

Central Asian Economic Review

Журнал Қазақстан Республикасының
Ақпарат және коммуникация
министрлігінде тіркелген
ISSN 2224 – 5561



№1 (119) 2018
1996 жылдан бастап
шыға бастады

Негізін қалаушы
«Нархоз Университеті» АҚ

«Нархоз Университеті» АҚ Central Asian Economic Review ғылыми-редакциялық кеңесі

Бас редактор
С.А. Святков – *э.ғ.д., профессор, Директорлар кеңесінің төрағасы, «Нархоз Университеті» АҚ*

Редактордың орынбасары
С.С. Арыстанбаева – *э.ғ.д., профессор, «Нархоз Университеті» АҚ*

Халықаралық Кеңес

Ласло Ланг – *Халықаралық бизнес мектебі, PhD (Будапешт, Венгрия)*

А.В. Сидорович – *Еуразиялық университеттер қауымдастығының атқарушы комитетінің төрағасы, э.ғ.д., профессор (Ресей Федерациясы)*

А.И. Татаркин – *Экономика институтының Урал бөлімшесінің директоры, РFA академигі (Ресей Федерациясы)*

Б. Леонтьев – *Зияткерлік меншікті және бизнесті сертификаттау және бағалау федеральды институты, сертификатталған бағалаушы, э.ғ.д., профессор (Ресей Федерациясы)*

Милен Балтов – *Бургас еркін университеті ректорының ғылыми-зерттеу және халықаралық әріптестік жөніндегі орынбасары, профессор (Болгария)*

Pierre M. Chabal – *профессор, Гавра университеті (Франция)*

Dr. Manuel Fernandez-Grela – *профессор, Сантьяго-де-Компостела университеті (Испания)*

Редакциялық алқа

Қ.Қ. Нұрғалиева – *«Нархоз Университеті», Халықаралық бизнес мектебі, академиялық сұрақтар бойынша деканның орынбасары*

А.М. Сейітқазиева – *э.ғ.д., профессор, «Нархоз Университеті» АҚ*

Ш.А. Смағұлова – *э.ғ.д., профессор, «Нархоз Университеті» АҚ*

Ұ.А. Текенов – *э.ғ.д., профессор, «Нархоз Университеті» АҚ*

С.Ж. Ынтықбаева – *э.ғ.д., профессор, «Нархоз Университеті» АҚ*

Г.А. Таспенова – *э.ғ.к., доцент, «Нархоз Университеті» АҚ*

Е.А. Абенова – *п.ғ.к., доцент, «Нархоз Университеті» АҚ*

М.Ж. Жарылқасынова – *э.ғ.к., доцент, «Нархоз Университеті» АҚ*

Л.М. Байтенова – *э.ғ.д., профессор, «Нархоз Университеті» АҚ*

М.М. Рысқұлова	–	<i>э.ғ.к., доцент, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
Р. Елшібаев	–	<i>э.ғ.к., доцент, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
Ш.М. Қаңтарбаева	–	<i>э.ғ.д., профессор, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
К. Молдашев	–	<i>профессор-зерттеуші, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
Е. Өскенбаев	–	<i>профессор-зерттеуші, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
Ф. Аминжонов	–	<i>профессор-зерттеуші, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
Л. Спанқұлова	–	<i>қауымдастырылған профессор-зерттеуші, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
Д. Ким	–	<i>қауымдастырылған профессор-зерттеуші, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
Н. Үсенбаев	–	<i>қауымдастырылған профессор-зерттеуші, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
А. Tutumlu	–	<i>профессор-зерттеуші, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
А.С. Сейдахметов	–	<i>э.ғ.д., профессор, «Нархоз Университеті» АҚ</i>
А.Ж. Сәрсембаева	–	<i>жауапты редактор, «Экономика» баспасы» ЖШС-ның Бас директоры</i>
Н. Радько	–	<i>жауапты хатшы, «Нархоз Университеті» АҚ</i>

Central Asian Economic Review

Журнал зарегистрирован в
Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан
ISSN 2224 – 5561



№1 (119) 2018
Издается с 1996 года
Учредитель
АО «Университет Нархоз»

Редакционный совет Central Asian Economic Review АО «Университет Нархоз»

Главный редактор
С.А. Святков

д.э.н., профессор, АО «Университет Нархоз»

Заместитель редактора
С.С. Арыстанбаева

д.э.н., профессор, АО «Университет Нархоз»

Международный совет

Ласло Ланг	–	<i>PhD, Международная бизнес-школа (Венгрия, Будапешт)</i>
А.В. Сидорович	–	<i>д.э.н., профессор, председатель исполкома Евразийской ассоциации университетов (Российская Федерация)</i>
А.И. Татаркин	–	<i>академик РАН, директор Института экономики Уральского отделения (Российская Федерация)</i>
Б. Леонтьев	–	<i>д.э.н., профессор, сертифицированный оценщик, Федеральный институт сертификации и оценки интеллектуальной собственности и бизнеса (Российская Федерация)</i>
Милен Балтов	–	<i>профессор, заместитель ректора по научно-исследовательской деятельности и международному сотрудничеству, Бургасский Свободный университет (Болгария)</i>
Pierre M. Chabal	–	<i>профессор, Университет Гавра (Франция)</i>
Dr. Manuel Fernandez-Grela	–	<i>профессор, Университет Сантьяго-де-Компостела (Испания)</i>

Редакционная коллегия

К.К. Нургалиева	–	<i>Заместитель декана по академическим вопросам, Международная школа бизнеса, Университет Нархоз</i>
А.М. Сейтказиева	–	<i>д.э.н., профессор, АО «Университет Нархоз»</i>
Ш.А. Смагулова	–	<i>д.э.н., профессор, АО «Университет Нархоз»</i>
У.А. Текенов	–	<i>д.э.н., профессор, АО «Университет Нархоз»</i>
С.Ж. Интыкбаева	–	<i>д.э.н., профессор, АО «Университет Нархоз»</i>
Г.А. Таспенова	–	<i>к.э.н., доцент, АО «Университет Нархоз»</i>
Е.А. Абенова	–	<i>к.п.н., доцент, АО «Университет Нархоз»</i>

М.Ж. Жарылкасинова	–	<i>к.э.н., доцент, АО «Университет Нархоз»</i>
Л.М. Байтенова	–	<i>д.э.н., профессор, АО «Университет Нархоз»</i>
М.М. Рыскулова	–	<i>к.э.н., доцент, АО «Университет Нархоз»</i>
Р. Елшібаев	–	<i>к.э.н., доцент, АО «Университет Нархоз»</i>
Ш.М. Кантарбаева	–	<i>д.э.н. профессор, АО «Университет Нархоз»</i>
К. Молдашев	–	<i>профессор-исследователь, АО «Университет Нархоз»</i>
Е. Оскенбаев	–	<i>профессор-исследователь, АО «Университет Нархоз»</i>
Ф. Аминжонов	–	<i>профессор-исследователь, АО «Университет Нархоз»</i>
Л. Спанкулова	–	<i>ассоциированный профессор исследователь, АО «Университет Нархоз»</i>
Д. Ким	–	<i>ассоциированный профессор исследователь, АО «Университет Нархоз»</i>
Н. Усенбаев	–	<i>ассоциированный профессор-исследователь, АО «Университет Нархоз»</i>
A. Tutumlu	–	<i>профессор-исследователь, АО «Университет Нархоз»</i>
А.С. Сейдахметов	–	<i>д.э.н., профессор, АО «Университет Нархоз»</i>
А.Ж. Сарсембаева	–	<i>ответственный редактор, ген. директор ТОО «Издательство «Экономика»</i>
Н. Радько	–	<i>секретарь редакции, АО «Университет Нархоз»</i>

Central Asian Economic Review

This Journal is Registered in the
Authorized Ministry in The Republic of
Kazakhstan

ISSN 2224 – 5561



Volume 1 No. 119, 2018

The journal has been published since
1996
The Founder
JSC «Narxoz University»

Editorial Board Central Asian Economic Review JSC «Narxoz University»

Chief Editor

S.A. Svyatov – *Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»*

Deputy Editor

S.S. Arystanbayeva – *Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»*

International Board

Laszlo Lang – *PhD, International Business School (Hungary, Budapest)*

A.V. Sidorovich – *Doctor of Economic Sciences, Professor, Chairman of the Board of the Eurasian Association
of Universities (Russian Federation)*

A.I. Tatarkin – *Academician of Russian Academy of Science, Director of Economic Institute of Ural Branch
(Russian Federation)*

B. Leontiev – *Doctor of Economic Sciences, Professor, Certified Appraiser, Federal Institute of Certification
and Appraisal of Intellectual Property and Business (Russian Federation)*

Milen Baltov – *Professor, Vice-Rector of Research and International Cooperation, Burgas Free University
(Bulgaria)*

Pierre M. Chabal – *Professor of political sciences / I.R., Le Havre University (France)*

Dr. Manuel Fernandez-Grela – *Professor, University of Santiago de Compostela (Spain)*

Editorial Board

K.K. Nurgaliyeva – *Deputy Dean for Academic Affairs, International Business School, Narxoz University*

A.M. Seitkaziyeva – *Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»*

Sh.A. Smagulova – *– Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»*

U. A. Tekenov – *Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»*

S. Zh. Intykbaeva – *Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»*

G. A. Taspenova – *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, JSC «Narxoz University»*

E. A. Abenova – *Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, JSC «Narxoz University»*

M.Zh. Zharylkasinova – *Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, JSC «Narxoz University»*

L. M. Baitenova	–	<i>Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»</i>
M. M. Ryskulova	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, JSC «Narxoz University»</i>
R. Elshibayev	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, JSC «Narxoz University»</i>
Sh. M. Kantarbayeva	–	<i>Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»</i>
K. Moldashev	–	<i>Professor Researcher, JSC «Narxoz University»</i>
E. Oskembayev	–	<i>Professor Researcher, JSC «Narxoz University»</i>
F. Aminzholov	–	<i>Professor Researcher, JSC «Narxoz University»</i>
L. Spankulova	–	<i>Associate Professor Researcher, JSC «Narxoz University»</i>
D. Kim	–	<i>Associate Professor Researcher, JSC «Narxoz University»</i>
N. Usenbayev	–	<i>Associate Professor Researcher, JSC «Narxoz University»</i>
A. Tutumlu	–	<i>Professor Researcher, JSC «Narxoz University»</i>
A.S. Seidakhmetov	–	<i>Doctor of Economic Sciences, Professor, JSC «Narxoz University»</i>
A. Zh. Sarsenbayeva	–	<i>Executive editor, Director of “Economics” Publishing house</i>
N. Radko	–	<i>Executive Secretary, JSC «Narxoz University»</i>

**МАЗМҰНЫ
СОДЕРЖАНИЕ**

**ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ӘДІСНАМА
ТЕОРИЯ И МЕТОДОЛОГИЯ**

Ж. К. НАУРЫЗБАЕВА

Теоретические подходы к изучению воздействия иностранных прямых инвестиций на принимающие экономики: возможные альтернативы экономическому «мэйнстриму» и их актуальность в условиях Казахстана 9

Ұ. А. ТЕКЕНОВ, К. С. МУСАБЕКОВА, А. Ұ. ТЕКЕНОВ

Қазақстандағы мемлекеттік-жеке меншік серіктестік: теория және тәжірибе 28

**ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ТАЛДАУ
ФИНАНСЫ И АНАЛИЗ**

М. А. АЛТЫНБЕКОВ, М. Қ. ӘЛИЕВ, Ұ. Б. ЮСУПОВ, Г. С. ТҮСІБАЕВА,

Кәсіпорындарды мемлекеттік қаржылық бақылаудағы мәселелер мен оны шешу жолдары 38

М. М. МҰҚАН, В. В. КИН, Е. С. ОСКЕНБАЕВ

Акции фондового рынка и цены на нефть: связь и предпосылки 46

**БИЗНЕС ЖӘНЕ КОРПОРАЦИЯЛЫҚ БАСҚАРУ
БИЗНЕС И КОРПОРАТИВНОЕ УПРАВЛЕНИЕ**

AIGUL M. BAKIRBEKOVA, ALIYA R. SULEIMENOVA

Effective communication in the organization personnel management 60

БЕРИК Б. БЕКМУРЗАЕВ, МАҒБАТ Ұ. СПАНОВ

Теоретические и практические основы управления проектами в интернет-коммерции 72

ГУЛДЕН ЖАНАТАУОВА, ЛЯЗЗАТ БАЙМАГАМБЕТОВА

Анализ вторичных эффектов и связей между транснациональными корпорациями и местными фирмами 82

ZH. B. RAKHMETULINA, A. OMURZAKOV

Internet-advertising as a factor of competitiveness of hotel business in Kazakhstan 93

ТАЯУОВА ГУЛЖАНАТ ЖУБАТКАНОВНА

Основные характеристики компетенции управления знаниями для успешного стратегического развития организации 100

**ҒАЛАМДАНДЫРУ ЖӘНЕ ҚАЗАҚСТАН
ГЛОБАЛИЗАЦИЯ И КАЗАХСТАН**

ASSEL JUMASSEITOVA, MADINA BIGABATOVA

Eurasian economic integration: the challenges for small and medium companies 110

Г. Ұ. МАКЕНОВА

Кластерлік дамудың халықаралық тәжірибесі 122

**ЭКОНОМИКА УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ
ТҰРАҚТЫ ДАМУ ЭКОНОМИКАСЫ**

СЮЙ ХАЙЯНЬ

Некоторые экологические аспекты в создании зеленого экономического пояса шелкового пути – рациональный подход к рассмотрению восстановления Аральского моря 131

Р. А. САЛИМБАЕВА

Основные направления экологической политики вдоль Нового Шелкового пути 140

CONTENT

THEORY AND METHODOLOGY

J. K. NAURYZBAYEVA

Theoretical approaches to the study of the impact of foreign direct investment to a host economy: alternative to economic "mainstream" concepts and their relevance in the context of Kazakhstan.....9

U. A. TEKHENOV, K. S. MUSABEKOVA, A. U. TEKHENOV

The state-private partnership in Kazakhstan: theory and practice28

FINANCE AND ANALYSIS

M. A. ALTYNBEKOV, M. K. ALIYEV, U. B. YUSSUPOV, G. S. TUSSIBAYEVA

Problems of enterprises in the state financial control and its solutions38

M. M. MUKAN, V. V. KIN, YE. S. OSKENBAYEV

Stock market equities and oil prices: connection and premises.....46

BUSINESS AND CORPORATE MANAGEMENT

AIGUL M. BAKIRBEKOVA, ALIYA R. SULEIMENOVA

Effective communication in the organization personnel management60

BERIK BEKMURZAYEV, MAGBAT SPANOV

Theoretical and practical basics of project management in internet-commerce.....72

GULDEN ZHANATAUOVA, LYAZZAT BAIMAGAMBETOVA

Analysis of secondary effects and relations between transnational corporations and local firms82

ZH. B. RAKHMETULINA, A. OMURZAKOV

Internet-advertising as a factor of competitiveness of hotel business in Kazakhstan.....93

GULZHANAT TAYAUOVA

Underlying characteristics of knowledge management competence for successful strategic development of organization100

GLOBALISATION AND KAZAKHSTAN

ASSEL JUMASSEITOVA, MADINA BIGABATOVA

Eurasian economic integration: the challenges for small and medium companies110

G. MAKENOVA

International experience of cluster development122

THE ECONOMY OF SUSTAINABLE DEVELOPMENT

HAIYAN XU

Some ecological aspects of the construction of green Silk Road economic belt – a rational approach to the restoration of the Aral Sea.....131

R. A. SALIMBAEVA

Analysis of environmental risks during the construction of the new Silk Road.....140

JEL classification: B0: Schools of Economic Thought and Methodology, General

J. K. Nauryzbayeva,
PhD candidate,
PhD Program, University Narxoz,
Almaty, the Republic of Kazakhstan

THEORETICAL APPROACHES TO THE STUDY OF THE IMPACT OF FOREIGN DIRECT INVESTMENT TO A HOST ECONOMY: ALTERNATIVE TO ECONOMIC "MAINSTREAM" CONCEPTS AND THEIR RELEVANCE IN THE CONTEXT OF KAZAKHSTAN

Abstract

Purpose – (i) to analyze the alternative to current economic «mainstream» theories dealing with the nature of international capital migration (including in the form of FDI) and the problem of the foreign capital impact to the host economy; (ii) to consider the possibility of applying the alternative theoretical approaches for assessing the role of foreign capital in the economy of Kazakhstan (including in the form of FDI).

Methodology – General scientific and economic methods are applied: historical and normative analysis, induction and deduction.

Originality/value – The author conducts a retrospective analysis of the theoretical views on the role of foreign capital in the host economy (including in the form of FDI) that do not belong to schools of economic "mainstream": (neo-) Marxist theory, theories of dependency, the theory of unequal exchange, and world-system approach. Aiming a deeper understanding of the impact of inflow of FDI to the economy of Kazakhstan the possibility of mentioned non-mainstream economic theories appliance is considered.

Findings – In the result of the study the author derives the following assumptions: (i) the theoretical apparatus of the neo-liberal theory of «Modernization» as well as the models of «Catch-up development» are not an adequate tool for the assessment of the role of foreign capital in the economy of Kazakhstan (including in the form of FDI); (ii) the application of conceptual framework of the theory of unequal exchange and world-system analysis (Prebisch, Wallerstein, Frank, Furtado and others) are seen as more suitable in the socio-historical and economic conditions of Kazakhstan.

Keywords – international migration of capital, the role of FDI in the host economy, development Economics, theory of unequal exchange, dependence theory, capitalist imperialism, neo-Marxism, world-system analysis.

МРНТИ: 06.01.07: Философские вопросы и методология экономических наук

Ж. К. Наурызбаева,
Докторант программы PhD,
Университет Нархоз,
Алматы, Республика Казахстан.

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ ПОДХОДЫ К ИЗУЧЕНИЮ ВОЗДЕЙСТВИЯ ИНОСТРАННЫХ ПРЯМЫХ ИНВЕСТИЦИЙ НА ПРИНИМАЮЩИЕ ЭКОНОМИКИ: ВОЗМОЖНЫЕ АЛЬТЕРНАТИВЫ ЭКОНОМИЧЕСКОМУ «МЭЙНСТРИМУ» И ИХ АКТУАЛЬНОСТЬ В УСЛОВИЯХ КАЗАХСТАНА

Аннотация

Цель исследования – (i) провести анализ научных представлений о сущности международной миграции капитала, альтернативных современному экономическому «мэйнстриму» (анг. mainstream –

«основное течение»), и ИПИ как одной из его форм, а также о влиянии их притока на принимающую экономику; (ii) рассмотреть возможность применения различных теоретических подходов для оценки роли иностранного капитала, в том числе в форме ИПИ, в экономике Казахстана.

Методология – Для решения задач исследования использовались общенаучные и общэкономические методы исторического и нормативного анализа, индукции и дедукции.

Оригинальность/ценность – Автором проведен ретроспективный анализ научно-теоретических воззрений о роли иностранного капитала в принимающей экономике, не принадлежащих к школам экономического «мэйнстрима», – (нео-)марксистских, теории зависимости, теории неэквивалентного обмена, мир-системного подхода. Обоснована возможность их применения для более глубокого понимания влияния притока ИПИ в экономику Казахстана.

Выводы – В результате исследования автор приходит к следующим заключениям: (i) теоретический аппарат неолберальной теории «модернизации» и модели «догоняющего развития» не является адекватным инструментом для изучения и оценки роли иностранного капитала (в том числе в форме ИПИ) в экономике Казахстана; (ii) более приемлемым для этих целей в имеющихся социально-исторических и экономических условиях Казахстана является применение концептуальной базы теории неэквивалентного обмена и мир-системного анализа (Пребиш, Валлерстайн, Франк, Фуртаду и другие).

Ключевые слова – международная миграция капитала, роль ИПИ в принимающей экономике, экономика развития, теория неэквивалентного обмена, теория зависимости, капиталистический империализм, неомарксизм, мир-системный анализ.

Введение

Одним из проявлений процессов глобализации является международная миграция капитала, берущая свое начало в масштабной экономической экспансии промышленно развитых стран Западной Европы с XVI века. С середины XX в. одной из широко распространенных форм экспорта капитала становятся иностранные прямые инвестиции (ИПИ), в основном как форма расширения географии деятельности мультинациональных корпораций (МНК). К началу XXI в. ИПИ приобрели значимость не только как фактор экономического развития большинства стран, но и как существенный фактор внутренней, внешней и международной политики.

Привлечение все больших объемов ИПИ, создание благоприятного климата, институциональной и правовой среды для иностранных инвестиций, прямая работа с крупными инвесторами на уровне глав государств стали важными пунктами политической и экономической повестки стран, регионов и международного взаимодействия. При этом, на всех уровнях политической и экономической деятельности в большинстве случаев ИПИ представляются как один из основных драйверов роста и развития для принимающей экономики, будь то отдельный регион или страна.

Казахстан активно включился в «гонку» за привлечение иностранных инвестиций еще в 90-е годы прошлого века. Сегодня абсолютные и относительные показатели объемов привлечения ИПИ в республику представляются одним из важных достижений в развитии страны в период независимости, что отражено в официальных программных документах: Стратегия «Казахстан-2050» [1], План нации – «100 конкретных шагов» [2] и других. В политических и экспертных кругах страны укоренилось идеологически обусловленное (пришедшее из нарратива таких организаций как ОЭСР, МВФ, Всемирный банк) мнение о том, что открытость национальной экономики для иностранных компаний, товаров и капитала является единственно возможным способом и залогом успешного развития. В этом контексте ИПИ, как частная форма экспорта капитала, представляются важнейшим инструментом для интеграции страны в международную экономическую систему и главным драйвером «догоняющего развития».

