profit from the acceleration of collection will be greater than compensation for losses from the growth of the discount. Consider the following example. The annual sales of the company are 4.5 million c.u., the average collection period is 2 months, the terms of sale are pure 45 days, discounts are not provided. Then the average balances of receivables amount to 750,000 c.u. Under condition «2/10, net 45», the average collection period can be reduced to 30 days, while 60 % of buyers use a 2 % discount. Alternative costs in connection with the discount for the enterprise will be 54,000 c.u. annually ($0.02 \times 0.6 \times 4.5$). If the average period of collection is reduced to one month, then the turnover of receivables will accelerate to 12 times per year. Consequently, on average, accounts receivable will decrease from 750,000 c.u. to 375,000 c.u. (i.e. $4,500,000 \text{ c.u.} / 12 \text{ months} = 375,000 \text{ c.u.}$).

Thus, as a result of accelerated encashment, the enterprise receives an additional 375,000 c.u. The cost of the released money is equal to the alternative cost of storage, which is 18 %. Then the savings on alternative costs are 67,500 c.u. ($0.18 \times 375,000$). The savings here are due to the fact that the effect of accelerating encashment exceeds the costs of providing discounts ($67,500 > 54,000$). The enterprise should introduce a 2 % discount. If, as a result of accelerating the collection of savings, alternative costs are not enough to compensate for the costs of providing a discount, then the enterprise strategy with respect to discounts should not be changed.

An effective debt recovery policy is important to reduce the risk of default. In order to prevent the growth of overdue accounts receivable in contracts with counterparties, it is advisable to include items providing for the imposition of additional encumbrances on the debtor in the form of fines in case of viola-

tion of the terms of the contracts (delay in payment, failure to pay for the advance payment). There are the following types of forfeits: contractual, punitive, alternative. Contractual forfeit is established in the text of the agreement by agreement of the parties. In the event of a forfeit, the creditor has the right to demand compensation in full for the losses incurred and, in addition, payment of the forfeit. The alternative forfeit provides for the right of the injured party to recover either a forfeit or damages.

At the stage of application of fines and forfeits for the enterprise, it is of great importance to develop a scale of forfeits regulating the possibility of their application in each specific case. The amount of forfeits for customers should be ranked according to the value of the credit ratings. The amount of forfeits for each group will depend on the number of days for which payment is delayed, in accordance with the following forfeit scale, as shown in Table 7.

The above scale of forfeits establishes a fixed amount of forfeits for each counterparty, depending on the delay in payment.

Table 7

Scale of forfeits, %

Customer group	No delay	Overdue for up to 30 days	Overdue 30-60 days	Overdue 60-90 days	Overdue for more than 90 days
A	0	0	0	0	0
B	0	0,01	0,02	0,03	0,04
C	0	0,02	0,03	0,04	0,05
D	0	0,03	0,04	0,05	0,06
E	Individually	Individually	Individually	Individually	Individually

The forfeit amount is calculated as a percentage of the overdue amount for each day of delay in payment. For example, under the terms of the contract, if the customer «C» delays payment for a period of 30 to 60 days, he must pay a forfeit in the amount of 0.03 % of the overdue amount. According to this method of accrual of forfeits, after the ranking of accounts receivable by the date of their formation and amount, it is advisable to impose forfeits on the debts of counterparties under those contracts for which work or payment was delayed.

In order to optimize the application of fines, the following algorithm is proposed for applying forfeits when dealing with clients.

Step 1. Stage of the contract with the contractor. At this stage, the company conducts a set of activities necessary to establish the reliability and solvency of a potential client.

Step 2. Based on the data on the reliability of the counterparty, the client is assigned a credit rating from A to E (A is assigned the most reliable, E is the least reliable). To determine the credit rating, a selection is made of the criteria by which the creditworthiness of the potential counterparty will be assessed. Such criteria can be the total time of work with the given buyer, the volume of transactions with it; presence of positive feedback from other enterprises; stability of performance of obligations in previous periods; turnover of accounts receivable; size and terms of overdue accounts receivable, financial condition of the enterprise - the buyer. At the same time, the enterprise determines the most significant indicators and the weighting factor of each of them independently. In this case, the total number of specific weights should exceed 100 %. The evaluation of the selected criteria is made on a 100-point scale. It is also necessary to determine the minimum threshold of the result. If the rating score is below this minimum, then this counterparty is considered unreliable.

An approximate calculation of the rating of the enterprise-buyer is given in Table 8.