В результате разрушения СССР, плановой экономики и дискредитации самой ее концепции, отхода от мировоззренческой базы марксизма и научного коммунизма в новообразовавшихся государствах, включая Казахстан, возникший «вакуум» идей был заполнен теоретическими и методическими подходами к планированию, анализу и оценке социально-экономических процессов с позиций либерализма (политического и экономического). Под лозунгом «деидеологизации» политико-экономического и интеллектуального пространства по факту одна ортодоксальная идеология была вытеснена другой, также достаточно ортодоксальной.

В научных, экспертных и политических кругах постсоветских стран не часто упоминается тот факт, что и классический (Д. Рикардо, Ж.-Б. Сэй, И.Т. Мальтус, Дж.Милль, А.Смит, А.Маршалл), и неоклассический подходы в экономике (Р.Манделл, М.Флеминг, М.Фридман, Ф.Хайек) идеологически произрастают из философских аксиом либерализма о примате частного интереса над общественным (общество как «фиктивное тело» по И. Бенхаму) и из идеи абсолютизации свободы личности (предпринимателя) как «естественного права» в ряду иных «неотъемлемых» прав (Дж. Локк), концепция «экономического человека» (И. Бенхам, Дж. Милль, Ф. Хайек, Е. Бем-Баверк и другие). Известные представители классической-неоклассической школы одновременно являлись выдающимися идеологами либерализма - Милль, и неолиберализма – Манделл, Фридман и другие.

В то же время, опыт развития многих стран «капиталистической периферии» (страны Латинской Америки, Азии, Африки) во второй половине XX в. показывает, что попытки воспринять без критического анализа и применить те или иные теоретические разработки и модели в кардинально отличающемся историческом, культурном, экономическом контексте не только не приводят к ожидаемым социально-экономическим результатам, но наносят ущерб интересам государств. Представители неомарксистских течений, а также сторонники мир-системного подхода и теории зависимости (Р.Пребиш, С. Фуртадо, И.Валлерстайн, А.Г.Франк, Т. Дос Саунтус, С.Амин и ряд других ученых) отрицали полезность применения теорий либерального толка, включая теории «модернизации», в условиях «капиталистической периферии» и выдвигали альтернативные идеи.

К сожалению, этот значительный и важный для понимания экономической реальности современного Казахстана массив исследований и опыта стран «третьего мира» остается в тени доминирующей парадигмы, сформированной теориями экономического «мэйнстрима» (англ. mainstream - «основное течение») – так называемой неоклассической школы, которая, в свою очередь, является «экономическим» производным от идеологии неолиберализма. Как показывает опыт, в том числе и тоталитарной социалистической системы, в условиях идеологических ограничений доминирующей парадигмы возникает однобокое восприятие социально-экономической реальности, существенно сужаются рамки для всесторонней оценки сущности и результатов экономических явлений, сокращается возможность принятия взвешенных решений в сфере экономической политики. Напротив, плюрализм, расширение мировоззренческих перспектив позволяют обогатить возможности экономического анализа и, в конечном итоге, выйти на более адекватные оценки экономических явлений и процессов.

В данном исследовании предпринимается попытка выйти за рамки экономической парадигмы, преобладающей в научном и экспертном дискурсе современного Казахстана и большинства постсоветских стран, и рассмотреть альтернативные теоретические подходы к оценке сущности международной миграции капитала, а также роли иностранного капитала в экономиках стран «третьего мира». В статье рассматриваются подходы к оценке этого экономического явления с позиций теории неэквивалентного обмена, теории зависимости, мир-системного анализа и (нео-)марксизма. В свое время появление этого ряда теорий было обусловлено необходимостью объяснения особенностей развития экономик «периферии», к которым объективно можно отнести и современный Казахстан. Возможно, применение этих теоретических подходов для оценки роли иностранного капитала, в том числе в форме ИПИ, в экономике республики позволит взглянуть на экономические явления и процессы с другого ракурса и глубже понять их суть.

Эмпирические исследования не подтверждают тезис о «позитивной» роли ИПИ для развивающихся экономик

В англоязычной экономической литературе существует значительное количество эмпирических исследований, посвященных поиску зависимостей (корреляции) между объемом/притоком/динамикой ИПИ и различными экономическими показателями страны-реципиента, в первую очередь такими как: экономический рост, динамика национальных инвестиций и основного капитала, объем экспорта, трансфер технологий. Однако результаты исследований, предпринятых для отдельных развивающихся экономик и их групп, не дают однозначного ответа на вопрос о том, являются ли ИПИ стимулирующим фактором для экономического развития принимающих стран.

Проводя анализ результатов массива эмпирических исследований Галлахер К. и Царски Л. [3] отмечают, что из 11 рассмотренных им публикаций, посвященных анализу корреляций позитивных эффектов ИПИ в развивающихся странах, только в трех исследованиях более или менее однозначно отмечена зависимость между притоком ИПИ и повышением эффективности системы. В двух исследованиях отмечена обратная связь. В шести исследованиях отмечается, что воздействие ИПИ зависит от финансовых, политических и иных эндогенных условий в стране-реципиенте. Авторы делают вывод, что на практике исследования не отражают автоматической связи между ИПИ и повышением эффективности тех или иных экономических факторов в стране-реципиенте.

Этот вывод подтвержден в масштабном обзоре литературы и исследований по проблематике, проведенном Р. Моура и Р. Форте [4]. Они утверждают, что эффекты от ИПИ в принимающей стране зависят, в первую очередь, от политических, экономических, культурных, социальных и иных условий самой страны, и что власти страны – это та инстанция, которая в состоянии средствами специальных политик и регулирования создавать условия для позитивных эффектов от ИПИ для страны.

Нанненкемп П. и Шпац Дж. [5] подчеркивают, что позитивный эффект ИПИ на рост во многом зависит от эндогенных характеристик страны-реципиента. Например, возможности эффективной абсорбции притока иностранного капитала могут зависеть от объема ВВП на душу населения, развитый человеческий капитал, а страны с более развитым человеческим капиталом более способны к восприятию и трансферу технологий. Более того, качество и уровень институционального развития также могут влиять настолько, насколько могут быть восприняты страной-реципиентом ноу-хау и управленческие процессы. Вопрос о характеристиках страны-реципиента также может быть зависим от того, какая объясняющая переменная была взята за основу при анализе корреляций.

Российский исследователь Н.С. Рогатнев отмечает, что в современной экономической литературе преобладает эмпирический подход, основывающийся на «выявлении корреляции между различными факторами, потенциально способными оказать влияние на приток иностранных инвестиций, и агрегированными показателями по объемам инвестиций с помощью эконометрического анализа» [6] без опоры на теоретические модели. Позволим себе не согласиться с этим утверждением. Скорее, все эмпирические исследования в рамках методологии «экономикс» тестируют один из главных постулатов неолиберальной доктрины второй половины XX в., гласящий о том, что ИПИ являются позитивным явлением для принимающей страны и драйвером ее развития, и поэтому каждая страна должна предпринять все меры для формирования максимальной «открытости» своей экономики для ИПИ. Как видно, эти утверждения являются только гипотезой, которая не находит однозначного подтверждения в эмпирических исследованиях, проведенных для различных типов экономик. Такой взгляд на ИПИ, по сути, является не более чем идеологической проекцией положений неолиберальных теорий «модернизации», которые не получили подтверждения устойчивыми практическими достижениями их реализации в «периферийных странах».

Международная миграция капитала (в том числе в форме ИПИ) в теориях экономического «мэйн-стрима»: идеи «догоняющего развития»

В теоретической литературе капитал, который вывозится для акционерного или иного участия в зарубежных предприятиях, принято рассматривать как частный случай процесса экспорта-импорта капитала наряду с портфельными инвестициями и ссудным капиталом. Само понятие ИПИ и критерии их определения искусственно сформированы международными организациями (МВФ, ОЭСР и другими) в 80-х годах прошлого века с помощью разработанных ими методик в целях упорядочивания статистики национальных счетов и формирования инструментов мониторинга и оценки деятельности МНК в глобальном масштабе.

Одним из следствий этого методологического хода стало то, что в современных эмпирических исследованиях, в научных и экспертных кругах, иностранные инвестиции рассматриваются как некое явление «само по себе» и «само в себе». Однако, на наш взгляд, такой подход существенно ограничивает возможность понять и в полной мере оценить экономическую сущность этого феномена и его значение для принимающих стран. Конечно, тот вид экспорта капитала, который принято определять как ИПИ, имеет ряд особенностей в сравнении с иными формами трансграничных потоков капитала, что и отра-

жается в методологии «Эталонного определения ОЭСР для прямых иностранных инвестиций» [7] и в «Руководстве по платежному балансу и международной инвестиционной позиции» Всемирного банка [8]. Тем не менее, объективно феномен вложения капитала различными экономическими субъектами за границами стран своего резидентства, и в первую очередь крупными частными компаниями, имеет гораздо более глубокий экономический и исторический контекст, чем это представляется при использовании методов формализованного эконометрического анализа. Поэтому, с нашей точки зрения, для более взвешенной оценки экономической сущности того феномена, который сегодня называется ИПИ, и его воздействия на принимающие экономики «третьего мира», «прямые инвестиции» должны быть возвращены в контекст фундаментальных теорий, изучающих сущность и роль иностранного капитала в экономиках именно этого типа.

Также, принимая «в работу» методологические подходы, предлагаемые указанными международными организациями, важно понимать, что они опираются на положения доминирующей в настоящее время неолиберальной экономической парадигмы. Однако, сформировавшие эту парадигму идеи не могут считаться универсальными, скорее, они есть продукт особого вида цивилизации, разработанный на определенных этапах ее развития. Они сгенерированы на протяжении нескольких веков в странах с наибольшей экономической и технологической мощностью в период освоения ими ресурсов заморских колоний, роста и усиления власти производственных и торговых компаний, трестов, финансовых институций (банков, инвестиционных фондов и других) и их массовой экспансии по всему миру.

Так, например, известные работы меркантилиста Т. Мана, - «Богатство Англии от внешней торговли или Баланс нашей внешней торговли как результат нашего богатства» [9], «Рассуждение о торговле в Англии с Ост-Индией» [10], - стали интеллектуальным ответом на беспрецедентный рост внешней торговли и экономической экспансии Британии в период XVI-XVII вв.. В них были заложены основы теории международной торговли, тесно связанной с трансграничным движением капитала. В дальнейшем изучением феномена трансграничного движения капитала активно занимались представители возникшей вслед за меркантилистами школы классической политэкономии. При этом, все постулаты «классиков» являются прямой инвазией идей и ценностей либерализма в экономическую науку. Так, один из отцов-основателей «классической школы» – Дж. Ст. Милль [11] – одновременно считается и виднейшим теоретиком либерализма. Он стал одним из первых, кто попытался определить мотивы и эффекты экспорта капитала. Интересно отметить, что Милль некоторое время работал в Британской Ост-Индской компании, которая на протяжении многих лет являлась инструментом колонизации Индии и ряда стран Востока.

По мере увеличения роли экспорта-импорта капитала в экономических процессах стран западной Европы и США, появления его различных форм и расширения географии его движения росло количество попыток понять и научно описать это явление во всем его многообразии. В первой половине XX в. в рамках неоклассической (неолиберальной) школы, «модернизовавшей» идеи «классического» либерализма, теории международного движения капитала макроуровня получили развитие в работах Э. Хекшера [12], Б. Олина [13], К. Иверсена [14], Р.А. Манделла [15] и других. Вернон [16], П. Бакли и М. Кэссон [17], А. Рагмен и А. Вербке [18]; Дж. Даннинг [19]; Р. Алибер [20] и другие рассматривали ситуацию на микроуровне – с точки зрения инвестора (МНК), анализируя условия, при которых инвестор может максимизировать прибыль и уменьшить риски. При этом, как правило, выгоды, потери или издержки принимающей экономики и ее субъектов остаются за границами их научного интереса.

Неокейнсианцы также сформировали ряд своих представлений о роли мобильности инвестиций в экономической динамике. В частности, известная модель (Р.) Харрода [21], (Е.) Домара [22] легла в основу ряда идей в рамках «экономики развития». Модель служит вспомогательным инструментом при рассмотрении проблемы «экономического роста» в долгосрочном периоде. Согласно теории экономического роста Харрода экспорт капитала и формирование сбережений увязываются с темпами роста, зависящими от величины инвестиций. Примечательно, что модель (Р.М.) Сулоу [23], (Т.В.) Свана [24], известная как неоклассическая модель экономического роста, является в определенной степени следствием модели Харрода-Домара.

После второй мировой войны в результате длительной и все нарастающей экспансии из метрополий иностранный капитал становился одним из значимых факторов экономической реальности «периферийных» стран. В зарубежной литературе известен ряд работ, в которых прилагались усилия по осмыслению и оценке роли иностранного капитала, в том числе в форме ИПИ, в социально-экономической жизни стран «третьего мира» или так называемой «капиталистической периферии».

Несмотря на ликвидацию системы колониализма в ее первоначальном виде, во второй половине XX в. диспропорции экономического развития только нарастали. Вполне естественно, что попытки подвергнуть анализу причины закоренелых экономических проблем стран «периферии» и выработать решения для их преодоления предпринимались и в рамках неоклассической школы, и неокейнсианства. Полностью игнорируя сам факт и идею о неэквивалентности обмена или проблему вывоза прибавочной стоимости, выдвигаемые неомарксистами, неолибералы и неокейнсианцы пошли по пути поиска стимулов и инструментов для «модернизации» отсталых экономик по моделям «развитых».

Теоретическим основанием для этого стало допущение, или гипотеза, о том, что страны «периферии» как бы представляют собой модель экономически «развитых» стран на предыдущих стадиях их бытия. Центральной идеей становится концепция «экономического роста», который, в свою очередь, является непреложным условием линейного или «стадиального развития» по пути, проложенному «лидерами рыночной экономики». Из этого конгломерата допущений и гипотез вырастают такие общепринятые сегодня понятия как: «экономический рост», «развитие», «экономика развития», «развивающиеся страны», а затем - «страны с развивающейся экономикой».

В 1960 г. американский экономист, убежденный либерал, У.У. Ростоу, занимавший пост советника президента США по безопасности, публикует работу: «Стадии роста: некоммунистический манифест». Он как бы «модифицирует» [25], идею Маркса об общественно-экономических формациях и предлагает свою «линейную модель стадий роста» где описывает этапы перехода от традиционного общества к потребительскому обществу модерна-постмодерна западного типа. В фокусе теории Ростоу находится аккумуляция капитала, где «развитие» является прямым производным от «экономического роста», который активно стимулируется инвестициями, берущими свое начало в национальных и иностранных сбережениях. Описанная выше модель Харрода-Домара становится теоретическим обоснованием моделей «роста-развития».

Немного ранее под влиянием успеха «плана Маршалла», который способствовал экономическому возрождению стран западной Европы после второй мировой войны, ряд экономистов разрабатывают свои модели в рамках концепции «большого (инвестиционного) толчка». Наиболее известны в этом ряду П. Розенштейн-Родан [26], К. Мандельблаум [27], Р. Нурксе [28] и другие. Идея «инвестиционного толчка» проистекает из гипотезы о том, что «страны периферии» не могут преодолеть экономическую отсталость, опираясь только на эндогенные факторы, поскольку их экономики в силу определенных условий попадают в замкнутый, «порочный круг бедности».

Широкую известность получила теория инвестиционного пути развития, разработанная Дж. Х. Даннингом и Р. Нарула [29]. В результате анализа данных притока/оттока ИПИ по выборке стран через призму модели OLI (англ. Ownership - Location - Internalization advantages) авторы делают вывод, что страны проходят пять стадий развития. Эти стадии могут быть классифицированы по критерию склонности стран выступать преимущественно в качестве капиталэкспортирующих, либо наоборот, капиталомпортирующих экономик. Нахождение страны на той или иной стадии коррелирует с величиной ВВП на душу населения и показателем международной инвестиционной позиции страны.

Одна из первых теорий, объясняющих воздействие ИПИ на экономику страны-реципиента, хорошо известная в русскоязычной экономической литературе, предложена К. Кодзимой и Т. Озавой [30]. Теория основана на анализе эмпирических данных о развитии отраслей промышленности новых индустриальных стран АТР (Южная Корея, Тайвань). Используя идеи парадигмы "летающих гусей", разработанную в 30-х годах XX в. К. Акамацу [31] (описывает эффекты догоняющего развития на примере текстильной отрасли Японии XIX в.), Кодзима и Озава выдвинули теорию догоняющего цикла. Теория описывает модель догоняющего развития, когда капиталоемкие отрасли с низкой добавленной стоимостью в новых индустриальных странах региона АТР развивались в результате притока ИПИ МНК и трансфера технологий.

Однако, как показала практика, то, что удалось сделать в отдельных странах АТР в результате притока ИПИ: создание и развитие целых отраслей, рост занятости, рост доходов населения, постепенное заимствование технологий, развитие национального бизнеса и так далее, - в большей части других стран экономической периферии не случилось. Более того, имеющая глубокие исторические корни экономическая отсталость и бедность бывших колоний или стран «капиталистической периферии» не преодолена и по сей день. По данным ВБ средний показатель по миру ВВП на душу населения за 2016 г. (по ППС, в ценах 2011 г.) составил 15066 долл. США. При этом, в Соединенных Штатах он составил 52307 долл. США, в странах южнее Сахары – 3451 долл. США, в наименее развитых странах (по классификации ООН) – 2427 долл. США, в бедных странах наиболее обремененных долгами – 2102 долл. США [32].

Возможные альтернативы экономическому «мэйнстриму» и их актуальность в условиях Казахстана

Несмотря на ожидания теорий «догоняющего развития» и «инвестиционного роста», за редким исключением, разрыв доходов между богатыми и бедными странами не сокращается даже в условиях роста притока иностранного капитала на развивающиеся рынки. Причем это положение имеет долгосрочный, устойчивый и системный характер, не изменяясь, по сути, с начала отношений между экономически доминирующими нациями-колонизаторами и нациями колонизированными, то есть с XVI-XVII-го вв., когда меркантилисты и отцы-основатели либерализма формулировали первые теории о движении капиталов и богатстве своих наций. В течение более чем 300 лет полный диспаритет в экономической и технологической сфере между имперским центром (европейские страны и США) и колониями (остальной мир, кроме Российской империи и, затем, СССР) сформировал устойчивую систему неэквивалентного обмена, который мы наблюдаем и сегодня.

Этот факт наиболее полно и глубоко отрефлексирован в трудах марксистов, идеи которых составляли конкуренцию либералам-классикам и кейнсианцам на протяжении всего XX в.. Хотя теория К.Маркса и его метод подвергались обоснованной критике представителями других экономических школ [33] и даже неомарксистами, но именно теоретики марксизма уже в конце XIX в. помещают феномен вывоза капитала из стран Европы и США в колонии в широкий экономический контекст, характеризующийся такими явлениями как: рост интернационализации производства, усиление монополий и конкуренции между ними в глобальном масштабе, нарастание разрыва между богатыми и бедными странами за счет эксплуатации ресурсов колоний и вывоза из них прибавочной стоимости.

На рубеже XIX-XX вв. одним из ключевых драйверов углубления и закрепления неравенства в международном экономическом пространстве, становится формирование финансового капитала в промышленно развитых странах-метрополиях, ознаменовавшее собой новую стадию капитализма в глобальном масштабе. Марксисты указали на это явление одними из первых и раскрыли его социально-экономическую сущность для стран «периферии», куда этот капитал вывозился. Теоретик австромарксизма Р. Гильфердинг в известной книге «Финансовый капитал: новейшая фаза в развитии капитализма» [34], которая вышла в 1910 году, первым вводит понятие «финансового капитала». Гильфердинг рассматривает финансовый капитал в качестве «организующей» силы империалистического капитализма. Он также выделил понятие фиктивного капитала и дал описание путей его формирования на основе «фондовых ценностей», акций и акционирования, биржевых механизмов, включая спекулятивные.

Широко известна работа В. Ленина «Империализм, как высшая ступень капитализма», в которой он рассматривает феномен концентрации капитала и производства под крышей нарождающихся МНК и их массивную экспансию посредством создания «зон влияния» по всей планете на рубеже XIX-XX вв.: «Монополистические союзы капиталистов, картели, синдикаты, тресты, делят между собою прежде всего внутренний рынок, захватывая производство данной страны в своё, более или менее полное, обладание. Но внутренний рынок, при капитализме, неизбежно связан с внешним. Капитализм давно создал всемирный рынок. И по мере того, как рос вывоз капитала и расширялись всячески заграничные и колониальные связи и «сферы влияния» крупнейших монополистических союзов, дело «естественно» подходило к всемирному соглашению между ними, к образованию международных кар-

телей» [35]. Особое внимание Ленин уделяет рассмотрению феномена отделения финансового капитала от промышленного и складывающегося новому правящему классу – финансовой олигархии. Он пишет: «Преобладание финансового капитала над всеми остальными формами капитала означает господствующее положение рантье и финансовой олигархии, означает выделение немногих государств, обладающих финансовой «мощью», из всех остальных... Для старого капитализма, с полным господством свободной конкуренции, типичен был вывоз товаров. Для новейшего капитализма с господством монополий, типичен стал вывоз капитала» [36].

Заметим, что тенденции на отрыв капитала от реального сектора и усиление его спекулятивной составляющей, на которые указывали Гильфердинг и Ленин в начале XX в., не только усиливались, но и к началу XXI в. приобрели феноменальный размах. По данным Банка международных расчетов (Швейцария) в июне 2011 г. совокупная номинальная стоимость открытых позиций по дериватам достигла своего исторического максимума - 790 трлн.долл. США [37], что более, чем в 10 раз превысило объем мирового ВВП (73,28 трн. долл. США – в текущих ценах) [38]. В 2015 г. мировой ВВП составил 74,76 трлн. долл. США (в текущих ценах) [39], а к первому полугодю 2016 г. капитализация мирового фондового рынка достигла более 66 трлн. долл. США [40], или почти 84% мирового ВВП. Для сравнения по данным ЮНКТАД на 2014 г. мировой приток ИПИ составил всего 26 трлн. долл. США [41].

Вклад в развитие теории о формах, методах и экономической сущности капиталистического империализма также внесли немецкие экономисты, теоретики марксизма Ф. Штернберг («Империализм и кризисы») [42] и Р. Люксембург («Введение в политическую экономию» [43], «Накопление капитала» [44]). Люксембург еще в начале века ясно описала цели и методы продвижения империализма, получавшие всемерное развитие в течение всего XX столетия: «Монополизация некапиталистических районов, необходима для экспансии капитала, внутри старых капиталистических государств и вне их пределов – в заокеанских странах – стала лозунгом капитала, в то время как свободная торговля – политика «открытых дверей» – стала специфической формой незащитности некапиталистических стран против международного капитала и специфической формой равновесия этого конкурирующего капитала; свободная торговля превратилась в предварительную стадию частичной или полной оккупации некапиталистических стран как колоний или сфер интересов» [45].

Британская неправительственная организация Оксфэм (Oxfam) опубликовала следующие подсчеты: с 2015 г. 1% населения владеет состоянием, большим, чем остальные 99%. Семь из 10 жителей планеты живут в стране, в которой происходил рост неравенства в последние 30 лет. В период 1988-2011 гг. доходы самых бедных 10% выросли только на 65 долл. США на человека, тогда как доходы самого богатого 1% выросли на 11 800 долл. США на человека, что в 182 раза больше. В 2015 г. восемь самых богатых людей владели активами, равным по стоимости активам половины населения земли, а в 2017 г. уже активы четырех человек оценивались как активы половины землян [46]. В этом контексте, даже спустя 100 лет, актуально мнение Люксембург: «Буржуазно-либеральная теория рассматривает только одну часть процесса накопления – домены «мирного соревнования», технических чудес и чистой товарной торговли; другую его часть – область кричащих актов насилия, совершаемых капиталом, она отделяет от экономических домен капитала как более или менее случайные проявления «внешней политики» [47].

Анализ роли финансового капитала и финансовой олигархии в генезисе и глобальной системы капиталистического империализма предпринимался и отдельными исследователями, доктринально находящимися вне марксизма. Один из фундаментальных трудов в данном направлении – это «Империализм» британского экономиста Дж. Гобсона [48]. Гобсон делает упор не только на критику действий империалистических сил в колониях, но также считает их деятельность деструктивной по отношению к народу и интересам самой метрополии, в частности Британии. Гобсон подробно описывает движущие силы и выделяет основных бенефициаров явления, получившего определение «империализм». Это, в первую очередь и преимущественно, – владельцы трестов и крупных капиталов из Британии, США, Франции, Германии. В частности, в указанной выше монографии он пишет: «...тщательный анализ существующих отношений между политикой и хозяйственными интересами показывает, что агрессивный империализм, сущность которого мы стараемся постичь, никоим образом не является

продуктом слепых расовых страстей или детищем безумия и честолюбия политиков... Рядом с ними стоят крупные фабриканты, представители экспортной торговли, зарабатывающие на жизнь тем, что удовлетворяют реальный или искусственно вызванный спрос новых стран, которые мы аннексируем или открываем. Укажу в качестве характерного примера на Манчестер, Шеффилд и Бирмингем, переполненные фирмами, конкурирующими друг с другом в проталкивании текстильных товаров, медных и железных изделий, машин, спиртных напитков и пушек на новые рынки. Государственные долги, лежащие на наших колониях и на странах, которые подпадают под наш протекторат или в сферу нашего влияния, широко компенсируются рельсами, машинами, пушками и другими произведениями цивилизации, изготовляемыми и посылаемыми британскими фирмами. Постройка железных дорог, проведение каналов и другие общественные работы, постройка заводов, устройство фабрик, разработка рудников, улучшение земледелия в новых странах заинтересовывают определенным образом важнейшие отрасли заводской промышленности и внушают их собственникам твердую веру в империализм. Еще более важным экономическим фактором империализма является его содействие в деле помещения капиталов. Растущий космополитизм капитала есть величайший экономический фактор нашего времени. Всякий передовой промышленный народ стремится поместить большую часть своего капитала за пределами собственной политической территории, в чужие страны или колонии, и получать из этого источника все возрастающий доход» [49].

Примечательно, что описания и определения, которые Гобсон дал действующим силам империализма более века назад, с удивительной точностью характеризуют поведение основных движителей и бенефициаров процессов глобализации нынешнего времени – МНК (основах владельцев ИПИ) и транснациональных финансовых институций. После второй мировой войны в результате парада суверенитетов бывших колоний и демонтажа колониальной системы условия для деятельности западных трестов и капитала формально меняются, приводя к формальной же трансформации некоторых аспектов присутствия иностранного капитала в бывших колониях, не меняя при этом целей и сути этого присутствия – получение прибыли с наименьшими издержками и затратами и в, конечном итоге, во многих случаях в ущерб принимающим «периферийным» экономикам.

Во второй половине XX в. теории «мэйнстрима» активно критиковались представителями теории неэквивалентного обмена и теории зависимости. Практика показала, что подход прямого переноса идеологием и экономических моделей, которые применялись в странах «экономического центра», не работает в странах «периферии». В 1950-60 гг. известный аргентинский экономист Р. Пребиш, в том числе возглавлявший Национальный банк Аргентины и Экономическую комиссию ООН для Латинской Америки (ЭКЛА, CEPAL – Comisión Económica para América Latina), занимавший пост генеральный секретаря ЮНТАД, пишет: «Рушится миф о том, что мы могли бы развиваться по образу и подобию центров... Развитой капитализм со всей очевидностью демонстрирует свой центростремительный характер, а также стремление присваивать и господствовать. Он распространяется вширь, чтобы использовать периферию, но не для того, чтобы способствовать ее развитию...» [54].

Интересно, что на этом этапе идеи Пребиша определенным образом пересеклись с идеями другого идеолога и теоретика «экономики развития», - британского экономиста, занимавшего посты в структуре ООН, одного из авторов Бреттон-Вудской системы, Х. Зингера [55]. Хотя сам Зингер не рассматривал свои воззрения как марксистские, тем не менее, его идеи оказали определенное влияние на развитие неомарксизма. Независимо друг от друга Пребиш и Зингер сформулировали гипотезу, которая в последствии получила название «тезис Пребиша-Зингера» [56]. Речь в ней о «ножницах цен» на мировом рынке: в долгосрочной перспективе цены готовую продукцию обрабатывающей промышленности идут вверх, в то время как цены на сырье идут вниз или растут с меньшей скоростью, что неизбежно приводит к распределению доходов в пользу стран промышленно-развитого центра и в ущерб сырьевым, аграрным экономикам «периферии». Этот тезис на современном этапе подкреплял идею марксистов о вывозе прибавочной стоимости из стран-колоний в пользу стран-метрополий, таким образом показывая, что даже после демонтажа старой колониальной системы характер отношений между странами центра и «периферии» в принципе не изменился, являясь по сути неоколониальным. Гипотеза Пребиша-Зингера в 2013 г. была протестирована в исследовании МВФ, где в результате анализа данных о ценах на 25 сы-

рьевых товаров с 1650 г. было показано, что цены на сырье отличались значительной волатильностью и по большинству товаров действительно имеется понижающийся тренд [57].

Этот тезис Пребиш развивает в концепции «периферийного капитализма», где: i) капиталистическое мирохозяйство представляется единой системой, внутри которой есть «центр» (индустриальные страны – бывшие метрополии, а также – аграрно-сырьевая «периферия» (все остальные, кроме стран социалистического лагеря); ii) «ножницы цен» – один из основных механизмов неэквивалентного обмена между «центром» и «периферией», который углубляет экономическую зависимость и отсталость стран «периферии», экономика и торговля которых концентрируются вокруг небольшого набора продуктов и покупателей, тогда как экономика и торговля стран «центра» диверсифицирована, в том числе географически; iii) весь комплекс факторов, складывающихся в зависимое положение стран «периферии», делает практически невозможным их развитие по пути «развитых» стран-метрополий.

Латинская Америка одной из первых столкнулась с проблемами неокOLONиального «капитализма периферии», поэтому не случайно, что первые концепции так называемого «зависимого развития», которые позже распространяются на весь «третий мир» [58], появляются именно в этом регионе. Среди наиболее известных идеологов и теоретиков «зависимого развития» – работавший в ЭКЛА с Р. Пребишем бразильский экономист и государственный деятель С.Фуртаду (занимал также пост министра экономического развития Бразилии, директора государственного Банка развития Бразилии и так далее). В одной из своих книг – «Развитие и недоразвитие» [59] – Фуртаду отмечает, что в странах «периферии» сложилась форма «гибридной экономики», в которой в одном временном пласте сосуществуют капиталистическое ядро, ориентированное во вне – на обслуживание воспроизводственных процессов стран «центра» и архаичные структуры, не связанные с мировым рынком. Еще одним, актуальным и по сей день, тезисом Фуртаду стало утверждение о том, что связующим каналом «периферии» и «центра» является элита периферийных стран, интегрированная в экономику «центра» и разделяющая его стандарты потребления. Их усилиями содержание экономической политики и жизни «периферийных» стран сводится «процессу подражания моделям потребления «центра». Таким образом, туземные элиты способствуют тому, что мировая торговля сводится к дальнейшему обогащению «центра» через экспорт сырья из «периферии» и импорт туда готовой продукции.

Проблема перманентной отсталости и неэквивалентного обмена становится центральной для ряда известных исследователей «периферийного развития», в их числе: бразильский экономист, социолог, политолог Т.Дус Сантос; Д.С.Амин – египетский политолог и экономист, исследователь глобализации, теоретик неомарксизма, занимавший пост директора Африканского института экономического развития и планирования; И. Валлерстайн – американский социолог, политолог и философ-неомарксист; А.Г.Франк – немецкий экономист, социолог и политолог [60]. Каждый из этих ученых и политических деятелей внес весомый вклад разработку концепции мир-системного подхода, в рамках которого собраны идеи из теорий неомарксизма, зависимого развития (в иностранной литературе – «Депедентизм» от англ. «dependence») и неэквивалентного обмена.

Принято считать, что первоначально концепция мир-системного подхода в экономическом измерении и видении была сформулирована Валлерстайном. В четырех томах своего труда «Современная мировая система» [61-64], вышедших в период 1974-1982 гг., он рассматривает процессы формирования современного глобального капитализма со свойственными ему неравенством в распределении доходов между странами и регионами, неэквивалентным обменом, безраздельным доминированием одних стран над другими. Он предположил, что современное состояние различных стран является следствием многовекового развития капиталистической мир-системы. Ключевым посылом является идея о том, что «развитие» отдельных экономик находится в контексте исторического процесса становления и существования капиталистической мир-системы. Эта система сформировалась как результат первоначального накопления капитала в Англии, Голландии и Франции через накопление капитала в «длинном XVI веке» (примерно в 1450-1650 гг.). Далее в процессе освоения ресурсов колоний этим капиталом, подъемов и кризисов, экономической и политической конкуренции и сотрудничества различных субъектов (не только государств, но и негосударственных акторов – компаний, трастов, фондов и так далее) «мир-экономика» или мир-система структурировалась в следующем виде:

– Центр или «ядро» - страны Западной Европы, США, Япония – являются источником не только капитала, но и знаний, стандартов производства и потребления, технологий; имеют диверсифицированную экономику, экспортируют продукцию с высокой добавленной стоимостью;

– «Периферия» - изначально страны, колонизированные «центром», поставлявшие рабский труд, пряности, драгоценности, а впоследствии – продукты сельского хозяйства и минеральное сырье;

– Между ними выделяется «полупериферия», в которую вошли страны, способные к организации собственного промышленного производства, однако при этом выступающие импортерами капитала, технологий, стандартов из стран «ядра» и экспортирующие туда также продукцию для кораблестроения и машиностроения, некоторые товары с добавленной стоимостью. Изначально в эту группу были включены Мексика, Бразилия, страны Азии второй волны модернизации. При этом «полупериферия» часто выступает в качестве «ядра» для «периферии». Также состав этих групп не обязательно стабилен: некоторые страны «периферии» переходили в группу «полупериферии» или выходили из нее, отдельные страны Европы вошли в группу «ядра».

В основе мир-системного анализа Валлерстайна – идеи Маркса о первостепенной роли «экономического базиса» и таких факторов как труд и капитал. Тем не менее, он, и с ним согласен Т. Дус Сантос [65], отрицает как стадийный подход Маркса, так и постулаты теорий «модернизации» (М. Вебер, Т. Парсонс, С. Хантингтон и другие) [66] гласящие о том, что по мере эволюции капиталистической системы в глобальном масштабе возможно выравнивание, или даже преодоление разрыва между «более развитыми» и «менее развитыми» странами как через естественную диффузию-распространение (глобализацию) практик, технологий, политик, материальных и социальных благ, экономических укладов, так и методом направленных усилий и трансформаций. Напротив, капиталистическая мир-система по Валлерстайну характеризуется тем, что ее компоненты – «центр» и «(полу-) периферия» имеют имманентно присущие им фундаментальные различия, в том числе в методах социального развития, аккумуляции капитала и политической власти. Эволюция мир-системы движется не в сторону диффузии и устранения различий, но, напротив – разделение на «ядро», «периферию» и «полупериферию» и есть содержание процесса эволюции. Комплекс различий, свою очередь, обуславливает и «цементирует» неэквивалентность обмена между «ядром» и «периферией».

В целом принимая концепцию мир-системного подхода Валлерстайна, Франк [67] наряду с Амином и другими, подвергают его позицию критике за «европоцентричность» и предлагают свое видение мир-системы и ее развития. В частности, Франк говорит о том, что эволюцию мир-системы необходимо рассматривать в более длительной исторической перспективе около 5000 лет, и что роль «ядра» не является чем-то статичным, и разные цивилизации в определенные периоды становились ядром для крупных региональных и межрегиональных систем, например, Китай, Индия, Арабский мир. В этом контексте, например, рост роли Китая и наиболее продвинувшихся в экономике стран АТР в мировой экономике является процессом восстановления их позиций, а не абсолютно новым для истории человечества феноменом. С этой точки зрения Франк полагает, что весь процесс существования и эволюции мирохозяйственных связей представляет собой борьбу за гегемонию в рамках центр-периферийной Мир-Системы. При этом накопление и инвестирование капитала является стержневым инструментом этих процессов.

И Амин [68] и Франк приходят к выводу, что неэквивалентность обмена между «ядром» и «периферией» не возможно преодолеть в рамках центр-периферийной системы. Апеллируя к опыту СССР и Южной Кореи на первых этапах экономического восстановления, Амин говорит о необходимости «отключения» «периферии» от «центра» как о единственно-возможном пути для преодоления зависимости. Анализируя опыт стран Латинской Америки в известной статье «Развитие и недоразвитие», Франк полемизирует как с идеями об имманентности неразвитости стран «периферии», так и с теориями «модернизации»: «Общепринято, что экономическое развитие представляет собой последовательность капиталистических стадий, и что современные неразвитые страны до сих пор находятся на стадии, иногда рассматриваемой как исходная стадия истории, через которую развитые страны уже давно прошли. Но даже поверхностное знакомство с историей показывает, что неразвитость не является первичной, и что ни прошлое, ни настоящее неразвитых стран не отражает в приемлемом смысле прошлого разви-

тых стран. Ныне развитые страны никогда не были неразвитыми. Также широко распространено убеждение, что современная неразвитость государства может быть понята как продукт исключительно его экономических, политических, социальных и культурных особенностей. Но историческое исследование показывает, что современная неразвитость – это, в значительной мере, результат прошлой истории и продолжающихся экономических и иных отношений между неразвитыми странами-сателлитами и ныне развитыми странами метрополии. Более того, эти отношения – важная часть структуры и развития капиталистической системы в мировом масштабе как единого целого. Родственная и также ошибочная точка зрения состоит в том, что развитие этих неразвитых стран и наиболее неразвитых территорий внутри них должно быть и будет осуществлено благодаря диффузии капитала, институтов, ценностей и т.д. из международных и национальных капиталистических метрополий. Историческая перспектива, основывающаяся на опыте неразвитых стран, показывает, что, напротив, в неразвитых странах развитие может осуществляться только в условиях независимости от этих отношений диффузии» [69].

Таким образом, мы видим, что и в конце XX в., анализируя опыт и перспективы экономик стран «периферии», неомарксисты, несмотря на критику линейно-стадиального подхода Маркса, приходят к выводам, аналогичным идеям теоретиков марксизма начала века (Люксембург, Гильфердинг). Политика «открытых дверей» или существование в глобальной капиталистической «мир-системе» создают непреодолимые препятствия для самостоятельной эволюции «периферии» и предопределяют ее перманентную культурную, технологическую и экономическую вторичность («отсталость») по отношению у «центру».

Как указывалось выше, применение экономических инструментов, основанных на неолиберальной доктрине, в условиях получившего независимость Казахстана произошло без достаточной проработки мирового опыта, в частности многосотлетнего опыта стран капиталистической «периферии». Также не был проведен анализ всего спектра альтернативных неолиберализму концепций, которые могли бы расширить горизонты понимания происходивших в стране процессов. Для республики, безальтернативно была выбрана неолиберальная модель «модернизации» по типу «догоняющего развития». Основными целями такого развития обозначены: в Стратегии «Казахстан-2030» от 1997 г. – к 2030 г. превращение Казахстана в «азиатского барса» (по пути «азиатских тигров» - промышленной «полупериферии» АТР), а уже в Стратегии «Казахстан – 2050» от 2013 г. – войти в 30 наиболее развитых стран мира (страны «центра»).

Идея об ориентации на «ускоренное» достижение уровня стран развитой «полупериферии», или даже «центра», возможно, исходила по инерции из советского самосознания. Действительно, СССР, в составе которого Казахстан находился до 1991 г. как одна из союзных республик, мог быть отнесен к частично к «полупериферии», а в некоторых отношениях (например, по уровню социальных достижений, развития науки, компетенций и технологий) - и к «альтернативному центру». Возможно, этот задел из наследия промышленно и технологически развитого Советского Союза повлиял на оценку возможностей и перспектив новой казахстанской экономики. В реальности, структура экономики и экспорта нового Казахстана [67,68,69] говорят о том, что страна по своим экономическим характеристикам, скорее, попадает в сферу «капиталистической периферии», знания о которой и чей опыт в Казахстане даже не рассматривались. При этом на вооружение были приняты идеологические концепты и методологические подходы, не доказавшие своей эффективности в условиях стран с аналогичным типом экономики.

С начала 1990-х гг. по рекомендации специалистов МВФ, ВБ в Казахстане применяется стандартный для стран «третьего мира» пакет экономических политик в сфере регулирования входа иностранных компаний и капитала. Основными задачами этих политик являются: (i) обеспечение полной открытости экономики для входа МНК и ввоза их капитала; (ii) создание гарантий для беспрепятственной экспатриации доходов на него; (iii) создание максимально комфортной правовой и институциональной инфраструктуры для МНК и их капитала. Приверженность этим политикам зафиксирована на законодательном уровне, а также в опорных документах стратегического планирования.

Однако, если взглянуть на экономическую реальность современного Казахстана как на экономику «периферии» в контексте опыта других экономик подобного типа, то можно сделать следующие за-

ключения: (i) теоретический аппарат неолиберальной теории «модернизации» и модели «догоняющего развития» трудно считать адекватным инструментом для изучения, понимания и оценки реальной роли иностранного капитала, в том числе в форме ИПИ, в экономике Казахстана; (ii) изучение и, возможно, применение концептуальной базы теории неэквивалентного обмена и мир-системного анализа (Пребиша, Валлерстайна, Франка, Фуртаду, Амина, Дос Сантуса и других) позволило бы более глубоко оценить и понять роль иностранного капитала, и ИПИ как одной из его форм, в экономике страны на фундаментальном уровне и в долгосрочной исторической проекции.

Выводы

1. Ретроспективный анализ теорий, так или иначе связанных с международным движением капитала между капиталистическим «центром» и «периферией», показывает, что преобладающая сегодня в экономическом дискурсе и государственной экономической политике большинства стран неолиберальная экономическая доктрина сформирована в определенных исторических, культурных, экономических условиях и, во многом, является продуктом мировоззрения, опыта и подходов к оценке фактов самими их авторами. Она не является всеобъемлющей и не может претендовать на универсальность, особенно в отличающихся исторических и культурных условиях стран современного мира.

2. Исследования теоретиков (нео-)марксизма, а также сторонников теорий мир-системного анализа и теории зависимости, опыт стран «капиталистической периферии» показывают, что политика «открытых дверей» или существование в глобальной капиталистической «мир-системе» создают препятствия для самостоятельной эволюции «периферии» и предопределяют ее перманентную культурную, технологическую и экономическую вторичность («отсталость») по отношению к «центру». Инвазия иностранного капитала в течение столетий не только не являлась позитивным или даже нейтральным явлением, но и систематически наносила ущерб странам-реципиентам в силу неэквивалентности обмена (вывоз прибавочной стоимости за счет низкооплачиваемого труда, вывоз сырья и товаров с низкой добавленной стоимостью, репатриация доходов по всем видам инвестиций и кредитов). Соответственно, ИПИ, которые мы видим как одну из форм ввоза иностранного капитала, также должны нести соответствующие эффекты для экономик-реципиентов стран «периферии». Представление ИПИ как инструмента экономического развития страны-реципиента не подтверждается опытом стран «периферии», что отражено в результатах эмпирических исследований, тестирующих гипотезы неолиберальной теории «модернизации», которая отсылает к идее «инвестиционного пути развития» - через массивные вливания иностранного капитала.