Table 8

Approximate calculation of the potential customer rating

The name of the criterion	Weight coefficient of criterion, %	Estimate value	The result (gr.2 × gr.3)
1	2	3	4
Total time of work with the given buyer and volume of transactions with him	15	50	7,5

1	2	3	4
Availability of positive feedback from other companies	10	20	2,0
Stability of fulfillment of obligations in the previous periods	20	90	18,0
Turnover of receivables	15	60	9,0
The amount and terms of overdue accounts receivable	15	60	9,0
Financial condition of the enterprise - the buyer	25	70	17,5
Total	100		63,0

The counterparties can be grouped according to the results of the evaluation. For example, customers who scored 75 or more points (with a minimum threshold of a credit rating of 50 points), commercial loans are granted on general grounds, maximum delays are possible, other individual conditions are considered in case of a particular client's importance, prospective benefits in the future and others. In the event that the client has collected from 50 to 75 credit points, it can be provided in a limited amount or with a deadline for payment delay followed by strict control of the payment term. If the client scored less than 50 points, then the loan is not provided at all.

In our example, the potential buyer presented as a result of the evaluation scored 63 points, which means that the analytical service of the seller enterprise can give a positive recommendation for working with this enterprise.

Step 3. Depending on the credit rating assigned to the counterparty, the clause on the application of penal sanctions in case of delay in the performance of work, the delivery of goods, is included in the text of the contract. The amount of fines is determined in accordance with the scale of forfeits listed in Table 6. For example, for enterprises with a credit rating of C, the text of the contract provides for fines for delay in payment or performance of work, the delivery of goods as follows:

- with a delay of 0 to 30 days - 0.02 % of the overdue amount for each day of delay;
- with a delay of 30 to 60 days - 0.03 % of the overdue amount for each day of delay;
- with a delay of 60 to 90 days - 0.04 % of the overdue amount for each day of delay;
- with a delay of more than 90 days - 0.05 % of the overdue amount for each day of delay.

Step 4. In the course of current work with counterparties, ongoing monitoring of existing accounts receivable for violation of the deadlines for the fulfillment of obligations.

Step 5. In case of detection of cases of delay in payment, performance of work or delivery of goods for an overdue amount, forfeits are calculated. For example, if counterparty with a credit rating of C delays payment for the goods delivered for 13,500 c.u. for a period of 30 days, the forfeit will be 81c.u. ($13,500 \times 0.02 \% \times 30$ days).

Step 6. Next, you need to notify the counterparty about the forfeits. In case of further violation of the terms of the contract after 60 days, the fines are recounted, in accordance with the scale of forfeits. So, for example, if the same counterparty with a credit rating of C delays payment, amounting to 13,500c.u. for a period of 60 days, the amount of forfeits is recalculated to 0.03 % of the overdue amount for each day of delay. The amount of forfeits will be 243c.u. ($13,500 \times 0.03 \% \times 60$ days).

Step 7. The counterparty is repeatedly notified of the charging of forfeits. In case of further violation of the terms of the contract, after 90 days, fines are recounted in accordance with the forfeit scale. In the event that the same counterparty with a credit rating of C has not yet paid for the supply of goods, the amount of forfeits is recalculated as follows and amounts to $13,500 \times 0.04 \% \times 90$ days = 486 c.u.

Similarly, fines are recounted after 90 days.

Step 8. A claim is sent to the counterparty, a set of measures aimed at resolving the situation is carried out. In the event of a debtor's refusal to pay off the debt, an action is sent to the economic court to recover the principal and accrued forfeits.

It should be noted that the system for calculating forfeits and fines for violation of payment terms should be introduced deliberately, especially in case of minor violations, so that this does not negatively affect the relations with counterparties and on the back of the enterprise.

As methods of reducing the risk of non-payment of receivables for small and medium-sized businesses, the following can be recommended:

1. Conclusion of the agreement on netting by paying off part of the cost of purchased goods with the amounts of debts for goods or services supplied by the same company, as well as the requirement to provide a guarantee from a third person related to the activities of the buyer enterprise, such as the bank or the parent (parent company).

2. The establishment of these terms of sale, where the legal status of the goods (ownership of them) does not change as long as the consumer does not fully pay for the goods.

3. Insurance of accounts receivable, which involves insurance of the risk of losses from untimely return of funds by the buyer or his bankruptcy. The use of this tool can be effective for trading and manufacturing companies operating in competitive markets and not having the ability to dictate the buyer to set their terms of sale or planning to conquer new markets [4].

4. In order to make a decision, it is necessary to compare the possible profit as a result of a change in policy with the costs of implementing these changes. The optimal option is that option as a result of which the marginal revenue will cover the marginal costs.

5. To maximize the profit received as a result of conducting a credit or collection policy, an enterprise should change its strategy in one or another area of activity until it comes to an optimal solution. This decision should determine the best combination of creditworthiness ratios, loan terms, discount strategies, fines and penalties, special conditions and the level of collection costs.

The use of a specific method from the above will be determined by the specific circumstances of the enterprise - the supplier.

Thus, the level of accounts receivable is mainly influenced by economic conditions, credit and encashment policy. The credit and collection policy of the enterprise includes the decision on the quality of receivables, the loan term, the provision of discounts, the level of collection costs, as well as reducing the risk of non-payment. The level of accounts receivable changes based on the relationship between profitability, the risk of losses on bad debts, as well as the cost of maintaining additional receivables. To make a decision, it is necessary to compare the possible profit as a result of a change in policy with the costs of implementing these changes.

The optimal option is that option as a result of which the marginal revenue will cover the marginal costs. To maximize the profit received as a result of conducting a credit or collection policy, an enterprise must change its strategy in one or another field of activity until it comes to an optimal solution. This decision should determine the best combination of creditworthiness ratios, loan terms, discount strategies, fines and forfeits, special conditions and the level of collection costs. So, due to the effective use of accounts receivable (acceleration of payments from the enterprises-buyers, reduction of bad debts), companies have the opportunity to conduct an effective policy of sales and promotion of goods on the market, and as a result of increased profits.

References

- 1 Белоножкова Е.Ю., Игнатенко А.А. Управление дебиторской задолженностью // Проблемы современной экономики: материалы междунар. заоч. науч. конф. — Челябинск: Два комсомольца, 2011. [Электронный ресурс]. — Режим доступа: <http://moluch.ru/conf/econ/archive/12/>.
- 2 Ван Хорн Дж. К. Основы управления финансами / Дж.К. Ван Хорн; пер. с англ. — М.: Финансы и статистика, 2000. — 800 с.
- 3 Акбаев Е.Т. Особенности современного менеджмента и управления финансовой деятельностью предприятия / Е.Т. Акбаев, М.Б. Исайнова // Вестн. Караганд. ун-та. Сер. Экономика. — 2014. — № 3(75). — С. 135–140.
- 4 Этрилл П. Финансовый менеджмент для неспециалистов / П. Этрилл; пер. с англ.; под ред. Е.Н. Бондаревской. — 3-е изд. — СПб.: Питер, 2007. — 608 с.

С.С. Шакеев, А.Г. Касымова, Л.А. Темирбекова

Кәсіпорындарда қазіргі кездегі дебиторлық қарызды басқару бағыттарының мәселелері

Мақалада дебиторлық қарызды басқарудың қазіргі заманғы жүйесі талқыланған, кәсіпорынның несиелік және инкассациялық саясатының негізгі ережелері қарастырылған, жеңілдіктер беру және несиелер мерзімдерін өзгерту сияқты несиелік шарттарын қолданудың тәжірибелі мысалдары келтірілген. Сатудың жалпы көлемі және ондағы артынан төлеу шартымен сатудың үлесі, мерзімдерінің ұзартылуы, дебиторлардың сенімділігін бағалауға талаптардың жеңілдеуі және оның ықпалы сияқты дебиторлық қарыз күйінің параметрлері анықталған. Несиелендіру мерзімін өзгерту және клиенттерінің несиесіздігі нормативтерін өзгерту шарттарында дебиторлық қарыздылыққа қосымша инвестициялардың орнын толтыруға қажетті табысқа баға берілген. Несиелік саясатын өзгерту нәтижесінде алынатын ықтимал табыс осы өзгерістерді жүзеге асыруға кететін шығындармен салыстырылған. Клиенттермен жұмыс істегенде айыптық санкцияларды қолдану, клиенттің несиелік рейтингін есептеу әдістемесінің алгоритмі көрсетілген. Дебиторлық қарыз сапасы, несиелік мерзімі, жеңілдіктер беру, инкассация бойынша шығындар деңгейі, сол сияқты төлеу тәуекелінің төмендеуі сияқты мәселелер бойынша шешім қабылдаудан тұратын кәсіпорынның несиелік және инкассациялық саясатының нәтижелері жалпыланған. Мақалада компанияның шекті табыстары оның шекті шығыстарын жабатын, сондай-ақ несиелік қабілеттілік нормативтерінің, несиелендіру мерзімі стратегиясының, айыппұл, үстемасы және клиенттер үшін айырықша жағдайлардың неғұрлым ыңғайлы комбинациясынан тұратын қолайлы нұсқасы берілген.