3. Указанное выше может быть в полной мере экстраполировано на контекст сырьевой экономики Казахстана, которая по своей структуре, по структуре экспорта и уровню развития технологий попадает в категорию «периферийных». Принимая во внимание опыт других стран «периферии» по адаптации неолиберальной теории «модернизации» с опорой на иностранный капитал, а также обширный массив эмпирических исследований о роли ИПИ в экономиках «третьего мира», можно предположить, что, если для большинства экономик подобного типа неолиберальные подходы не доказали своей адекватности, то в схожих условиях Казахстана также можно поставить под вопрос адекватность применения неолиберальной концепции для формирования экономической политики, в том числе в области регулирования притока иностранного капитала, включая ИПИ. Вопрос о роли иностранного капитала в экономике страны, и ИПИ как его составной части, должен быть рассмотрен не только с позиции анализа показателей динамики ВВП (неолиберальная теория «экономического роста»), но и в более широком экономическом контексте их влияния на качество и структуру экономики, а также на показатели вывоза прибавочной стоимости через экспатриацию доходов иностранными инвесторами и другие механизмы. С этих позиций концептуальный базис теорий неэквивалентного обмена и мир-системного анализа, специально разработанный для условий экономик «периферии», может оказаться полезным инструментом для переоценки роли иностранного капитала, в том числе в форме ИПИ, в экономике нашей страны.

Список литературы

- 1 Стратегия «Казахстан-2050»: новый политический курс состоявшегося государства: Послание Президента РК - Лидера Нации Н.А. Назарбаева народу Казахстана. – 2012. – Астана. – Доступ из информ.-правовой системы нормативных прав.-х актов РК «Аділет».
- 2 План нации – «100 конкретных шагов»: Программа Президента РК. – 2015. – 20 мая. – Доступ из информ.-правовой системы нормативных прав.-х актов РК «Аділет».
- 3 Gallagher, K., Zarsky, L. Rethinking Foreign Investment for Development // PAE Review. – 2006. – № 37.
- 4 Moura R., Forte R. The Effects of Foreign Direct Investment on The Host Country Economic Growth - Theory and Empirical Evidence // Faculdade de Economia, Universidade do Porto Working Papers. – 2010. – № 390. – p. 26.
- 5 Nunnenkemp P., Spatz J. Foreign Direct Investment and Economic Growth in Developing Countries: How Relevant Are Host-country and Industry Characteristic. – 2003. – Working Paper No. 1176.
- 6 Рогатнев Н. С. Эффекты прямых иностранных инвестиций в развивающихся странах: типология, моделирование, регулирование: дис. ... канд. экон. наук: 08.00.01. – Воронеж, 2015. – с. 31.
- 7 Эталонное определение ОЭСР для иностранных прямых инвестиций [Электрон. ресурс]. – 2008. – 4-е издание. – URL: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46229224.pdf> (дата обращения: 16.04.2017)
- 8 Руководство по платежному балансу и международной инвестиционной позиции. – 6-е изд. – Международный валютный фонд, Вашингтон, Округ Колумбия, 2012.
- 9 McCulloch, J. R. A Select Collection of Early English Tracts on Commerce from the Originals of Mun, Roberts, North, and Others [1856]. – 2011. – p. 80-139. – URL: http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/2000/McCulloch_1372_EBk_v6.0.pdf (дата обращения: 16.04.2017)
- 10 McCulloch, J. R. A Select Collection of Early English Tracts on Commerce from the Originals of Mun, Roberts, North, and Others [1856]. – 2011. – p. 17-44.
- 11 Mill J. S. Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy, 1848 [Electronic Source]. – William J. Ashley, ed. – 7th Edition. – London: Longmans, Green and Co. – 1909. – URL: <http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html> (дата обращения: 11.03.2012)
- 12 Хекшер Э. Влияние внешней торговли на распределение дохода // Вехи экономической мысли. – Т. 6. – М.: ТЕИС, 2006. – с. 154-173.
- 13 Ohlin, B. Interregional and International Trade, Harvard economic studies, Cambridge, – Mass: Harvard University Press, Rev. ed., 1967.
- 14 Iversen, K. Aspects of the Theory of International Capital Movements. Reprint of Economic Classics (1935). – New York: Augustus M. Kelley Publishers, 1967.
- 15 Mundell, R. A. International Trade and Factor Mobility in International Economics. – New York: Macmillan, 1968.
- 16 Vernon R. The product cycle hypothesis in a new international environment // Oxford bulletin of Economics and Statistics. – 1979. – pp. 255-267.
- 17 Buckley, P., Casson M. The Optimum Timing of Foreign Investment // Economic Journal. – 1981. – № 91. – pp. 75-87.
- 18 Rugman, A., Verbeke, A. A Perspective On Regional And Global Strategies Of Multinational Enterprises // Journal of International Business Studies. – 2004. – № 35 (1). – pp. 3-18.
- 19 Dunning J. H. Explaining The International Direct Investment Position of Countries: Towards A Dynamic Or Developmental Approach, Weltwirtschaftliches Archiv // Review of World Economics. – 1981. – № 117 (1). – pp. 30-64.
- 20 Aliber, R. Z. A Theory of Direct Foreign Investment in The International Corporation, Kindleberger C.P. ed. – Cambridge: MIT Press, 1970. – pp. 17-34.
- 21 Маневич В. Е. Теория экономической динамики. – Пер. с англ. – Под ред. В. Г. Гребенникова. – М.: ЦЭМИ, 2008.

- 22 Domar, E. D. Essays in the Theory of Economic Growth. – Oxford: Oxford University Press, 1957.
- 23 Solow, R. M. A Contribution to the Theory of Economic Growth // The Quarterly Journal of Economics. – 1956. – № 70 (1). – pp. 65-94.
- 24 Swan, T. W. Economic growth and capital accumulation // Economic Record. – 1956. – № 32 (2). – pp. 334-361.
- 25 Rostow, W. W. The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto. – Cambridge: Cambridge University Press, 1960.
- 26 Rosenstein-Rodan, P. Problems of Industrialization in Eastern and South Eastern Europe // Economic Journal. – 1943. – № 53.
- 27 Mandelbaum, M. K. The Industrialisation of Backward Areas. – Oxford: Basil Blackwell, 1955.
- 28 Nurkse R. Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries. – New York: Oxford University Press, 1961.
- 29 Dunning, J. H., Narula, R. Transpacific FDI and The Investment Development Path: The Record Assessed, University of South Carolina Essays // International Business. – 1994. – May. – № 10.
- 30 Kojima, K., Ozawa T. Toward A Theory Of Industrial Restructuring And Dynamic Comparative Advantage // Hitobashi Journal of Economics. – 1985. – № 25 (2). – pp. 135-145.
- 31 Ozawa, T. Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan – The ‘Flying-Geese Paradigm of Catch-up Growth. – Northampton, Mass: Edward Elgar Publishing, 2005.
- 32 World Bank website [Electronic source]. – 2017. – URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD?year_high_desc=true (accessed: 15.01.2018)
- 33 Аттали Ж. Карл Маркс. Мировой дух. – М.: Молодая гвардия, 2008. – с. 86-89.
- 34 Гильфердинг Р. Финансовый капитал: новейшая фаза в развитии капитализма. – М.: Соцэкгиз, 1959.
- 35 Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма (Популярный очерк). Полное собр. соч. – Издание 5. Том 27. – М.: Политиздат, 1969. – с. 299-426.
- 36 Ленин В. И. Империализм, как высшая стадия капитализма (Популярный очерк). Полное собр. соч. – М.: Политиздат, 1969. – URL: http://esperanto-mv.pp.ru/Marksismo/Lenin_Imperialism/imp.html# (дата обращения: 19.09.2017)
- 37 Самсонова С. С. Современные глобальные процессы на мировом финансовом рынке // Финансовая аналитика: проблемы и решения. – 2014. – № 7 (6). – с. 57-68.
- 38 World Bank website [Electronic source]. – 2017. – URL: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&start=1960&year_high_desc=true (accessed: 13.01.2018)
- 39 World Bank website [Electronic source]. – 2017. – URL: <https://data.worldbank.org/indicator> (accessed: 13.01.2018)
- 40 Фондовая биржа как инструмент привлечения инвестиций для компаний [Электрон. ресурс]. – 2016. – URL: <https://case.com.tj/upload/medialibrary/736/736e26543eb49829ef0061173342d7c0.pdf> (accessed: 25.01.2018)
- 41 United Nations Conference on Trade and Development – Конференция ООН по торговле и развитию (ЮНКТАД). Доклад о мировых инвестициях "гражданство" инвесторов: вывозы политики. Основные тенденции и общий обзор. – 2016. – ООН. Нью-Йорк, Женева. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf (дата обращения: 17.11.2017)
- 42 Штернберг Ф. Империализм и кризисы. – М.: Дискуссия, 1930.
- 43 Люксембург Р. Введение в политическую экономию. – М.: Соцэкгиз, 1960.
- 44 Люксембург Р. Накопление капитала, Т. 1-2. – М.-Л.: Гос. соц.-эк. изд.-во, 1931.
- 45 Люксембург Р., Накопление капитала [Электрон. ресурс]. – Глава 35. Охранительные пошлины и накопление. – URL: <http://litresp.ru/chitat/ru/Л/lyuksemburg-roza/nakoplenie-kapitala> (дата обращения: 25.01.2018)
- 46 Oxfam briefing paper [Electronic source]. – 2017. – URL: (accessed: 29.01.2018)
- 47 Люксембург Р. Накопление капитала [Электрон. ресурс]. – URL: <http://litresp.ru/chitat/ru/Л/lyuksemburg-roza/nakoplenie-kapitala> (дата обращения: 25.01.2018)

- 48 Гобсон Дж. А. Империализм. – Л.: Рабочее издательство «Прибой», 1927.
- 49 Гобсон Дж. А. Империализм. – Л.: Рабочее издательство «Прибой», 1927. – с. 55-60.
- 50 Пребиш Р. Периферийный капитализм: есть ли ему альтернатива? – Пер. с исп. под ред. В. В. Вольского, И. К. Шереметьева. – М.: ИЛ РАН РФ, 1992. – с. 22-29.
- 51 Shaw, J., Sir Hans W. Singer: The Life and Work of a Development Economist. – L.: Palgrave Mac-Millan, 2002.
- 52 Toye J., Toye R. The origins and interpretation of the Prebisch-Singer thesis [Electronic source] // History of Political Economy. – 2012. – № 35 (3). – pp. 437-467. – URL: <https://johntoyedotnet.files.wordpress.com/2012/03/theoriginsandinterpretationoftheprebischsingerthesis2003.pdf> (accessed: 04.12.2017)
- 53 Testing the Prebisch-Singer Hypothesis since 1650: Evidence from Panel Techniques that Allow for Multiple Breaks. – IMF Working Paper, 2013. – URL: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13180.pdf> (accessed: 15.12.2017)
- 54 Семенов Ю. И. Философия истории. (Общая теория, основные проблемы, идеи и концепции от древности до наших дней). – М.: «Современные тетради», 2003.
- 55 Furtado, C. M. Development and Underdevelopment. – Los Angeles: University of California Press, 1964.
- 56 Семенов Ю. И. Философия истории. – М.: Современные тетради, 2003. – 776 с.
- 57 Wallerstein, I. The Modern World-System. – Vol. I. – Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century. – New York-London: Academic Press. 1974.
- 58 Wallerstein, I. The Capitalist World-Economy. – Cambridge-Paris: Cambridge University Press, 1979.
- 59 Wallerstein, I. The Modern World-System. – Vol. II. – Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750. – New York: Academic Press, 1980.
- 60 Wallerstein I., Hopkins, T. K. Dynamics of Global Crisis. – Beverly Hills: Sage, 1982.
- 61 Dos Santos T. The Structure of Dependence // American Economic Review. – 1970. – № 60 (2). – pp. 231-236.
- 62 Ермаханова С. А. Теория модернизации: история и современность // Актуальные проблемы социально-экономического развития: взгляд молодых ученых. – 2005. – № 2. – с. 233-247.
- 63 Frank, A. G., Gills B. K. The World System Five Hundred Years or Five Thousand. – London: Routledge, 1993.
- 64 Amin, S. Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment. – New York: Monthly Review Press, 1974.
- 65 Frank A. G. The development of Underdevelopment [Electronic source] // Monthly Review. – 1966. – № 18. – URL: https://archive.monthlyreview.org/index.php/mr/article/view/MR-018-04-1966-08_3 (accessed: 20.01.2018)
- 66 Prebish, R. Capitalismo periferico Crisis y transformativo Fondo de Cultura Economica. – Mexico, 1981.
- 67 Наурызбаева Ж. К. Отраслевая структура ПИИ в Казахстане: есть ли стимул для диверсификации экономики? // Actual Problems of Economics. – 2012. – № 9 (135). – с. 412-420.
- 68 Сабырова Л. ВВП и ВНД Казахстана: оценка оттока национального дохода // Казахский экономический вестник. – 2009. – № 1 (А). – с. 106-111.
- 69 Наурызбаева Ж. К. Рост доходов прямых иностранных инвесторов от ИПИ: влияние на некоторые макроэкономические показатели Казахстана. В кн.: Инновационная индустрия науки и знаний, часть 6: материалы межд.-ой науч.-практ. конф. мол.-х ученых, магистр.-ов и ст.-ов КазЭУ им. Т. Рыскулова. – А.: Экономика баспасы, 2011. – с. 393-399.

References

- 1 "Strategiya "Kazakhstan-2050": novyi politicheskii kurs sostoyavshegosya gosudarstva: Poslanie Prezidenta RK - Lidera Natsii N.A. Nazarbaeva narodu Kazakhstana" (2012), Dostup iz inform.-pravovoi sistemy normativnykh prav.-kh aktov RK "Adilet", Astana. (In Russian)

- 2 "Plan natsii – "100 konkretnykh shagov": Programma Prezidenta RK" (2015), May, 20, Dostup iz inform.-pravovoi sistemy normativnykh prav.-kh aktov RK "Adilet". (In Russian)
- 3 Gallagher, K., Zarsky, L. (2006), "Rethinking Foreign Investment for Development", PAE Review, Vol. 37.
- 4 Moura R., Forte R. (2010), "The Effects of Foreign Direct Investment on The Host Country Economic Growth - Theory and Empirical Evidence", *Faculdade de Economia*, Universidade do Porto Working Papers, Vol. 390, pp. 26.
- 5 Nunnenkamp P., Spatz J. (2003), "Foreign Direct Investment and Economic Growth in Developing Countries: How Relevant Are Host-country and Industry Characteristic", Working Paper No. 1176.
- 6 Rogatnev N.S. (2015), "Effekty pryamykh inostrannykh investitsii v razvivayushchikhsya stranakh: tipologiya, modelirovanie, regulirovanie: dis. ... kand. ekon. nauk: 08.00.01", Voronezh. (In Russian)
- 7 "Etalonnoe opredelenie OESR dlya inostrannykh pryamykh investitsii" (2008), 4th Edition, available at: <https://www.oecd.org/daf/inv/investmentstatisticsandanalysis/46229224.pdf> (Accessed April, 16, 2017) (In Russian)
- 8 "Rukovodstvo po platezhnomu balansu i mezhdunarodnoi investitsionnoi pozitsii", 6th Edition, Mezhdunarodnyi valyutnyi fond, Vashington, Okrug Kolumbiya. (In Russian)
- 9 McCulloch, J.R. (2011), "A Select Collection of Early English Tracts on Commerce from the Originals of Mun, Roberts, North, and Others", p. 80-139, available at: http://lf-oll.s3.amazonaws.com/titles/2000/McCulloch_1372_EBk_v6.0.pdf (Accessed April, 16, 2017)
- 10 McCulloch, J.R. (2011), "A Select Collection of Early English Tracts on Commerce from the Originals of Mun, Roberts, North, and Others", p. 17-44.
- 11 Mill J.S. (1909), "Principles of Political Economy with some of their Applications to Social Philosophy, 1848", William J. Ashley, ed., 7th Edition, Longmans, Green and Co., London, available at: <http://www.econlib.org/library/Mill/mlP.html> (Accessed March, 11, 2012)
- 12 Khokhlov E. (2006), "Vliyanie vneshnei torgovli na raspredelenie dokhoda", *Vekhi ekonomicheskoi mysli*, Vol. 6, TEIS, Moscow.
- 13 Ohlin, B. (1967), *Interregional and International Trade*, *Harvard economic studies*, Cambridge, Harvard University Press, Rev. ed., Mass.
- 14 Iversen, K. (1965), *Aspects of the Theory of International Capital Movements*, Reprint of Economic Classics (1935), Augustus M. Kelley Publishers, New York.
- 15 Mundell, R.A. (1968), *International Trade and Factor Mobility in International Economics*, Macmillan, New York.
- 16 Vernon R. (1979), "The product cycle hypothesis in a new international environment", *Oxford bulletin of Economics and Statistics*, pp. 255-267.
- 17 Buckley, P., Casson M. (1981), "The Optimum Timing of Foreign Investment", *Economic Journal*, Vol. 91, pp. 75-87.
- 18 Rugman, A., Verbeke, A. (2004), "A Perspective On Regional And Global Strategies Of Multinational Enterprises", *Journal of International Business Studies*, Vol. 35 No. 1, pp. 3-18.
- 19 Dunning J.H. (1981), "Explaining The International Direct Investment Position of Countries: Towards A Dynamic Or Developmental Approach, *Weltwirtschaftliches Archiv*", *Review of World Economics*, Vol. 117 No. 1, pp. 30-64.
- 20 Aliber, R.Z. (1970), *A Theory of Direct Foreign Investment in The International Corporation*, Kindleberger C.P. ed., MIT Press, Cambridge.
- 21 Manevich V.E. (2008), *Teoriya ekonomicheskoi dinamiki*, Per. s angl., Pod red. V. G. Grebennikova, TsEMI, Moscow. (In Russian)
- 22 Domar, E.D. (1957), *Essays in the Theory of Economic Growth*, Oxford University Press, Oxford.
- 23 Solow, R.M. (1956), "A Contribution to the Theory of Economic Growth", *The Quarterly Journal of Economics*, Vol. 70 No 1, pp. 65-94.
- 24 Swan, T.W. (1956), "Economic growth and capital accumulation", *Economic Record*, Vol. 32 No. 2, pp. 334-361.

- 25 Rostow, W.W. (1960), *The Stages of Economic Growth: A Non-Communist Manifesto*, Cambridge University Press, Cambridge.
- 26 Rosenstein-Rodan, P. (1943), "Problems of Industrialization in Eastern and South Eastern Europe", *Economic Journal*, Vol. 53.
- 27 Mandelbaum, M.K. (1955), *The Industrialisation of Backward Areas*, Basil Blackwell, Second Edition, Oxford.
- 28 Nurkse R. (1961), *Problems of Capital Formation in Underdeveloped Countries*, Oxford University Press, New York.
- 29 Dunning, J.H., Narula, R. (1994), "Transpacific FDI and The Investment Development Path: The Record Assessed, University of South Carolina Essays", *International Business*, May, Vol. 10.
- 30 Kojima, K., Ozawa T. (1985), "Toward A Theory Of Industrial Restructuring And Dynamic Comparative Advantage", *Hitobashi Journal of Economics*, Vol. 25 No. 2, pp. 135-145.
- 31 Ozawa, T. (2005), *Institutions, Industrial Upgrading, and Economic Performance in Japan – The 'Flying-Geese Paradigm of Catch-up Growth*, Edward Elgar Publishing, Northampton, Mass.
- 32 "World Bank website" (2017), available at: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.PCAP.PP.KD?year_high_desc=true (Accessed January, 15, 2018)
- 33 Attali Zh. (2008), *Karl Marks. Mirovoi dukh, Molodaya gvardiya*, Moscow. (In Russian)
- 34 Gil'ferding R. (1959), *Finansovyi kapital: noveishaya faza v razvitii kapitalizma*, Sotsekgiz, Moscow. (In Russian)
- 35 Lenin V.I. (1969), *Imperializm, kak vysshaya stadiya kapitalizma (Populyarnyi ocherk)*, 5th Edition, Vol. 27, Politizdat, Moscow. (In Russian)
- 36 Lenin V.I. (1969), *Imperializm, kak vysshaya stadiya kapitalizma (Populyarnyi ocherk)*, Politizdat, Moscow, available at: http://esperanto-mv.pp.ru/Marksismo/Lenin_Imperialism/imp.html# (Accessed September, 19, 2017) (In Russian)
- 37 Samsonova S.S. (2014), "Sovremennye global'nye protsessy na mirovom finansovom rynke", *Finansovaya analitika: problemy i resheniya*, Vol. 7, No 6, pp.57-68. (In Russian)
- 38 "World Bank website" (2017), available at: https://data.worldbank.org/indicator/NY.GDP.MKTP.CD?end=2015&start=1960&year_high_desc=true (Accessed January, 13, 2018)
- 39 "World Bank website" (2017), available at: <https://data.worldbank.org/indicator> (Accessed January, 13, 2018)
- 40 "Fondovaya birzha kak instrument privilecheniya investitsii dlya kompanii" (2016), available at: <https://case.com.tj/upload/medialibrary/736/736e26543eb49829ef0061173342d7c0.pdf> (Accessed January, 25, 2018) (In Russian)
- 41 "United Nations Conference on Trade and Development – Konferentsiya OON po trgovle i razvitiyu (YuNKTAD). Doklad o mirovykh investitsiyakh "grazhdanstvo" investorov: vyvozy politiki. Osnovnye tendentsii i obshchii obzor" (2016), OON. N'i iork, Zheneva, available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_Overview_ru.pdf (Accessed November, 17, 2017)
- 42 Shternberg F. (1930), *Imperializm i krizisy*, Diskussiya, Moscow. (In Russian)
- 43 Lyuksemburg R. (1960), *Vvedenie v politicheskuyu ekonomiyu*, Sotsekgiz. (In Russian)
- 44 Lyuksemburg R. (1931), *Nakoplenie kapitala*, Vol. 1-2, Gos. sots.-ek. izd. (In Russian)
- 45 Lyuksemburg R. "Nakoplenie kapitala", Glava 35. Okhranitel'nye poshliny i nakoplenie, available at: <http://litresp.ru/chitat/ru/L/lyuksemburg-roza/nakoplenie-kapitala> (Accessed January, 25, 2018) (In Russian)
- 46 "Oxfam briefing paper" (2017), available at: (Accessed January, 29, 2018)
- 47 Lyuksemburg R. "Nakoplenie kapitala", available at: <http://litresp.ru/chitat/ru/L/lyuksemburg-roza/nakoplenie-kapitala> (Accessed January, 25, 2018) (In Russian)
- 48 Gobson Dzh.A. (1927), *Imperializm*, Rabochee izdatel'stvo "Priboi", London. (In Russian)
- 49 Gobson Dzh.A. (1927), *Imperializm*, Rabochee izdatel'stvo "Priboi", London. (In Russian)
- 50 Prebish R. (1992), *Periferiinyi kapitalizm: est' li emu al'ternativa?* ILA RAN RF, Moscow. (In Russian)
- 51 Shaw, J., Sir Hans W. (2002), *Singer: The Life and Work of a Development Economist*, Palgrave Mac-Millan, London.

- 52 Toye J., Toye R. (2012), "The origins and interpretation of the Prebisch-Singer thesis", *History of Political Economy*, Vol. 35 No. 3, pp. 437-467, available at: <https://johntoyedotnet.files.wordpress.com/2012/03/theoriginsandinterpretationoftheprebischsingerthesis2003.pdf> (Accessed December, 04, 2017)
- 53 "Testing the Prebisch-Singer Hypothesis since 1650: Evidence from Panel Techniques that Allow for Multiple Breaks" (2013), IMF Working Paper, available at: <http://www.imf.org/external/pubs/ft/wp/2013/wp13180.pdf> (Accessed December, 15, 2017)
- 54 Semenov Yu.I. (2003), *Filosofiya istorii. (Obshchaya teoriya, osnovnye problemy, idei i kontseptsii ot drevnosti do nashikh dnei)*, "Sovremennye tetradi", Moscow. (In Russian)
- 55 Furtado, C.M. (1964), *Development and Underdevelopment*, University of California Press, Los Angeles.
- 56 Semenov Yu.I. (2003), *Filosofiya istorii*, Sovremennye tetradi, Moscow. (In Russian)
- 57 Wallerstein, I. (1974), "The Modern World-System", Vol. I, Capitalist Agriculture and the Origins of the European World-Economy in the Sixteenth Century, Academic Press, New York-London.
- 58 Wallerstein, I. (1979), *The Capitalist World-Economy*, Cambridge University Press, Cambridge-Paris.
- 59 Wallerstein, I. (1980), *The Modern World-System, Mercantilism and the Consolidation of the European World-Economy, 1600-1750*, Academic Press, New York.
- 60 Wallerstein I., Hopkins, T.K. (1982), *Dynamics of Global Crisis*, Sage, Beverly Hills.
- 61 Dos Santos T. (1970), "The Structure of Dependence", *American Economic Review*, Vol. 60 No. 2, pp. 231-236.
- 62 Ermakhanova S.A. (2005), "Teoriya modernizatsii: istoriya i sovremennost'", *Aktual'nye problemy sotsial'no-ekonomicheskogo razvitiya: vzglyad molodykh uchenykh*, Vol. 2, pp. 233-247. (In Russian)
- 63 Frank, A.G., Gills B.K. (1993), *The World System Five Hundred Years or Five Thousand*, Routledge, London.
- 64 Amin, S. (1974), *Accumulation on a World Scale. A Critique of the Theory of Underdevelopment*, Monthly Review Press, New York.
- 65 Frank A.G. (1966), "The development of Underdevelopment", *Monthly Review*, Vol. 18, available at: https://archive.monthlyreview.org/index.php/mr/article/view/MR-018-04-1966-08_3 (Accessed November, 20, 2018)
- 66 Prebisch, R. (1981), *Capitalismo periferico Crisis y transformativo Fondo de Cultura Economica*, Mexico. (In Italian)
- 67 Nauryzbaeva Zh.K. (2012), "Otraslevaya struktura PII v Kazakhstane: est' li stimul dlya diversifikatsii ekonomiki?", *Actual Problems of Economics*, Vol. 9 No. 135, pp. 412-420. (In Russian)
- 68 Sabyrova L. (2009), "VVP i VND Kazakhstana: otsenka ottoka natsional'nogo dokhoda", *Kazakhskii ekonomicheskii vestnik*, Vol. 1, A, pp. 106-111. (In Russian)
- 69 Nauryzbaeva Zh.K. (2011), "Rost dokhodov pryamykh inostrannykh investorov ot IPI: vliyanie na nekotorye makroekonomicheskie pokazateli Kazakhstana", *V kn.: Innovatsionnaya industriya nauki i znaniy, chast' 6: materialy mezhd.-oi nauch.-prakt. konf. mol.-kh uchenykh, magistr.-ov i st.-ov KazEU im. T. Ryskulova*, Ekonomika baspasy, Almaty. (In Russian)

Resume

The study is focused on a retrospective analysis of the theoretical views on the role of foreign capital in the host economy (including in the form of FDI). Aiming a deeper understanding of that phenomenon in the economy of Kazakhstan the possibility of appliance of non-mainstream economic theories is considered: (neo-) Marxist theory, dependency theory, the theory of unequal exchange, and world-system approach. The following conclusions are derived: (i) theoretical apparatus of the neo-liberal theory of «Modernization» as well as the models of «Catch-up development» are not a sufficient tool for the assessment of the role of foreign capital (including in the form of FDI) in the economy of Kazakhstan in a long run; (ii) the application of conceptual framework of the theory of unequal exchange and world-system analysis (R.Prebish, I.Wallerstein, A.G.Frank, C.M. Furtado and others) are seen as more suitable in socio-historical and economic conditions of the country.

Түйін

Зерттеу шоғырланған ретроспективті талдау теориялық көзқарастар шетелдік капиталдың рөлі экономикадағы қабылдаушы елдің (оның ішінде ауызша ТШИ). Мақсаты-терең түсіну бұл құбылыстың Қазақстан экономикасында мүмкіндігі аспаптың байланысты емес негізгі экономикалық теория болып есептеледі: (Нео) марксистік теория, теориясы байланысты, теориясы неэквивалентного алмасу, әлем-жүйелік тәсіл. Мұндай тұжырымдар алынады: (i) теориялық аппараты неолиберал теориясы жаңғырту, сондай-ақ модель "қуып жетуші даму" болып табылады жеткілікті құралы үшін бағалау рөлі шетел капитал (оның ішінде түрінде Қазақстан экономикасына ұзақ мерзімді перспективада; (ii) қолдану тұжырымдамалық негіздерінің теориясы неэквивалентного алмасу және әлем-жүйелік талдау (Пребиш, Валлерстайн, Фрэнк, Фуртадо және т. б.) ретінде қарастырылады анағұрлым қолайлы әлеуметтік-тарихи және экономикалық жағдайлар.

*Материал поступил
в редакцию 10.12.2017*

JEL classification: A1: General Economics

U. A. Tekhenov,
Doctor of Economics, Professor,
Narxoz University,
Almaty, The Republic of Kazakhstan
K. S. Musabekova,
Lecturer,
Narxoz University,
Almaty, The Republic of Kazakhstan
A. U. Tekhenov,
PhD student,
Narxoz University,
Almaty, The Republic of Kazakhstan

THE STATE-PRIVATE PARTNERSHIP IN KAZAKHSTAN: THEORY AND PRACTICE

Abstract

Purpose – is to analyze the theory and practice of public-private partnership in Kazakhstan.

Methodology – during the research a wide range of methods was used, including: systematic, theoretical generalization, groupings, statistical data processing method, comparative analysis, method of scientific abstraction.

Originality / value – determined by the study of the theory and practice of SPP in Kazakhstan.

Findings – based on the results of the study, a literature review of the interpretation of the essence of public-private partnership was given. Analysis of PPP practices in Kazakhstan made it possible to conclude that the expansion of public-private partnerships is a great potential for the development of entrepreneurship. To attract private capital, it is necessary to use all possible types and forms of PPP: trust management of state property, service contracts, etc. At the same time, it is necessary to maximally dispose and speed up all the approval procedures, especially for small projects.

Key words – business, state, public-private partnership, cooperation, concession.

УДК 330.341.4; 330.342; 338.33

Ұ. А. Текенов,
экономика ғылымдарының докторы, профессор,
Нархоз Университеті,
Алматы қ., Қазақстан Республикасы
К. С. Мусабекова,
оқытушы,
Нархоз Университеті,
Алматы қ., Қазақстан Республикасы
А. Ұ. Текенов,
PhD докторанты,
Нархоз Университеті,
Алматы қ., Қазақстан Республикасы

**ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ МЕМЛЕКЕТТІК-ЖЕКЕ МЕНШІК СЕРІКТЕСТІК:
ТЕОРИЯ ЖӘНЕ ТӘЖІРИБЕ**

Аннотация

Зерттеудің мақсаты – Қазақстандағы мемлекеттік-жеке меншік серіктестіктің (МЖК) теориясы мен практикасын тәжірибесін талдау

Әдіснама – зерттеу барысында жүйелі, теориялық қорыту, топтастыру, статистикалық деректерді өңдеу әдісі, салыстырмалы талдау, ғылыми абстракция әдісі пайдаланылды.

Түпнұсқалық / құндылық – Қазақстандағы МЖК теориясы мен тәжірибесін зерттеу арқылы анықталады

Қорытындылар – зерттеу нәтижелеріне негізделген, мемлекеттік-жеке меншік серіктестіктің мәнін түсіндіруге әдеби шолу жасалды. Қазақстандағы МЖК тәжірибесін талдау мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті кеңейту кәсіпкерлікті дамыту үшін үлкен әлеует деп қорытынды жасауға мүмкіндік берді. Жеке капиталды тарту үшін МЖК-нің барлық ықтимал түрлері мен формаларын пайдалану қажет: мемлекеттік меншікті сенімгерлік басқару, қызмет көрсету туралы келісімшарттар және т.б. Сонымен қатар, мүмкіндігінше, кішігірім жобаларда барлық үйлестіру процедураларын барынша жеңілдету және жеделдету қажет.

Түйінді сөздер – бизнес, мемлекет, мемлекеттік-жекеменшік әріптестік, ынтымақтастық, концессия

Қазіргі уақытта дүние жүзінің барлық дерлік дамыған елдерінде мемлекеттік және жекеменшік меншіктегі әртүрлі үлестері бар аралас экономика бар, олардың арасындағы шекара жиі бұзылып, мемлекеттік-жеке кәсіпкерліктің дамуы жеке кәсіпкерлік бастамасының әлеуетін толық жүзеге асыруға мүмкіндік береді, бұл бір жағынан, ал екінші жағынан, халық шаруашылығының әлеуметтік маңызы бар секторларында мемлекеттің басқару функцияларын қолдайды.

Мемлекет пен бизнестің өзара әрекеттестігі үшін тиімді институттардың дамуы тиімді экономикалық саясатты қалыптастыру, инновациялық қызметті арттыру, экономикалық және әлеуметтік инфрақұрылымды дамытуға бағытталған маңызды шарттардың бірі болып табылады. Сонымен бірге, мемлекет жеке сектордың қызметін басымдықты салаларға бағыттауы керек, олар әлі күнге дейін отандық бизнеске кірмейді және сыртқы ортадағы болатын өзгерістің жоғары белгісіздігіне байланысты болады. Мемлекеттің және бизнес аясының күш-жігерін біріктіру – ғылыми-техникалық және инновациялық жобаларды іске асыру үшін тәуекелдерді азайтудың нақты мерзімдерінің бірі.

Мемлекеттік-жекеменшіктің ынтымақтастық әлемдік капитал нарықтарына қолжетімділікті жеңілдетеді, ұлттық экономиканың нақты аясына шетел инвестицияларын тартуды ынталандырады және оның бәсекеге қабілеттілігін арттырады.

Оның негізінде жергілікті капиталды, тауарлар мен қызметтер нарығын дамытатын өңірлердің экономикасы үшін ерекше маңызы бар. Жергілікті деңгейдегі әлеуметтік-экономикалық қиыншылықтарды жою үшін бүкіл әлемде жеке капиталды тарту тәжірибесі жиі кездеседі.

Халық шаруашылығын дамытудың әлеуметтік бағыттылығын күшейту тұрғысынан алғанда, елеулі инвестицияларды қажет ететін әлеуметтік маңызды жобаларды іске асыру үшін қосымша қаржыландыру көздерін тарту мақсатында мемлекеттік-жеке меншік аясы ынтымақтастығын кеңінен пайдалану ұсынылады.

Мемлекеттік-жеке кәсіпкерлік мәселелерін зерттеу, ең алдымен, негізгі түсініктер мен теориялық ұсыныстардың маңыздылығын түсіндіруді көздейді. Ал оны, біздің ойымызша, «кәсіпкерліктің» тұжырымдамасынан бастау керек.

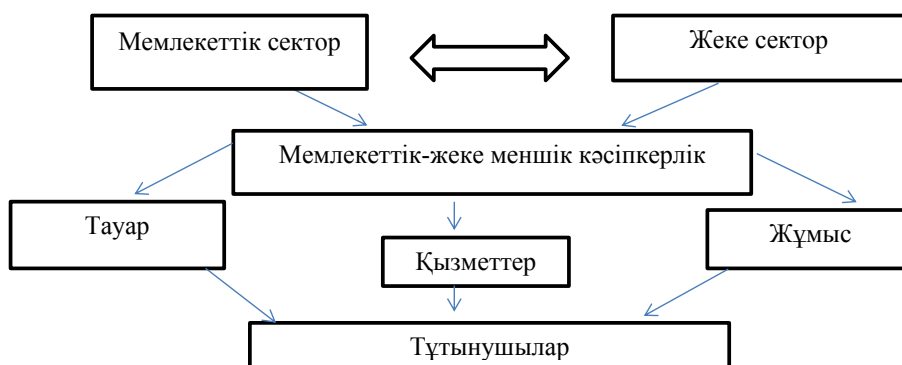
Экономикалық теорияның өкілдері кәсіпкерлік қызметте «кәсіпкердің материалдық мүдделерін іске асырудың түпкілікті мақсатына қол жеткізе отырып, қоғамдық қажеттіліктерге жауап беретін материалдық тауарлар мен қызметтерді жасау үшін өндіріс (ресурстар) факторларын ұйымдастыруды және үйлестіру жатады» деп санайды. Экономиканың нарықтық жүйесінде соңғысын іске асырудың жолы - табыс табу [1].

«Заманауи экономикалық сөздікте» кәсіпкерлікке азаматтардың, табиғи және заңды тұлғалардың мүліктік жауапкершілігін мойнына ала отырып, тәуекелге бел буып, бастамалық жүйелі түрде табыс алуға, мүлігін пайдаланудан, тауарларды сатудан, жұмысты орындау мен қызмет түрлерін көрсету арқылы, бастамалық, өз бетінше орындалатын кәсіпкерлік жұмысын жатқызады[2].

Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексінің 10-бабына сәйкес «кәсіпкерлік – бұл азаматтар мен заңды тұлғалардың меншік нысанына байланысты емес жеке меншікке (жеке кәсіпкерлік) негізделген тауарларға (жұмыс, қызмет түрлері) қанағаттандыру жолымен таза табыс алуға бағытталған бастамалық қызметі. Кәсіпкерлік қызмет кәсіпкердің атынан орындалатын, тәуекелге және мүліктік жауапкершілікке негізделген қызмет [3].

Осылайша, мемлекеттік-жеке кәсіпкерлік, біздің ойымызша, мемлекеттік және жеке аясы субъектілерінің шаруашылық қызметіне (мемлекеттік және жеке меншікке негізделген және жауапкершілік пен тәуекелдерді бөлісу) бірлескен қатысу болып саналатын кәсіпкерлік қызмет түрі ретінде қарастырылуы мүмкін, ол қосымша құнды жасауға бағытталған табыстың жүйелі түрде алынуы, мүлікті пайдаланудан түсетін пайда, тауарларды сату, белгілі бір жұмыстарды орындау, ұлттық экономиканы дамыту үшін қажетті қызмет көрсету болып табылады (1-сурет). Ол экономикаға мемлекеттік араласудың және белгілі бір әлеуметтік-экономикалық міндеттерді шешудің нақты нысаны болып табылады.

Мемлекеттік-жеке кәсіпкерлік үдерісінде мемлекет, қоғамдық, жеке бизнес, капиталдар иелері, менеджерлер, директорлар, кредиторлар, қызметкерлер, тұтынушылар арасында белгілі бір экономикалық қатынастар жүйесі қалыптасады. Сонымен қатар, іскерлік қарым-қатынастар жүйесіне қатысатын әр мердігердің жеке өз мүдделері болады, ал экономиканың мемлекеттік және жеке секторлары субъектілерінің бірлескен бизнес қызметінің экономикалық және әлеуметтік жетістігі осы көп жақты мүдделерді үйлестіру жүйесіне байланысты болады.



1-сурет – Мемлекеттік-жеке меншік кәсіпкерлік

Мемлекеттік-жеке меншік кәсіпкерлікті жүзеге асырудың және әр түрлі контрагенттердің мүдделерінің серпінді тепе-теңдігін қамтамасыз етудің экономикалық механизмі болып мемлекеттік-жеке әріптестік табылады, бұл «Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңында айқындалған ерекшеліктерге сәйкес мемлекеттік серіктестің және жеке серіктестің арасындағы ынтымақтастық нысанын білдіреді. Осы Заңның 4-бабына сәйкес мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің айрықша белгілеріне келесілер жатады:

1. мемлекеттік-жеке меншік әріптестік туралы шартты жасасу жолымен мемлекеттік серіктес пен жеке серіктестің қарым-қатынасын құру;
2. мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобасының ерекшелігіне қарай үш жылдан отыз жылға дейін мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобасын іске асырудың орта мерзімді немесе ұзақ мерзімді кезеңі;
3. мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобасын жүзеге асыруда мемлекеттік серіктес пен жеке серіктестің бірлескен қатысуы;
4. мемлекеттік-жеке меншік серіктестік жобасын іске асыру үшін мемлекеттік серіктестің және жеке серіктестің ресурстарын біріктіру [4].

Өртүрлі авторлар мемлекеттік-жеке меншік әріптестікке өздерінің түсініктері мен мазмұнын береді. Мысалға, біреулері «мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті мемлекеттік органдар мен жеке кәсіпкерлік субъектілерінің тікелей мемлекеттік мүдделер және бақылау саласындағы объектілер үшін серіктестіктер арасындағы тәуекелдерді бөлуді қамтитын өзара тиімді, заңды түрде ресімделген ынтымақтастық болса, ол мемлекеттік және қоғамдық маңызы бар жобаларды тиімді іске асыру мақсатында жүзеге асырылады» деп санайды [5].

Ал, басқалары келесі анықтаманы ұсынады: «Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік – ресми құжаттарда бекітілген белгілі бір қағидаттарға негізделген экономиканың және ғылымның мемлекеттік және жеке секторларының өзара тиімді өзара әрекеттесуі [6].

Үшіншілері, «мемлекеттік-жеке меншік әріптестік мемлекеттік және жеке құрылымдардың ресми мақсаттарына қол жеткізу үшін арнайы құрылған және тараптардың тиісті келісімдеріне негізделген ынтымақтастық ретінде пайда болады деп санайды» [7].

Белгілі ресейлік ғалым В. Г. Варнавский «Қазіргі заманғы түсінікте мемлекет пен жеке меншік сектор арасындағы шаруашылық серіктестік мемлекет пен жеке меншік бизнестің институционалдық альянсы болып табылады. Ол ұлттық және халықаралық, ауқымды, әлеуметтік маңызы бар жобаларды кең спектрдегі қызмет сферасында жүзеге асырумен айналысады: өнеркәсіптің стратегиялық маңызы бар салаларын дамыту мен ғылыми-зерттеу тәжірибе-конструкторлық жұмыстардан бастап, қоғамдық қызметтерді қамтамасыз етуге дейінгі сфераны қамтиды. Бұдан басқа, әріптестік сонымен бірге қалалық және аймақтық экономикалық және әлеуметтік даму және муниципалдық деңгейде жоспарлау құралы ретінде кеңінен қолданылады. Әрбір осындай альянс белгілі бір жобаны іске асыру үшін белгілі бір уақыт кезеңінде, әдетте, жасалып жатқандықтан уақытша болып табылады және оны жүзеге асырғаннан кейін тоқтатылады» [8].