Кілт сөздер: дебиторлық қарыз, несиелік саясат, инкассациялық саясат, жеңілдік, несиесіздігі нормативі, бағаға жеңілдік, төлеу тәуекелі, айыппұлдар, тұрақсыздық айыбы, несиелік рейтинг.

С.С. Шакеев, А.Г. Касымова, Л.А. Темирбекова

Современные вопросы управления дебиторской задолженностью на предприятиях

В статье раскрыто содержание современной системы управления дебиторской задолженностью, рассмотрены основные положения кредитной и инкассационной политики предприятия, приведены практические примеры применения условий кредита — предоставление скидок и изменение сроков кредита. Определены параметры состояния дебиторской задолженности, такие как общий объем продаж и доля в нем реализации на условиях последующей оплаты, увеличение сроков, снижение требований к оценке надежности дебиторов и их влияние. Дается оценка прибыли, необходимой для компенсации дополнительных инвестиций в дебиторскую задолженность на условиях изменения срока кредитования и изменения нормативов кредитоспособности клиентов. Авторы сравнили возможную прибыль в результате изменения кредитной политики с затратами на осуществление этих изменений. Показан алгоритм методики применения штрафных санкций при работе с клиентами, дан расчет кредитного рейтинга клиента. Обобщены результаты кредитной и инкассационной политики предприятия, которые включают в себя принятие решения по вопросам качества дебиторской задолженности, срока кредита, предоставления скидок, уровня расходов по инкассации, а также снижения риска неплатежа. В статье предложен оптимальный вариант, в результате которого предельный доход покрывает предельные издержки компании, а также показана наилучшая комбинация нормативов кредитоспособности, стратегии сроков кредитования, скидок, штрафов и неустоек и особых условий для клиентов.

Ключевые слова: дебиторская задолженность, кредитная политика, инкассационная политика, скидка, норматив кредитоспособности, скидка с цены, риск неплатежа, штрафы, неустойки, кредитный рейтинг.

References

- 1 Belonozhkova, E.Y., & Ignatenko, A.A. (2011). Upravlenie debitorskoi zadolzhennosti [Management of accounts receivable]. Proceedings from Problems of modern economics: *mezhdunarodnaia zaochnaia nauchnaia konferentsiia – International correspondence scientific conference*. Chelyabinsk: Dva komsomoltsa. Retrieved from <http://moluch.ru/conf/econ/archive/12/> [in Russian].
- 2 James, C. Van Horne. (2000). *Osnovy upravleniia finansami [Fundamentals of Financial Management]*. Moscow: Finansy i statistika [in Russian].

3 Akbayev, E.T., & Isainova, M.B. (2014). Osobnosti sovremennoho menedzhmenta i upravleniia finansovoi deiatel'nostiu predpriiatiia [Features of modern management and financial management activities of the enterprise]. *Vestnik Karahandinskoho universiteta. Seriya Ekonomika – Bulletin of Karaganda University. Economy Series*, 3 (75), 135–140 [in Russian].

4 Atrill, P. (2007). *Finansovyi menedzhment dlia nespetsialistov [Financial Management for Non-specialists]*. E.N. Bondarevska (Ed.). (3d ed.). Saint Petersburg: Piter [in Russian].