Осы анықтамалардың әрқайсысы белгілі дәрежеде арнайы сипаттамаларын, сонымен қатар мемлекеттік-жеке меншік серіктестіктерді жүзеге асыру қағидаттары мен қолдану аясын көрсетеді. Алайда, біздің ойымызша, елеулі инвестицияларды қажет ететін және экономикалық инфрақұрылымды басқаруды жақсартатын әлеуметтік маңызы бар жобаларды жүзеге асыру үшін қосымша қаржыландыру көздерін тарту және басқарушылық тәжірибе алу үшін мемлекеттік және жеке секторлар арасындағы ынтымақтастықтың механизмі ретінде мемлекет пен бизнестің арасындағы әріптестікті түсіну қажет. Бұл жаһандық экономикалық үдерістердің құбылмалылығы мен жаһандық экономикалық дағдарыстың жойқын салдарын күшейту тұрғысынан маңызды болып келеді, бұл мемлекеттік меншіктің әлеуметтік бағдарлануына, халықтың әл-ауқатына, адам әлеуетін капиталдандыруға және, сайып келгенде, ұлттық экономиканың бәсекеге қабілеттілігіне кері әсерін тигізеді.

Ұлттық экономиканың жаһандық қаржылық және экономикалық өсуінің аясында мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің механизмі қосымша маңыздылыққа ие болады, өйткені сол уақытта мемлекет дағдарыстың әсіресе зардап шеккен секторларына көмек көрсету, жалпы экономикалық құлдырауға

қарсы, халықтың ең осал санаттарын қорғау сияқты экономикалық міндеттерді шешу қажеттілігіне тап болады. Бұл басым экономикалық міндеттерді шешу бюджеттік кірістердің азаюымен және ішкі және сыртқы қарыз алудың шектелуімен шектелетін елеулі мемлекеттік қаржыны қажет етеді. Мұндай жағдайларда мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті кеңінен қолдана отырып, ұлттық экономиканың барлық субъектілерінің күш-жігерін жұмылдыру қажет - үкімет, кәсіпкерлер, қаржы құрылымдары.

Сонымен, қазіргі заманғы мемлекет экономикадағы және қоғамдық өмірдегі оның қатысуының стратегиялық бағыттары мен нысандарын едәуір өзгертеді, атап айтқанда:

- жеке меншік аясын мемлекеттік орган мен мемлекеттің бөлінбес монополиясын қалыптастырған экономикалық салаларды дамыту үшін кәсіпкерлік және қаржылық әлеуетін жаппай тарту үшін курс қабылданды;

- мемлекет оларды жеке аясына енгізуді тапсыра отырып, мемлекеттік билік функцияларының бір бөлігінен босатылды. Осылайша, қоғамдық өмірдің жаһандану дәуірінде, ғылыми-техникалық үдерістің жаңа жетістіктері, әлемдік бейбітшілікке қауіп төндіретін кезеңде әлеуметтік мемлекет алдында пайда болған жаңа нақты функцияларға назар аудара білді;

- жекеменшік аясын делегатталған басқару негізінде және оның шеңберінде тарту, мемлекеттік бюджетке қысымның едәуір төмендеуіне мүмкіндік береді, өйткені қаржы нарығының үлкен бөлігін қайта бағыттау және осындай функциялардың жеке аясына шығындары айтарлықтай бюджеттік жинақ әкеледі;

- мемлекетпен серіктестікке қатысушыларды таңдаудың бәсекелестік процедурасы мемлекеттік экономиканың монополиялық салаларында бәсекелестік элементтерін енгізуге мүмкіндік береді, осылайша стандарттардың сапасын көтереді.

Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің негізгі міндеттеріне жатады:

1. Қазақстан Республикасының тұрақты әлеуметтік-экономикалық дамуын қамтамасыз ету мақсатында мемлекеттік серіктестіктің және жеке серіктестіктің өзара тиімді әрекеттесуіне жағдай жасау;

2. мемлекеттік серіктестіктің және жеке серіктестіктің ресурстарын инфрақұрылымды және халықтың өмір сүруін қамтамасыз ету жүйесін дамыту үшін мемлекет экономикасына инвестиция тарту;

3. халықтың, сондай-ақ басқа да мүдделі адамдардың мүдделері мен қажеттіліктерін ескере отырып, тауарлардың, жұмыстардың және қызметтердің қолжетімділігі мен сапасының деңгейін арттыру;

4. Қазақстан Республикасында жалпы инновациялық қызметті арттыру, оның ішінде жоғары технологиялық және ғылыми қамтымды өндірістерді дамытуға ықпал ету [4].

Мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің экономикалық тиімділігі максималды жоғары болады, егерде мемлекет жеке меншік иелерін инфрақұрылымдық жобаларды іске асыруға тартуға ниет білдірсе, мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің негізгі қағидасы мемлекет қандай қызметтер мен инфрақұрылымды қажет ететінін анықтайды және жеке инвесторлар өздерінің Мемлекеттің талаптарына барынша сәйкес келетін ұсыныстар береді. Бірлескен жобаларды ойдағыдай іске асыру негізінен жеке инвесторлармен келіссөздер жүргізу үшін негіздемелік шарттардың анық және егжей-тегжейлі анықталуынан (мемлекеттік жүйеде өкілеттіктердің айқын бөлінуінен басқа) және олардың дәйекті мемлекеттік саясатына кепілдік берілген жағдайда, олармен немесе капитал нарығымен ұсынылатын тәуекелдік сыйақылары аз болады.

Мемлекеттік-жекеменшік әріптестік ауқымында әрбір әріптес жалпы жобаға үлес қосады. Сондықтан, бизнес қаржы ресурстарын, кәсіби тәжірибені, тиімді басқаруды, шешім қабылдауда икемділік пен тез орындауды, жаңалыққа тез икемді болуды қамтамасыз етеді. Осы жағдайда ең тиімді жұмыс әдістері енгізіледі, техника мен технология жетілдіріледі, өндірісті ұйымдастырудың жаңа нысандары пайда болады, ішінде шетелдік капиталдың қатысуымен жаңа кәсіпорындар құрылады, жабдықтаушылар мен мердігерлердің тиімді ынтымақтастық байланыстарды орнатылады. Еңбек нарығында, әдетте, жоғары білікті және жақсы ақы төленетін жұмысшыларға сұраныс өседі.

Өз кезегінде, мемлекет салық және басқа да жеңілдіктер, кепілдіктер беруді, сондай-ақ материалдық және қаржылық ресурстармен қамтамасыз етеді. Бұдан басқа, ол өзінің негізгі функцияларын - басқаруды, реттеуді, қоғамдық мүдделерді сақтауды жүзеге асыруға мүмкіндік алады.

Осылайша, әрбір серіктес өзінің сапасы мен тиімділігін қамтамасыз ете алатын міндеттері мен жауапкершіліктерін өзіне алады. Бұл бірлескен жобадан түсетін кірісті тиімді бөлуді ынталандырады. Сөз жоқ, кәсіпкерлік тәуекел бизнеске қарай қайта бөлінеді. Мемлекеттік-жекеменшік әріптестіктің қоғамдық маңызына қоғам нәтижесінде тұтынушы ретінде сапалы қызмет алу арқылы жетістікке жетеді.

Мемлекеттік-жеке меншік серіктестік шеңберінде мемлекеттік және жеке аясының өзара әрекеттестігі «Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының Заңына сәйкес мынадай қағидаттарға сәйкес жүзеге асырылады:

- бірізділік қағидаты – мемлекеттік-жеке меншік әріптестік субъектілерінің өзара қатынасы кезең-кезеңмен құрылады;
- бәсекелестік қағидаты – осы Заңда белгіленген жағдайлардан басқа, конкурстық негізде жеке серіктестіктің анықтамасы;
- теңгерім қағидаты – мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобасын іске асыру барысында мемлекеттік серіктес пен жеке серіктес арасындағы міндеттерді, кепілдіктерді, тәуекелдер мен табыстарды өзара тиімді бөлу;
- нәтижелік қағидаты – мемлекеттік-жеке меншік серіктестіктердің нәтижелерін бағалау критерийлері мен көрсеткіштерін белгілеу [4].

Біздің ойымызша, жоғарыда аталған қағидаттарды тағы біреуімен толықтыру керек, ол бірінші орында тұруы тиіс, атап айтқанда:

- серіктестердің экономикалық қызметінің айқындығы мен ашықтығы.

Осы қағиданы жүзеге асыру серіктестіктің аясында және олардың мүдделерін нақты сақтау арқылы тараптардың тиімді өзара іс-қимылына ықпал етеді.

Мемлекеттік-жекеменшік серіктестік мәселелерін зерттеушілер, соның ішінде экономистер ғана емес, сонымен қатар заңгерлер, саяси ғалымдар және т.б. өз жұмыстарында әртүрлі модельдер мен нысандарды ұсынады. Соңғылардың жіктелуінде белгілі бір қиындықтар бар және олардың тізімі толық емес, өйткені мемлекеттік-жекеменшіктік серіктестіктің нақты түрін таңдау әрбір жеке жобаны іске асырудың экономикалық тиімділігіне байланысты болады. Мысалы, В. Г. Варнавский мемлекеттік-жеке меншік серіктестік нысандарына мемлекет жеке компанияларға ұсынатын әртүрлі келісімшарттар (контракттар) ұсынады:

1. Жұмыстарды орындау және қоғамдық қызметтер түрлерін көрсетуге;
2. Мемлекеттік қажеттіліктерге арналған өнімдерді жеткізуді басқаруға;
3. Техникалық көмек туралы шарттар;
4. Мемлекеттің жеке секторға өзінің меншігіндегі ғимараттарды, құрылыстар, өндірістік жабдықтарды беруге байланысты туындайтын жалдау (лизинг) қатынастары;
5. Өнімді бөлу туралы келісімдер (ӨБК);
6. Мемлекеттік-жеке меншік кәсіпорындар;
7. Концессиялар [9].

Мәдени саясатты жүзеге асыру барысында зерттеушілер мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің мынадай нысандарын анықтайды:

1. Мәдениет саласындағы (мұражайлар, кітапханалар, театрлар және т.б.) тарихи-мәдени кешендер мен жылжымайтын мүлікті сенімгерлік басқару;
2. Соңғы қалпына келтірілген қаражат есебінен күрделі жөндеу немесе күрделі жөндеу жұмыстарын жүргізу арқылы авариялық немесе бүлінген жағдайда мәдени мұра және мәдениет объектілерін жеке кәсіпкерлікке өтеусіз беру;
3. Шығармашылық конкурстар өткізу;
4. Авторлық және сабақтас құқықтарды қорғау;
5. Жеке меншік инвесторлармен электрондық кітапханаларды, мұражайларды, мұрағаттарды және т.б. құру [10].

Өлемдік тәжірибеде мемлекеттік-жекеменшік серіктестіктің негізгі үлгілері әр серіктестің меншікке, қаржыландыруға және басқаруға қатысты қандай критерийлерге негізделетінін анықтайды. Сөйтіп, оларды келесі үлгілергі (модельдерге) бөледі: операторлық, ынтымақтастық, концессиялық, шарттық және лизингтік.

Оператор моделі жекеменшік мемлекеттік меншік негізінде жеке қаржыландыруды және басқаруды көздейді. Бұл жеке кәсіпкерлік пен тапсырыс берушінің (мемлекет) бақылауы арасындағы жауапкершілікті нақты бөлу арқылы сипатталады және қалдықтарды қайта өңдеуде жиі пайдаланылады.

Ынтымақтастық моделі мемлекеттік-жеке меншік болған жағдайда жекеменшік мемлекеттік қаржыландыруды және басқаруды көздейді. Ол жаңа пайдалану құндылығын жасаудың жалпы үдерісінің жеке кезеңдеріне жауапты бірқатар серіктестердің күш-жігерлерін біріктірудің барлық ықтимал нысандары мен әдістерін білдіреді. Бұл жағдайда жобаны мемлекеттік және жеке инвесторлардың қатысуымен бірлескен жобалық компания жүзеге асырады. Бұл модель қызмет түрлері толық анықталмаған салаларда пайдаланылады, сондықтан амортизация объектісі бола алмайды.

Концессиялық модель мемлекеттік меншік негізінде мемлекеттік-жекеменшік қаржыландыруды және басқаруды көздейді. Бұл модель, негізінен, меншік құқығын беру саяси немесе заңдық себептерге байланысты алынып тасталған жағдайларда және жобаларды қайта құрудың ұзақ кезеңі болатын салаларда қолданылады. Бұл мемлекеттік-жекеменшік әріптестік тәжірибесінде, яғни бір жағынан, концессионерге келісім-шарт бойынша мемлекеттік мүлікті пайдалану құқығын, ақылы негізде және кері негізде беру нәтижесінде туындайтын жеке заңды тұлға немесе жеке тұлға (концессионер) арасындағы қарым-қатынас жүйесі болып табылады сондай-ақ мемлекеттің айрықша монополиясы болып табылатын қызметті жүзеге асыру құқығына ие. Қазіргі уақытта Ресейде бұл модель мемлекеттік-жеке серіктестіктің негізгі нысаны ретінде таңдалды.

Келісімшарттық модель мемлекеттік-жеке меншік болған жағдайда жеке қаржыландыруды және басқаруды көздейді. Бұл модель энергетика секторында қолданылады, онда инвестициялар негізінен ағымдағы шығындарды қысқартуға бағытталған. Өте жақсы жағдайда, ағымдағы шығындарды азайту есебінен алынған жинақ ақшалай шығындардан асып түседі.

Лизинг моделі жеке меншік қатысуымен жекеменшік-мемлекеттік қаржыландыруды және басқаруды қамтиды. Бұл модель, мысалы, қоғамдық ғимараттардың құрылысында пайдаланылады. Жергілікті өзін-өзі басқару органдары ғимараттарының лизингі мемлекеттік-жеке меншік өзара әрекеттесудің ең көп таралған түрі болып табылады, оны жүзеге асыру барысында елеулі тәжірибе жинақталған.

Іс жүзінде, бұл модельдер сирек кездеседі, көбінесе аралас нысандарда пайдаланады.

Уақыт талаптарына сәйкес, мемлекеттік-жеке меншік әріптестік нысандары мен түрлері үнемі дамып, жетілдірілуде. Іс жүзінде әрбір мемлекет мемлекет пен бизнестің өзара әрекеттесу нысандары мен түрлерін таңдайды.

Мемлекеттік-жеке меншік әріптестікті жүзеге асыру тәртібі бірнеше кезеңнен тұрады, атап айтқанда:

1. Жеке сектор жоспарланған инвестициялық жобаны мемлекеттің міндеттеріне сәйкес жоспарлап, салады және ішінара басқарады;
2. Инвестицияларды мемлекет қаржыландырады, оның ішінде инфрақұрылымды пайдалану үшін төлем түрінде;
3. Мазмұны мен құрылымы әр түрлі әртүрлілікпен сипатталатын ұзақ мерзімді келісімшарттың жасалуы.

Бұл ретте төлем әдісі мен шарттары, қызметтер сапасына тәуелділігі және белгілі бір экономикалық оқиғалар, ағымдағы шығындардың бөлінуі және келісімдерде серіктестер арасындағы келіссөздердің әртүрлі мақсаттары мен нәтижелерін көрсететін түрлі жолдармен анықталуы мүмкін;

- 4 инвестициялық объектіні шарт мерзімінің аяқталуына жеке немесе мемлекеттік меншікке беру.

Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік шеңберіндегі транзакциялардың маңызды бөлігі жобаға қатысушылар арасында міндеттерді, мүмкіндіктер мен тәуекелдерді бөлу болып табылады. Бұл жағдайда, әдетте, келесі шарт орындалады: нақты тапсырма оны ең тиімдірек жасай алатын серіктеске тағайындалады және тиісті тәуекелдер осы әртүрлілік тәуекеліне жақсырақ сай келетін және оған жақсы бақылау және оған қарсы әрекет жасай алатын мүмкіндіктері бар. Мемлекеттік және жеке меншік арасындағы міндеттер мен жауапкершілікті бөлу жобаның ауқымына байланысты болады. Мемлекеттік қызметтің маңыздылығы (қоғамдық игілік) неғұрлым маңызды болса, оның қамтамасыз етілуі-

мен байланысты нарықтық тәуекелдер соғұрлым төмен болады және мемлекеттік реттеу қажеттілігі де соншалықты жоғары болады.

Инфрақұрылымдық жобаларды іске асырудағы әлемдік тәжірибеден белгілі бір негізгі шарттарда мемлекет нарықтық тәуекелдерге жиі баратынын көрсетеді. Мемлекеттің атқаратын функциялары тәуекелдер мен мүмкіндіктерді бөлуге байланысты болып келеді. Егер жеке инвестор жоба тәуекелдерінің көпшілігін өзіне алса, онда мемлекет жобаны іске асыруға араласудың шектелу құқығына ие немесе оны негізінен бақылауға алады.

Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобаларын табысты іске асыру үшін мынадай факторлар кедергі болуы мүмкін: шығындар мен экономикалық пайдаларды есептеудің мемлекеттік талаптары; кешенді есепке алу және салық салу сызбалары; жобаға «шығу» және «кіру» сценарийлері, мемлекетке еркін шешім қабылдау мүмкіндігін беру.

Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік моделіне негізделген инфрақұрылымдық жобаларды іске асырудың бастапқы шарты - жеке инвесторлардың мемлекеттік сектордың ерекше шешуі қиын міндеттерін шешуге дайын екендігі. Сонымен бірге, барлық тәуекелдерді жеке серіктеске ауыстыру шығындар тұрғысынан тиімсіз. Ең алдымен, бұл тәуекелдермен байланысты, олардың деңгейі мемлекеттік саясаттың тікелей әсер етуі. Жеке серіктестер мен мемлекет арасындағы құқықтарды, міндеттер мен жауапкершілікті тиімді бөлудің негізі мақсаттардың айқын анықтамасы болып табылады. Жобаны іске асырудың әртүрлі кезеңдерінде тапсырмаларды келесідей етіп бөлуге болады:

- жалпы жоспарлау және әкімшілік рәсімдер мемлекеттің жауапкершілік сферасына жатады, сондай-ақ форс-мажор жағдайында жауапкершілік болуы тиіс;

- объектіні егжей-тегжейлі жоспарлау, салу, қаржыландыру және басқару көп жағдайда жеке сектордың өкілеттіктері мен жауапкершілігіне жатады.

Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік жобаларын жүзеге асыру туралы келісімдерді стандарттау өте қиын, себебі олар бөлек мақұлдауға мұқтаж көптеген элементтерді қамтиды.

Қазақстан Республикасы мемлекеттік-жеке меншік әріптестік тетігін қалыптастыру мен дамыту алғашқы сатыда тұр.

Қазақстандағы мемлекеттік және жекеменшік құрылымдардың серіктестігі негізінен концессиялық нысан бойынша дамыды.

Концессия тетігін пайдалану мемлекет бюджеттік ресурстардың шектеулі деңгейінде әлеуметтік маңызы бар міндеттер мен жобаларды жүзеге асыруға байланысты мәселелерді шешуге мүмкіндік береді.

Бүгінгі күні 9 концессиялық нысан іске қосылды:

1. Темір жол желісі «Шар - Өскемен»;
2. Өңіраралық электр беру желісі «Солтүстік Қазақстан - Ақтөбе облысы»;
3. Ақтау халықаралық әуежайының жолаушылар терминалы;
4. Мақат-Қандыағаш теміржол учаскесін электрлендіру;
5. Ақтөбе облысының Қандыағаш қаласында газ турбиналық электр станциясын салу;
6. Ералиев-Құрық теміржол учаскелерінің құрылысы;
7. Қорғас-Жетіген теміржол учаскелерінің құрылысы;
8. Астана-Щучинск автожолдарын салу;
9. Алматы - Қапшағай магистральдарының құрылысы.

Қазақстанда 2017 жылғы 31 қаңтарда Қазақстан халқына Жолдауында айтылғандай, «Қазақстанның үшінші жаңғыртылуы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік», Қазақстан Республикасының Президенті Н.Ә. Назарбаев «Кәсіпкерлікті дамытудың үлкен әлеуеті мемлекеттік-жеке меншік серіктестікте. Бірқатар мемлекеттік қызметтерді бизнеске беру туралы» [11].

Қазақстанда концессия энергетика және көлік саласында ғана жүзеге асырылады. Біздің ойымызша, мемлекеттік-жеке меншік әріптестіктің басым бағыттары:

- өндіріс және көлік инфрақұрылымы (жолдарды, электр желілерін, порттарды, құбырларды салу және пайдалану;

- тұрғын үй-коммуналдық шаруашылық;

- коммерцияландыру болашағы бар, инновациялық инфрақұрылымды дамытуға бағытталған ғылыми зерттеулерді қаржыландыру;

- кәсіптік білім беру және қайта даярлау жүйесі;
- денсаулық және әлеуметтік қызметтер;
- іскерлік қызметті ақпараттық және консалтингтік қолдау.

Сонымен бірге, мемлекет пен бизнес-құрылымдардың өзара әрекеттесуінің тиімді құралдары болуы тиіс:

- арнайы экономикалық аймақтардың қалыптасуы мен жұмыс істеуі;
- Қазақстанның Инвестициялық және Ұлттық инновациялық қорының қаражатын пайдалану;
- мемлекеттік даму институттарының тиімділігін арттыру;
- инновациялық инфрақұрылымды дамыту, оның ішінде техникалық және инновациялық парктар, өндірістік кластерлер және т.б. ;
- венчурлық инновациялық қорларды мемлекеттік қолдау, жоғары технологиялық және ғылымды қажет ететін жобаларды қаржыландыру;
- лизингке қолдау көрсету механизмдерінің тиімділігін арттыру.

Инвестицияларды тарту, отандық экономиканы әртараптандыру және оны индустриялық-инновациялық даму жолына шығаруды жеделдету мәселелерін шешудің ерекше рөлі өңдеуші секторларды, жоғары технологиялық өндірістерді дамытуға және өнімнің жаңа түрлерін өндіруге, аймақтардың әлеуметтік-экономикалық дамуына ықпал ететін арнайы экономикалық аймақтар құру және жаңа жұмыс орындарын ашу жатады.

Басымдық жобаларды іске асырудың маңызды құралы - экономиканың басым аясына ұзақ мерзімді инвестицияларды тарту үшін қаржы институттарын пайдалану.

Кәсіпкерлік қызметті модельдеудің тиімді құралдарының бірі тиісті инфрақұрылымды құруды, қажетті әдіснамалық қолдауды және үздік тәжірибені таратуды көздейтін технологиялар мен инновациялық парктарды мемлекеттік қолдау болып табылады.

Осылайша, 2018 жылы Астананың абаттандырылуы және көгалдандыру жеке меншікке беріледі. 2018 жылы 7 жазғы келісім-шарт негізінде бизнеске көшетін екі ірі бағыт - бұл қаланы абаттандыру және тазалау. Бұл өте үлкен сома, негізінен бұл коммуналдық қызметтер күшімен жасалуда. 5 немесе 7 жылдық келісім-шарт негізінде мемлекеттік-жеке меншік әріптестік саласына ауысуды жоспарлап отырған келесі бағыттар Астана қаласының көгалдандыруы, мектептегі тамақтануы және интеллектуалды жарықтандыру болып табылады [12].

Қазақстан Республикасы Президентінің Жолдауында Н.Ә. Назарбаев Қазақстан халқына 2017 жылы 31 қаңтарда «Қазақстанның үшінші модернизациясы: жаһандық бәсекеге қабілеттілік», әлеуметтік мәселелерді шешуге бизнестің қатысуы туралы айтқан «Біз оларды мектепке дейінгі білімге тартуда жақсы нәтижелерге қол жеткіздік. Егер өткен 3 жылда мемлекет 40 мың орынға 189 балабақша салса, онда жеке сектор 100 мың орынға 1300-ден астам ашты. Мен үшін бұл сектордағы МЖӘ үлгісі өте маңызды. Бұл мемлекет пен бизнестің ең маңызды ұлттық міндеттердің бірі ретінде 2020 жылға дейін мектепке дейінгі білім берудің 3-6 жастағы балаларын толығымен қамту туралы мәселені бірлесіп шешетінін көрсетеді» [11].

Бұдан басқа, ол жеке капиталды тарту үшін «МЖӘ-нің барлық ықтимал түрлері мен нысандарын пайдалануды ұсынады: мемлекеттік меншікті сенімгерлік басқару, қызмет көрсету туралы келісім-шарттар және басқалар. Сонымен бірге мүмкіндігінше оңтайландыру және барлық келісу рәсімдерін жылдамдату қажет, әсіресе шағын жобаларға қатысты. МЖӘ инфрақұрылымды, оның ішінде әлеуметтік инфрақұрылымды дамытудың негізгі механизміне айналуы керек» [11].

Әдебиеттер тізімі

- 1 Видянина В. И., Журавлевой Г. П. Экономическая теория. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 149 б.
- 2 Современный экономический словарь. – М.: ИНФРА-М, 2009. – с. 254-255.
- 3 Қазақстан Республикасының Азаматтық кодексі (Жалпы бөлім). – Алматы: «БІКО» баспа үйі, 2013. – 6 б.
- 4 «Мемлекеттік-жеке меншік әріптестік туралы» Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 31 қазандағы № 379-V Заңы (2017 жылғы 3 шілдедегі өзгерістерімен). – Астана, Заңгер, 2017. – 4-б.

- 5 Вилисов М. Государственно-частное партнерство: политико-правовой аспект // Власть. – 2016. – № 7. – 18 б.
- 6 Остапюк С. Ф. Государственно-частное партнерство в реализации бюджетных целевых программ // Проблемы современной экономики. – 2015. – № 3. – 33 б.
- 7 Дерябина М. Государственно-частное партнерство: теория и практика // Вопросы экономики. – 2013. – № 8. – 64 б.
- 8 Варнавский В. Г. Концептуальные экономические и правовые основы концессионной деятельности // Айрекс-Полемика. – 2005. – № 13.
- 9 Варнавский В. Г. Государственно-частное партнерство в России: проблемы становления // Отечественные записки. – 2014. – № 6. – 18 б.
- 10 Белозор А. Ф. Взаимодействие государства и бизнеса в культурной политике России // Проблемы современной экономики. – 2013. – № 5. – 16 б.
- 11 Қазақстан Республикасының Президенті Н. Ә. Назарбаевтың Қазақстан халқына Жолдауы 2017 жылдың 31 қаңтары «Қазақстанның үшінші жаңғыртылуы: Жаһандық бәсекеге қабілеттілік». – 2017. – URL: http://www.akorda.kz/kz/addresses/addresses_of_president/memleket-basshysy-nazarbaevty-n-kazakstan-halkyna-zholdauy-2017-zhylgy-31-kantar (дата обращения: 16.11.2017)
- 12 Благоустройство и озеленение Астаны передадут в частные руки // Деловая неделя. – 2017. – 8 декабря. – 2 б.

References

- 1 Vidyanina V.I., Zhuravlevoi G.P. (2009), *Ekonomicheskaya teoriya*, INFRA-M, Moscow. (In Russian)
- 2 "Sovremenniy ekonomicheskii slovar" (2009), INFRA-M. (In Russian)
- 3 "Kazakstan Respublikasynyn Azamattyk kodeksi (Zhalpy bolim)" (2013), "BIKO" baspa uii, Almaty. (In Kazakh)
- 4 "Memlekttik-zheke menshik ariptestik turaly" Kazakstan Respublikasynyn 2015 zhylygy 31 kanzandagy № 379-V Zany (2017 zhylygy 3 shildedegi ozgeristerimen)", Zanger, Astana. (In Kazakh)
- 5 Vilisov M. (2016), "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: politiko-pravovoi aspekt", *Vlast'*, Vol. 7. (In Russian)
- 6 Ostapyuk S.F. (2015), "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v realizatsii byudzhetykh tselevykh programm", *Problemy sovremennoi ekonomiki*, Vol. 3, pp. 33. (In Russian)
- 7 Deryabina M. (2013), "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo: teoriya i praktika", *Voprosy ekonomiki*, Vol. 8, pp. 64. (In Russian)
- 8 Varnavskii V.G. (2005), "Kontseptual'nye ekonomicheskie i pravovye osnovy kontsessionnoi deyatel'nosti", *Aireks-Polemika*, Vol. 13. (In Russian)
- 9 Varnavskii V.G. (2014), "Gosudarstvenno-chastnoe partnerstvo v Rossii: problemy stanovleniya", *Otechestvennye zapiski*, Vol. 6, pp. 18. (In Russian)
- 10 Belozor A.F. (2013), "Vzaimodeistvie gosudarstva i biznesa v kul'turnoi politike Rossii", *Problemy sovremennoi ekonomiki*, Vol. 5, pp. 16. (In Russian)
- 11 Kazakstan Respublikasynyn Prezidenti N. A. Nazarbaevty-n Kazakstan khalkyna Zholdauy 2017 zhyldyn 31 kantary "Kazanstannyn ushinshi zhangyrtlyuy: Zhahandyk basekege kabilettilik" (2017), available at: http://www.akorda.kz/kz/addresses/addresses_of_president/memleket-basshysy-nazarbaevty-n-kazakstan-halkyna-zholdauy-2017-zhylgy-31-kantar (Accessed November, 16, 2017) (In Kazakh)
- 12 "Blagoustroistvo i ozelenenie Astany peredadut v chastnye ruki" (2017), *Delovaya nedelya*, December 8. (In Russian)

Резюме

В статье рассмотрены теория и практика государственно-частного партнерства в Казахстане

Summary

The article considers the theory and practice of public-private partnership in Kazakhstan.

Материал поступил
в редакцию 12.01.2018

JEL classification: M4: Accounting and Auditing. M41: Accounting

M. A. Altynbekov,

PhD, Senior Lecturer,

Kazakh University of Economic, Finance and International Trade,
Astana, The Republic of Kazakhstan

M. K. Aliyev,

Doctor of Economics, Professor,

Kazakh University of Economics, Finance and International Trade,
Astana, The Republic of Kazakhstan

U. B. Yussupov,

PhD, Senior Lecturer,

Kazakh University of Economic, Finance and International Trade,
Astana, The Republic of Kazakhstan

G. S. Tussibayeva,

PhD, Senior Lecturer,

Kazakh University of Economic, Finance and International Trade,
Astana, The Republic of Kazakhstan

PROBLEMS OF ENTERPRISES IN THE STATE FINANCIAL CONTROL AND ITS SOLUTIONS

Abstract

Purpose – legitimate consideration of the actual differences and classification of the functions and powers of public financial control at the external and internal levels, enhancing the control activities, administrative burdens and developing their activities.

Methodology – the article uses statistical, graphic and analytical methods.

Originality/value – substantiation of priorities and recommendations for further development of the state financial control process.

Findings – trends in development, factors and effectiveness of state financial control services, as well as ways of developing innovative services identified.

Key words – state financial control, public audit, public sector financial reporting standards, International Standards of Auditing.

МРНТИ 06.35.31

М. А. Алтынбеков,

PhD, аға оқытушы,

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті,
Астана қ., Қазақстан Республикасы

М. Қ.Әлиев,

Экономика ғылымның доктор, профессоры,

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті,
Астана қ., Қазақстан Республикасы

Ұ. Б. Юсупов,

PhD, аға оқытушы,

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті,
Астана қ., Қазақстан Республикасы

Г. С. Түсібаева,

PhD, аға оқытушы,

Қазақ экономика, қаржы және халықаралық сауда университеті,
Астана қ., Қазақстан Республикасы

КӘСІПОРЫНДАРДЫ МЕМЛЕКЕТТІК ҚАРЖЫЛЫҚ БАҚЫЛАУДАҒЫ МӘСЕЛЕЛЕР МЕН ОНЫ ШЕШУ ЖОЛДАРЫ

Аңдатпа

Зерттеу мақсаты – мемлекеттік қаржылық бақылауды сыртқы және ішкі деңгейлерде бірдей функциялар мен өкілеттіктерді нақты айырмашылықтарын және жіктелуін заңдық тұрғыда қарастырып, бақылау қызметінің іс-әрекеттерін іс әрекетін дамыту.

Әдістемесі – мақалада статистикалық, графикалық және талдау әдістері қолданылған.

Зерттеудің құндылығы – мемлекеттік қаржылық бақылау үрдісінің болашақта дамыту бойынша басымды бағыттарын негіздеу және ұсыныстар әзірлеу.

Зерттеудің нәтижесі – мемлекеттік қаржылық бақылау қызметтерінің даму тенденциясы, факторлары мен тиімділігін арттыру бағыттары, сондай-ақ инновациялық қызметтерін дамыту жолдары анықталды.

Негізгі сөздер – мемлекеттік қаржылық бақылау, мемлекеттік аудит, мемлекеттік сектордағы қаржылық есептіліктің халықаралық стандарттары

Kіріспе. Бірыңғай саясаттың жоқтығынан мемлекеттің активтері мен мемлекеттік қорларды басқару бойынша қызметті тиімді ұйымдастыру мен қаржылық тәртіп деңгейін жоғарылатуға мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесін ұйымдастыру елімізде байқалмайды.

Мемлекеттік қаржылық бақылау мекемелерінің жүйесін реттейтін нормативтік құқықтық базадағы бар мәселелер сияқты, оның ұйымдастырушылық құрылымында мемлекеттік қаржылық бақылау мүмкіндіктерін жүйеде тиімсіз пайдалануға алып келетін және тиісті мекемелерге тапсырылған тапсырмаларды төмен орындауға алып келеді.

Сонымен қатар бақылаушыларды теориялық және тәжірибелік кәсіби дайындау деңгейінің жетіспеушілігі Халықаралық аудит стандартына және қоғамдық сектордағы Халықаралық қаржылық есептілік стандартына өту кезеңінде тиісті мекемелердің тиімді қызметіне әсер ететін мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесінің негізгі мәселелері болып табылады

Мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесі мекемелерінің негізгі мақсаты, Қазақстан Республикасының бюджеттік және басқа да заңнамасымен бақылау объектілеріндегі қателіктер мен кемшіліктерді жібер-

меу болып табылады. Бақылау заты болып бюджеттік қорлар мен мемлекеттің басқа да активтері табылады [1].

Негізгі бөлім. Республикада мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесі жалпы 2 037 адам санында органдардың екі деңгейімен көрсетілген:

– сыртқы бақылау, Есеп комитетімен жүзеге асырылатыны – 141 адам (7% жалпы саннан) және резервтік комиссия - 654 адам (32%);

– ішкі бақылау, қаржылық бақылау комитетімен жүргізілетін (ҚБК) - 816 адам (40%), СВК орталық орындаушылық мекемелер – 176 адам (9%) және жергілікті орындаушылық мекемелер 250 адам (12%) [2].

Мемлекеттік қаржылық бақылау мекемелерінің құзырлығын функционалды талдау жүргізудің қорытындысы бойынша мемлекеттік қаржылық бақылаудың «сыртқы» және «ішкі» түсініктерінің әртүрлілігі себебі бойынша оның функциясына қатысы жоқ жылдық көшірмесі бекітілді. Есеп комитеті мен ҚБК арасындағы құзырлы көшірме келесі бағытта 1 кестеде көрініс тапқан.

Кесте 1 – Есеп комитеті мен ҚБК арасындағы құзырлы көшірме талдауы

Функционалды бағыт	Есеп комитеті	ҚБК(республикалық деңгейде)	Көшірме сипаттамасы
1. Бюджеттің табыс бөлігі:	Республикалық бюджетке уақтылы және толық түсуін бақылау (под. 9) б. 141 БК)	Республикалық бюджетке салықтық емес түсімдерді толық және өз уақытында енгізуге қатысты сұрақтар бойынша бақылауды объектілердің қызметтерне арналған бақылау (под. 5) ст. 143 БК)	Салықтық емес түсімдер бөлігі
2. Бюджеттің шығын бөлігі:	Республикалық бюджет қорларын пайдалану сәйкестігіне бақылау, соның ішінде мемлекеттік гранттармен байланысты мақсаттағы трансферттер мен несиелер, мемлекеттік және мемлекетпен кепілденген заимдар, концессиялық жобаларды қайта қаржыландыру, сонымен қатар ҚР заңнамасымен мемлекеттің активтері мен кепілдігі. (под. 5) ст. 141 БК)	Қазақстан Республикасының заңнамасындағы республикалық бюджет қорларын пайдалануды сәйкестігіне (под. 1) ст. 143 БК)	100%
	Мемлекеттік активтерді және республикалық бюджетті пайдалану барысында Мемлекеттік сатып алу туралы ҚР заңнамасын сақтауды бақылау (под. 11) ст. 141 БК)	Мемлекеттік сатып алу туралы ҚР заңнамасын сақтауды бақылау (под. 3) ст. 143 БК)	100%
3. Мемлекеттің активі:	Қаржылық экономикалық негіздемеге сәйкестігіне квазимемлекеттік сектордағы субъектілермен бюджеттік қорларды пайдалануын бақылау (под. 24) ст. 141 БК)	Қаржылық экономикалық негіздемеге сәйкестігіне квазимемлекеттік сектордағы субъектілермен бюджеттік қорларды пайдалануын бақылау (под. 6-1) ст. 143 БК)	100%
4. Бюджеттің орындалуын бағалау (бағдарламалық құжаттар) және экономикаға квазисектор субъектілерінің және мемлекеттік мекемелердің әсерін талдау.	Өзінің қызметінің бағыты бойынша бақылау тиімділігі (под. 2) ст. 141 БК) мемлекетті және бюджеттік бағдарламаларды, орталық мемлекеттік мекемелердің стратегиялық жоспарларын жүзеге асыруды бағалау (под. 4) ст. 141 БК)	Өзінің қызметінің бағыты бойынша бақылау тиімділігі (под. 2-1) ст. 143 БК)	100%
5. Қаржылық есеп (есептілік)	Есеп пен есептілікті бақылау объектілерімен дұрыс және дәлелді жүргізуіне бақылау (под. 3) ст. 141 БК)	Есеп пен есептілікті бақылау объектілерімен дұрыс және дәлелді жүргізуіне бақылау (под. 2) ст. 143 БК)	100%

Кестенің жалғасы

6. МҚБ стандарттарын сақтау	Мемлекеттік қаржылық бақылау стандарттарын сақтауды бақылау (под. 19) ст. 141 БК)	Қызметтік ішкі бақылаумен мемлекеттік қаржылық бақылау стандарттарын сақтауды бақылау (под. 12) ст. 143 БК)	Ішкі бақылау қызметі бөлігі
7. Қайта дайындау және біліктілікті көтеру	Мемлекеттік қаржылық бақылау қызметкерлерінің біліктілігін көтеруін және қайта дайындауын ұйымдастыру (под. 23-2) ст. 141 БК)	Қызметтік ішкі бақылаудағы қызметкерлердің біліктілігін көтеруін және қайта дайындауын ұйымдастыру (под. 13) ст. 143 БК)	Ішкі бақылау қызмет бөлігі
Ескерту – автормен [1] дереккөз негізінде құрастырылған			

Ревизиялық комиссия мен ҚБК арасындағы құзырлы көшірме келесі бағытта көрініс тауып, 2 кестеде көрсетілген.

Кесте 2 – Ревизиялық комиссия мен ҚБК арасындағы құзырлы көшірме талдауы

Функциональды бағдар	Ревизиялық комиссия	КФК (жергілікті деңгейде)	Көшірме сипаттамасы
1. Бюджеттің табыс бөлігі:	Жергілікті бюджетке уақытында және толық түсуін қамтамасыз етуді бақылау, сонымен қатар қайтарудың дұрыстығын және жергілікті бюджетке түскен артық төленген соманы қайтару (кате) (под. 9) ст. 142 БК)	Жергілікті бюджетке салықтық емес түсімдерді толық және уақытында енгізуге қатысты мәселелер бойынша бақылауды, объектілердің қызметтеріне бақылау (под. 5) ст. 143 БК)	Салықтық емес түсімдер бөлігінде
2. Бюджеттің шығын бөлігі:	Жергілікті бюджет қорын пайдалану сәйкестігіне бақылау, соның ішінде Қазақстан Республикасының заңнамасымен мемлекеттің активтерін, жергілікті орындаушы органдардың займдары, гранттарымен байланысты бюджеттік несиелер мен мақсатты трансферттер түріндегі жоғарғы тұрған бюджеттен төмен тұрған бюджетке бөлінгені (под. 5) ст. 142 БК)	Қазақстан Республикасының заңнамасымен республикалық және бюджеттік қорларды пайдаланудың сәйкестігі (под. 1) ст. 143 БК)	100%
	Мемлекеттік сатып алу туралы Қазақстан Республикасының заңнамасын сақтауды бақылау (под. 19) ст. 142 БК)	Мемлекеттік сатып алу туралы Қазақстан Республикасының заңнамасын сақтауды бақылау (под. 3) ст. 143 БК)	100%
3. Бюджеттің орындалуын бағалау (бағдарламалық құжаттар) және экономикаға квазисектор субъектілерінің және мемлекеттік мекемелердің әсерін талдау	Өзінің қызметінің бағыты бойынша бақылау тиімділігі (под. 2) ст. 141 БК) мемлекетті жәе бюджеттік бағдарламаларды, орталық мемлекеттік мекемелердің стратегиялық жоспарларын жүзеге асыруды бағалау (под. 4) ст. 141 БК)	Өзінің қызметінің бағыты бойынша бақылау тиімділігі (под. 2-1) ст. 143 БК)	100%
4. Қаржылық есеп (есептілік)	Есеп пен есептілікті бақылау объектілерімен дұрыс және дәлелді жүргізуіне бақылау (под. 3) ст. 142 БК)	Есеп пен есептілікті бақылау объектілерімен дұрыс және дәлелді жүргізуіне бақылау (под. 2) ст. 143 БК)	100%
Ескерту – автормен [1] дереккөз негізінде құрастырылған			

ҚБК жағынан қамтылмаған бақылау квазисектор субъектісінің активтері, мемлекеттік төтенше бюджетінің қорлары, салықтық түсімдер, Ұлттық банктің активтері болып табылады, соның ішінде Ұлттық қордың қорлары.

Осыған байланысты ҚБК негізгі қызметі 77% дейін шоттық комитеттің жұмысының көшірмесін ал 87,5% ревизиялық комиссияның жұмысына бағытталады [3].

Мемлекеттік қаржы мекемелерімен 2008 жылғы 4 желтоқсандағы Қазақстан Республикасының Бюджеттік кодексімен сәйкес бақылаудың сол түрлерін жүзеге асырады.

Осы жағдайда мемлекеттік қаржылық бақылаудың сыртқы мекемелерінің бақылаушылық іс шараларымен 2011 жылы мемлекеттік бюджеттің 3 564 400 млн. теңгесін немесе 40,7% қамтыса, 2012 жылы 3 839 449 млн. теңгені немесе 41,4% қамтыған. Тек 2012 қаржылық жылы Астана қаласының құрылыс Басқармасы 300 күннен аса жалпылама бақылаушылық іс шаралардың ұзақтығымен 22 рет қаржылық бақылауға ілінді, соның ішінде Есеп комитетімен бір рет, ҚБК – он сегіз рет, Астана қаласы бойынша Ревизиялық комиссиясымен – үш рет. Осыған ұқсас Шығыс Қазақстан облысының құрылыс Басқармасы - 199 күн ұзақтығымен 15 рет, соның ішінде Есеп комитетімен – төрт рет, ҚБК – тоғыз рет, Ревизиялық комиссия – екі рет [4].

Тексеріс санының көбеюі қаржылық тәртіпті бектіуге әрқашанда әсерін тигізе бермейді, көріп отырғанымыздай 2012 жылы 11 рет мемлекеттік қаржылық бақылауға ұшыраған Атырау облысының құрылыс Басқармасының бақылау қорытындысы дәлелдейді. Осыған қарамастан 2012 жылдың соңында жүргізілген Есеп комитетінің сыртқы бақылауымен 4,4 млрд теңге сомаға бұзушылық анықталды [5].