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ МӘЛІМЕТТЕР СВЕДЕНИЯ ОБ АВТОРАХ INFORMATION ABOUT AUTHORS

- Abenov, E.M.** — PhD student of the specialty «Innovation Management», L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.
- Abubakirova, A.T.** — PhD, Department of management and tourism, Kh.A. Yassawi University, Turkestan, Kazakhstan.
- Adilova, Zh.G.** — Candidate of economic sciences, Docent, Associated professor of Department of economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Akbayev, E.T.** — Candidate of economic sciences, Docent of Department of finance, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Allahverdiyeva, L.M.** — Doctor of economic sciences, Professor, Moscow State University of Humanities and Economics, Russia.
- Amirbekuly, E.** — Doctor of economic science, Professor, Vice-Rector of the Kazakh University of Economics, Finance and International Trade, Astana, Kazakhstan.
- Agleshov, K.E.** — Candidate of economic sciences, Senior teacher, Department of economics and management, Faculty of economics and law, K. Zhubanov Aktobe Regional State University, Kazakhstan.
- Arginbayeva, G.M.** — PhD, Academy of public administration under the President of the Republic of Kazakhstan Astana, Kazakhstan.
- Assanova, M.K.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Department economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Assilova, A.S.** — Candidate of economic sciences, Associated Professor, Department of finance, Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan.
- Baikenov, Zh.Ye.** — PhD, Head of presidential office of Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan.
- Baimukhametova, A.S.** — Graduate student, Department of finance and accounting, National Research Tomsk State University, Institute of Economics and Management, Russia.
- Baishukurova, Zh.Zh.** — Master of economic sciences, Vice-dean of the Faculty of economics and law, K. Zhubanov Aktobe Regional State University, Kazakhstan.
- Baltabayeva, A.K.** — PhD student of economy Department, S. Toraigyrov Pavlodar State University, Kazakhstan.
- Bektleyeva, D.Ye.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Department of economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Bespayeva, R.S.** — PhD, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Biryukov, V.V.** — Doctor of economic sciences, Associated professor, Dean of Engineering economics and management faculty, Karaganda State Technical University, Kazakhstan.
- Brauweiler, H.-Ch.** — Prof. Dr. rer. pol. Dr. h.c. mult. WHZ Westsächsische Hochschule Zwickau (Univ. of Applied Sciences), Germany.
- Braycheva, T.V.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Department of State and municipal finance, Saint Petersburg State Economic University, Russia.
- Buchmann, K.** — 3 year student of specialty «International Business Eastern Europe», Heilbronn University, Germany.
- Bugubayeva, R.O.** — Candidate of economic sciences, Professor, Department of state local government and economic theory, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.

- Daribayeva, A.K.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Department management and marketing, Kazakh University of Economics, Finance and International Trade, Astana, Kazakhstan.
- Daribekov, S.S.** — Candidate of economic sciences, Docent, Department of economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Eskendir, N.N.** — m.e.c., Teacher, Department of economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Grelo, M.F.** — Doctor of philosophy (PhD), Professor, Deputy Director of the Institute of Research and Development of Galicia (IDEGA), University of Santiago de Compostela (USC), Spain.
- Gusmanova, Zh.** — Candidate of economic sciences, Associate professor of Banking, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Ischuk, T.L.** — Doctor of economics, Associated Professor, Department of finance and accounting, National Research Tomsk State University, Institute of Economics and Management, Russia.
- Jazykbayeva, B.K.** — PhD, Senior teacher, Department management and innovation, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Jumasheva, S.M.** — 2nd year doctoral student of Management specialty, Narxoz University, Almaty, Kazakhstan.
- Junusbekov, M.M.** — PhD Student, Department of economics and finance, Kh.A. Yassawi University, Turkestan, Kazakhstan.
- Kabdulsharipova, A.M.** — Candidate of economic sciences, Senior lecturer of engineering entrepreneurship, D. Serikbayev East Kazakhstan State Technical University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan.
- Karbetova, Sh.R.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Caspian University, Almaty, Kazakhstan.
- Karenov, R.S.** — Doctor of economics, Managing chair «Management», Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Kassymova, A.G.** — Master of economic sciences, Senior teacher, Department accounting and audit, S.Seifullin Kazakh Agrotechnical University, Astana, Kazakhstan.
- Kelesbayev, D.N.** — PhD, Department of management and tourism, Kh.A. Yassawi University, Turkestan, Kazakhstan.
- Khussainova, Zh.S.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Head of the Department of economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Kirdasinova, K.A.** — Candidate of economic sciences, Professor, Department of management, L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.
- Konopyanova, G.A.** — Candidate of economic sciences, Docent, first vice-president of Kazakh-American Free University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan.
- Kudaibergenova, S.** — Candidate of economic sciences, Associate professor of banking, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Kurmanalina, A.** — Candidate of economic sciences, Associate professor of banking, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Kurmankulova, N.Zh.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Head of Department management and tourism, Kazakh University of Technology and Business, Astana, Kazakhstan.
- Kunurkulzhayeva, G.T.** — Candidate of economic sciences, Senior teacher of the Department of economics and management, Faculty of economics and law, K. Zhubanov Aktobe Regional State University, Kazakhstan.
- Madiyarova, E.S.** — Candidate of economic sciences, Head of sub-department finance, accounting and taxation, Associated professor, D. Serikbayev East Kazakhstan State Technical University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan.
- Magda, R.** — PhD, Associated professor, Szent István University, Gödöllő, Hungary.
- Mukashev, T.A.** — Candidate of economic sciences, Docent, Department of economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Munasipova, M.E.** — Candidate of economic sciences, Department of economics and finance, Kh.A. Yassawi University, Turkestan, Kazakhstan.

- Mussabekova, A.N.** — 2nd year master student, Department of finance, al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan.
- Mussina, S.T.** — Master of pedagogical sciences, Master of economical sciences, Senior teacher of economics and international business chair, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Omarova, A.T.** — PhD, Associated professor, Department management and innovation, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Omurzakov, A.** — PhD, L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.
- Orynbassarova, Y.D.** — PhD, Professor, Department management and innovation, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Ozpençe, O.** — Doctor PhD, Assistant professor, Faculty of economics and administrative sciences, Department of public finance, Pamukkale University, Denizli, Turkey.
- Rakhmetulina, Zh.B.** — Candidate of economic sciences, Professor, Department of economics and entrepreneurship, L.N. Gumilyov Eurasian National University, Astana, Kazakhstan.
- Rakhmetulina, A.** — MBA Student, University College London, United Kingdom.
- Sabdenbekova, Z.S.** — Graduate student, Department marketing, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Sailaubekov, N.T.** — Doctor of economic science, Professor, Head of Department economics, Ablai Khan Kazakh University of International Relations and World Languages, Almaty, Kazakhstan.
- Sanlier, N.** — Prof. Dr., Department of tourism, Gazi University, Ankara, Turkey.
- Serikova, G.S.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Dean of the faculty of accounting and finance, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Shakeyev, S.S.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Accounting and audit department of economic faculty, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Shugaipova, Zh.** — PhD student, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Sitenko, D.A.** — PhD, Economics, Associated professor, Department accounting and audit, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Spanova, B.K.** — PhD student economica, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Suieubayeva, S.N.** — Candidate of economic sciences, Associated professor, Department finance, accounting and taxation, D. Serikbayev East Kazakhstan State Technical University, Ust-Kamenogorsk, Kazakhstan.
- Tanassoglo, Y.** — Magister, al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan.
- Tarabella, A.** — PhD, Department of economics and management, Pisa University, Italy.
- Tasmaganbetov, A.B.** — Candidate of economic sciences, Dean of the faculty of economics and law, K. Zhubanov Aktobe Regional State University, Kazakhstan.
- Tattymbetova, K.T.** — m.e.c., Teacher, Department of economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Tazhbayev, N.M.** — Candidate of economic sciences, Department of information and computer technology, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Kazakhstan.
- Temirbekova, L.A.** — Master of economic sciences, Senior teacher, Department accounting and audit, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Tleuberdinova, A.T.** — Doctor of Economics, Professor, Department Marketing, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Turginbayeva, A.N.** — Doctor of economic sciences, Professor, Department of management and marketing, al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Kazakhstan.
- Tyapukhin, A.P.** — Doctor of economic sciences, Professor, Head of the Department of logistics and transport technologies, Orenburg Transport Institute – branch of Samara State Transport University, Orenburg, Russia.
- Ydyrys, S.S.** — Doctor of economics, Professor, Department of economics and finance, Kh.A. Yassawi University, Turkestan, Kazakhstan.

- Yerzhanova, S.K.** — Candidate of economic sciences, Docent, Department of management, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Yeskerova, Z.A.** — Master of economic sciences, Senior lecturer, Department management, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Yessengeldin, B.S.** — Doctor of economic sciences, Professor, Department finance, Dean of the economic faculty, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Yessengeldina, A.S.** — Candidate of economic sciences, Academy of Public Administration under the President of the Republic of Kazakhstan, Astana, Kazakhstan.
- Zhaksybaev, K.R.** — Department of management, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Zhanseitov, A.T.** — m.e.c., Teacher, Department of finance, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Zhartay, Zh.M.** — Master of economics, Senior teacher, Department of economics and international business, Department economic, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.
- Zhumasheva, A.B.** — m.e.c., Teacher, Department of economics and international business, Ye.A. Buketov Karaganda State University, Kazakhstan.