Әлемдік тәжірибеде мемлекетте ішкі және сыртқы аудиттің түрлі құрауыштары ең жоғары мүмкін дәрежеде: жеке тәуелді емес, бірақ осыған ұқсас (бірыңғай) стандарттар бойынша жұмыс істейтін және қойған мақсаттарға қол жеткізу үшін бірыңғай жүйе ретінде жұмыс істеуі тиіс деп танылады. Кәсібиліктің жоғары дәрежесін және ішкі аудит қызметі жүргізген тексерудің жоғары сапасын анықтаған жағдайда, ҚБЖО ішкі аудит қызметінің жұмысына сүйене отырып, аудиторлық тексеру көлемін қысқартуы мүмкін [6].

МҚБ жүйесі қызметінің аясындағы халықаралық тәжірибеді (Ұлыбритания, Латвия, Қырғызстан мысалында), ішкі бақылау (аудит) қызметі құрылған нақтылы мемлекеттік ұйым шеңберінде ішкі МҚБ мекеменің қызметіне топтастыру туралы дәлелдейді.

Ішкі аудит (бақылау) қызметтерінің күш-әлеуеті жеткілікті түсінілмейді және пайдаланылмайды, ҚБК олардың қызметін үйлестірмейді. Бұдан басқа, ішкі аудит қызметтері барлық мемлекеттік органдарда құрылған жоқ, ал құрылғандары дербес қызмет түрінде, сонымен бірге белгілі құрылымдық бөлімшенің құрамында, ал жекелеген жағдайларда бірыңғай ішкі бақылау және аудит қызметі түрінде өз қызметін атқарады [7].

ҚБК жүргізетін барлық бақылау шараларының үштен бір бөлігі құқық қорғау органдарының сұрау салулары мен қаулылары бойынша жүргізілетін тексерулерге келеді. Нәтижесінде бір объекті қаржылық бақылаудың барлық органдарымен тексеруге алынады, ал кейбіреуі - мүлде тексерілмейді.

Бүгінгі күні өзектілердің бірі болып мемлекеттік аудитті енгізудегі тұжырымдамалық бағдар мен мемлекеттік қаржылық бақылауды нақтылы жүйедегі реформалау процесінің басталғаны болып табылады.

Қазақстан Республикасының Президенті Н.Назарбаевтың Қазақстан халқына «Стратегия «Қазақстан-2050» жолдауында: мемлекет құрамындағы жаңа саяси курста аталып кеткендей: «Бізге әлем тәжірибесіндегі ең алғашқылар негізінде мемлекеттік аудиттің кешенді жүйесін құру керек» [8].

Осы аталған жолдауға сәйкес ҚР Үкіметінің Қаулысымен 2013 жылдың 18 маусымында № 609 «Қазақстан Республикасына мемлекеттік аудит тұжырымдамасын енгізу» өңделіп бекітілді. Тұжырымдама мемлекеттік аудитті ендіруде оның функционалдық бағытын ары қарай жетілдірумен және мемлекеттік қаржылық бақылауды кезеңмен реформалаудың негізгі бағыттары мен көрінісін анықтайды [9].

Қазақстандық қоғамның дамуы және мемлекетті аппараттың алдында жаңа форматтағы міндеттеменің туындауы мемлекеттік басқарудың күшті жүйесін қалыптастыруды талап етеді.

Шет елдердің тәжірибесіне сүйене отырып экономикасы дамыған елдегі тәуелсіз басқарудың негізгі формасы аудиторлық болып табылады. Мемлекеттік қаржылық басқару жүйесіне баға беретін және оның ары қарайғы тиімді дамуы бойынша бағытын анықтайтын осындай институт әрқашанда қажет. Халықаралық тәжірибеде мұндай рөлді мемлекеттік аудит орындайды.

Бүгінгі күнге оңтайлы болып Қазақстан Республикасының 2015 жылғы 12 қарашада № 392-V бұйрығымен қабылданған «Мемлекеттік аудит және қаржылық аудит туралы» Заңы табылады.

Қазақстан үшін Мемлекеттік аудит олардың қызметтеріндегі барлық бағыттарда тәуекелділікті басқару бойынша анықталған кемшіліктер мен ұсыныстар негізінде ұсыныс берілуімен және қаржылық мәселелерді, аудит объектілерінің қызметтерінің тиімділігін толық және тәуелсіз бағалау ретінде көрінеді.

Мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылаудың тиімді жүйесі мемлекет Басшысын, Парламент, Қазақстан Республикасының Үкіметін және қоғамды тиімділік пен үнемділік, заңдылық қағидасымен сәйкес бөлінген бюджет қорлары мен мемлекеттік активті пайдалану туралы дәлелді және объективті ақпаратпен қамтамасыз ету керек [10].

Қазақстан Республикасына мемлекеттік аудит енгізу жоғарыда көрсетілген тұжырымдамаға сәйкес кезеңмен жүзеге асырылады.

Бірінші кезең: 2013-2014 жылдары – мемлекеттік аудиттің халықаралық стандартымен және Лимидік декларация басқару қағидаларымен сәйкес келетін мемлекеттік аудиттің заңнамалық және әдістемелік базасы құрылды; мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылау мекемелерінің өкілеттілігін анықтау [11].

Екінші кезең: 2015-2017 жылдары – мемлекеттік аудит жүйесінің қалыптасуы.

Осы кезеңде жоспарланады: ішкі аудит бойынша уәкілетті мекеме құрылады;

– «электронды үкімет» жүйесімен және басқа да мемлекеттік мекемелердің ақпараттық базаларымен мемлекеттік аудит мекемелерінің жүйесін бірыңғай ақпараттық біріктіру;

– мемлекеттік аудиторларға сертификация жүйесін енгізу.

2018 жылдан бастап мемлекеттік аудиттің барлық мекемелері мемлекеттік аудиттің стандарттарына сәйкес қызметтерін жүзеге асырады. Мемлекеттік аудит толыққұнды және мемлекеттік институтпен және қоғамдық болуы керек.

Мемлекеттік қаржылық бақылау жүйесі қателіктер мен кемшіліктерді анықтауға және шара қолдануға бағытталады, ал мемлекеттік аудит аудит объектісінің қызметінің тиімділігін көтеруге және жетілдіруге бағытталған басқаруды бағалау сапасын бекітеді [12].

Мемлекеттік аудит тек сәйкессіздікті және оны белгілеп қоймай, тиімділіктің жоғары қайтарымдылығымен мемлекеттік қаржылық ресурстарды басқаруды, резервтер мен потенциалды пайдалануын анықтайды.

Мемлекеттік аудит сонымен қатар қаржылық ресурстарды басқару бойынша мемлекеттік мекемелер мен кәсіпорындардың қызметтерінің сапасын бағалайды.

Қазақстан Республикасының «Мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылау туралы» Заңын жүзеге асыруда республикалық бюджетті орындауды бақылау бойынша тек Есеп комитетімен жүргізілген реформа шеңберінде 24 нормативтік құқықтық актілер қабылданды, 2016 жыл мен 2021 жыл аралығында тағы да 30 астам құжаттарды өңдеу жоспарлануда. Мемлекеттік аудит пен қаржылық бақылау мекемелерінің қызметкерлерінің арнайы білімдерін дәлелдеуді қарастыратын мемлекеттік аудитор біліктілігін алуға үміт ететін тұлғаларға сертификациялау процедурасы жүргізіледі, сонымен қатар мемлекеттік аудиторларды сертификациялау бойынша Ұлттық комиссиямен сұхбаттасу жүргізіледі [13].

Тек ағымдағы жылдың тамыз қыркүйек айларында Ұлттық комиссия мүшелері Есеп комитетінің, облыстық ревизиялық комиссияның, Астана және Алматы қалалары бойынша, Қаржы министрлігінің ішкі мемлекеттік аудит комитетінің, және мемлекеттік мекеменің ішкі аудитінің қызметкерлерінің 345 қызметкерлерімен сұхбаттасу жүргізді. Мемлекеттік аудитордың біліктілігі комиссиясының жұмысының қорытындысы бойынша 307 кандидат өтіп, 38 қабылданбады [14].

Қазақстан Республикасының Үкіметінің 2016 жылғы 3 мамырдағы №264 «Қазақстан Республикасының Қаржы министрлігінің бірқатар мәселелері туралы» қаулысымен Қаржы министрлігінің қаржылық бақылау Комитетінің тұжырымдамасын жүзеге асыруды жалғастыруға Қаржы министрлігінің ішкі мемлекеттік аудит Комитеті қайта құрылды [15].

Осыған байланысты, мемлекеттік қаржылық бақылауды реформалау үрдісін түйіндей келе ерекше атап кетсек, жоғарыда айтылғандарды қорытындылай келе мемлекеттік аудитті енгізу қазіргі мемлекеттік қаржылық бақылауды жою деп түсінбеу керек, мемлекеттік аудит жүйесінің үйлесімді кіруі ретінде түсіну қажет.

Қорытынды. Тұтас алғанда, мемлекеттік аудит Қазақстан үшін тек қаржы мәселелерін ғана емес, сонымен қатар анықталған кемшіліктер мен тәуекелдерді басқару бойынша ұсыныстар негізінде пәрменді ұсынымдарды берумен бірге, олардың қызметінің барлық бағыттарын қамтитын аудит объектілері қызметінің тиімділігінің тұтас және тәуелсіз бағалауы ретінде көрінеді.

Осы Тұжырымдама мемлекеттік қаржылық бақылауды кезең-кезеңімен реформалауды және мемлекеттік аудитті, одан әрі оның функционалдық бағыттарын кеңейте отырып енгізу пайымы мен негізгі тәсілдерін анықтайды. Бұл ретте мемлекеттік қаржылық бақылау функциялары аудиттелетін объектінің қызметінде салдарларын жою мен жауапкершілікке тартуды талап ететін заңнама бұзушылықтары анықталған кезде іске асырылатын болады.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Бюджетный кодекс Республики Казахстан от 4 декабря 2008 года № 95-IV (с изменениями и дополнениями по состоянию на 2017г.) [Электрон. ресурс]. – 2008. – URL: <http://adilet.zan.kz> (дата обращения: 16.09.2017)
- 2 Рабочие материалы Счетного комитета за 2017 год [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: <http://esep.kz/rus> (дата обращения: 08.10.2017)
- 3 Назарбаев Н. А. Послание Президента Республики Казахстан – Лидера Нации Народу Казахстана. Стратегия «Казахстан-2050» Новый политический курс состоявшегося государства [Электрон. ресурс]. – 2012. – URL: <http://www.akorda.kz> (дата обращения: 05.11.2017)
- 4 Шевчук О. А. Государственный аудит в системе финансового контроля // Финансовый контроль. – 2013. – № 20 (548). – с. 56-64.
- 5 Официальный сайт Счетного комитета по контролю за исполнением республиканского бюджета [Электрон. ресурс]. – 2012. – URL: <http://esep.kz/rus> (дата обращения: 05.11.2017)
- 6 Информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан Министерства юстиции Республики Казахстан [Электрон. ресурс]. – 2012. – URL: <http://adilet.zan.kz/rus> (дата обращения: 16.11.2017)
- 7 Гидирим В. А. Основы Международного Корпоративного Налогообложения. – М.: Человек слова, 2017. – 714 с.
- 8 Официальный сайт Комитета государственных доходов Министерства финансов Республики Казахстан [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: www.kgd.gov.kz (дата обращения: 16.12.2017)
- 9 Налоговый кодекс РК по состоянию на 01.01.2017г. [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: https://zakon.uchet.kz/rus/docs/K080000099_ (дата обращения: 14.11.2017)
- 10 Пенчук А. В. Государственный финансовый контроль в Российской Федерации и направления его совершенствования // Концепт. – 2014. – № 7. – С. 21-25.
- 11 Зудилин А. П., Ахмедов Ф. Н. Финансовый контроль: учебное пособие. – М.: Изд-во Российского университета дружбы народов, 2010. – 124 с.
- 12 Концепция внедрения государственного аудита в Республике Казахстан. – Астана, 2017.
- 13 Якобсон Л. И. Государственный сектор экономики. – М.: ВШЭ, 2010.
- 14 Афанасьев М. П. Государственный финансовый контроль (материалы к лекциям). – М.: ВШЭ, 2011.
- 15 Сборник Международные стандарты аудита. – М., 2016.

References

- 1 "Byudzhetniy kodeks Respubliki Kazakhstan ot 4 dekabrya 2008 goda № 95-IV (s izmeneniyami i dopolneniyami po sostoyaniyu na 2017g.)" (2008), available at: <http://adilet.zan.kz> (Accessed September, 16, 2017) (In Russian)
- 2 "Rabochie materialy Schetnogo komiteta za 2017 god" (2017), available at: <http://esep.kz/rus> (Accessed October, 08, 2017) (In Russian)

- 3 Nazarbaev N.A. (2012), "Poslanie Prezidenta Respubliki Kazakhstan – Lidera Natsii Narodu Kazakhstan. Strategiya "Kazakhstan-2050" Novyi politicheskii kurs sostoyavshegosya gosudarstva" (2012), available at: <http://www.akorda.kz> (Accessed November, 05, 2017) (In Russian)
- 4 Shevchuk O.A. (2013), "Gosudarstvennyi audit v sisteme finansovogo kontrolya", *Finansovyi kontrol'*, Vol. 20 No. 548, pp. 56-64. (In Russian)
- 5 "Ofitsial'nyi sait Schetnogo komiteta po kontrolyu za ispolneniem respublikanskogo byudzheta" (2012), available at: <http://esep.kz/rus> (Accessed November, 05, 2017) (In Russian)
- 6 "Informatsionno-pravovaya sistema normativnykh pravovykh aktov Respubliki Kazakhstan Ministerstva yustitsii Respubliki Kazakhstan" (2012), available at: <http://adilet.zan.kz/rus> (Accessed November, 16, 2017) (In Russian)
- 7 Gidirim B.A. (2017), *Osnovy Mezhdunarodnogo Korporativnogo Nalogooblozheniya*, Chelovek slova, Moscow. (In Russian)
- 8 "Ofitsial'nyi sait Komiteta gosudarstvennykh dokhodov Ministerstva finansov Respubliki Kazakhstan" (2017), available at: www.kgd.gov.kz (Accessed December, 16, 2017) (In Russian)
- 9 "Nalogovyi kodeks RK po sostoyaniyu na 01.01.2017g." (2017), available at: https://zakon.uchet.kz/rus/docs/K080000099_ (Accessed November, 14, 2017) (In Russian)
- 10 Penchuk A.V. (2014), "Gosudarstvennyi finansovyi kontrol' v Rossiiskoi Federatsii i napravleniya ego sovershenstvovaniya", *Kontsept*, Vol. 7, pp. 21-25. (In Russian)
- 11 Zudilin A.P., Akhmedov F.N. (2010), *Finansovyi kontrol'*, Izd-vo Rossiiskogo universiteta druzhby narodov, Moscow. (In Russian)
- 12 *Kontseptsia vnedreniya gosudarstvennogo audita v Respublike Kazakhstan* (2017), Astana. (In Russian)
- 13 Yakobson L.I. (2010), *Gosudarstvennyi sektor ekonomiki*, VShE, Moscow. (In Russian)
- 14 Afanas'ev M.P. (2011), *Gosudarstvennyi finansovyi kontrol' (materialy k lektsiyam)*, VShE, Moscow. (In Russian)
- 15 *Sbornik Mezhdunarodnye standarty audita* (2016), Moscow.

Резюме

В этой статье фактические расхождения и классификации государственного финансового контроля на внешнем и внутреннем уровнях не предписаны законом, а контрольная деятельность повторяется, административные нагрузки увеличиваются и их активность снижается.

Түйін

Мақалада мемлекеттік қаржылық бақылаудың сыртқы және ішкі деңгейлердегі іс жүзіндегі сәйкессіздігі мен жіктелуі заңмен белгіленбейді, бақылау іс-әрекеттері қайталанады, әкімшілік ауыртпалықтар артып, олардың қызметі азаяды.

Summary

The article demonstrates the problem with the lack of consecrated, clear differentiation and classification of the same functions and powers on the external and internal levels of state financial control at the legislative level, which leads to duplication of the activities of control bodies, reduction of the efficiency of their operations, increase of the administrative burden on control objects.

*Материал поступил
в редакцию 28.01.2018*

JEL classification G 24

M. M. Mukan,

PhD student,

Narxoz University,

Almaty, The Republic of Kazakhstan

V. V. Kin,

Financial expert,

Financial Analysis Department of JSC "Freedom Finance",

Almaty, The Republic of Kazakhstan

Ye. S. Oskenbayev,

PhD,

Narxoz University,

Almaty, The Republic of Kazakhstan

STOCK MARKET EQUITIES AND OIL PRICES: CONNECTION AND PREMISES

Abstract

Purpose – the study has two main objectives. First, it is aimed at proving that the price of oil affects the fall of the stock index through the deterioration in the credit quality of the oil-exporting country as Kazakhstan. The second objective of the study is to study the effect of oil price volatility on the stock index and the interest rate as one of the main indicators of macroeconomic policy.

Methodology – this study was carried out in program R. The quantitative approach includes variance in the structural model of VAR. It is based on the data of monthly time series for Kazakhstan, for the period from August 2000 to August 2017, that is, 205 observations, for $zt = (\text{prodt}, \text{reat}, \text{rpot}, \text{kaset})$ where *prodt* is the percentage change in production in the world crude oil market, *reat* the real economic activity index, *rpot* real oil price, and *kaset* KASE stock index. The forecast-error-variance decomposition has been carried out, which allows one to assess the impact of structural shocks in the crude oil market on the variability of the KASE index, the impact of structural shocks in the crude oil market on exchange rate volatility and the impact of volatility from structural shocks in the crude oil market on exchange rate volatility, respectively.

Originality/value – in the context of globalization, the main indicator of the economic stability of the country are oil prices. The period under study includes significant volatility and two sharp falls in oil prices. The originality of the work lies in the fact that the volatility of world oil prices and its impact on the stock market of the Republic of Kazakhstan will be studied. The authors will also investigate the creditworthiness of the country, taking into account that Kazakhstan has been an oil producing country for many years. Based on these data, the authors explore a number of factors, such as aggregate demand, the dollar index and market fear (VIX), also including the prices of quoted products on the exchange (copper, gold). An analysis of the links between these variables will help to better understand the causes of the disruption of the relationship between stocks and oil.

Findings – according to the conducted studies, the authors found that aggregate demand is the strongest factor affecting the stock index. Also, this study showed that during the analysis period, the impact of oil production shocks on the equity market is insignificant on average and they can be neglected, while a fall in oil prices affects the financial condition, damaging the solvency of the oil-exporting country as Kazakhstan. Shocks of aggregate demand affect the stock index and account for at least 12% of its volatility, but in the long run, oil prices account for about 61% of the total variance in the stock index. With a positive shock of aggregate demand, the stock market index tends to grow. The authors believe that the decline in oil prices is associated with a worsening in the credit quality of the country, where the reduction is statistically significant and tends to last for a long period. Credibility can be a leading indicator of financial conditions and economic activity, as

a consequence of macroeconomic policies aimed at stabilizing the credit crisis. Moreover, the result indicates that an increase in economic activity may have a feedback to oil prices in the medium term, which in turn may affect expectations about future economic conditions.

Keywords – default swaps, credit quality, stock index, volatility, hedging

УДК 336.764/.768

М. М. Мұқан,
докторант PhD,
Университет Нархоз,
Алматы, Республика Казахстан

В. В. Кин,
Финансовый эксперт,
Департамент финансового анализа АО "Фридом Финанс",
Алматы, Республика Казахстан

Е. С. Оскенбаев,
PhD в Экономике,
Университет Нархоз,
Алматы, Республика Казахстан

АКЦИИ ФОНДОВОГО РЫНКА И ЦЕНЫ НА НЕФТЬ: СВЯЗЬ И ПРЕДПОСЫЛКИ

Аннотация

Цель исследования – исследование несет две основные цели. Первая, оно направлено на доказательство того, что цена на нефть влияет на падение фондового индекса через ухудшение кредитного качества страны-экспортера нефти как Казахстан, второй целью исследования является изучение влияния волатильности цен на нефть на фондовый индекс и процентную ставку Национального Банка РК в качестве одного из основных показателей макроэкономической политики.

Методология – данное исследование проводилось в программе R. Количественный подход включает в себя – дисперсию в структурной модели VAR. Основана на данных ежемесячных временных рядов для Казахстана, за период с августа 2000 года по август 2017 года, то есть 205 наблюдений, для $z_t = (prod_t, rea_t, gro_t, kase_t)$ где $prod_t$ процентное изменение в производстве на мировом рынке сырой нефти, rea_t показатель реальной экономической активности, gro_t реальная цена на нефть, и $kase_t$ индекс акций KASE. Было проведено разложение прогноза-ошибки-дисперсии, что позволяет оценить влияние структурных шоков на рынке сырой нефти на изменчивость индекса KASE, влияние структурных шоков на рынке сырой нефти на изменчивость обменного курса и влияние волатильности от структурных шоков на рынке сырой нефти на изменчивость обменного курса, соответственно.

Оригинальность/ценность – в условиях глобализации, главнейшими индикаторами, влияющими на экономику страны являются не только ВВП, ВНП, производительность труда и другие макроэкономические факторы, но и цены на нефть. Исследуемый период включает в себя значительную волатильность и два резких падения цен на нефть. Оригинальность работы заключается в том, что будет изучена волатильность мировых цен на нефть и ее влияние на фондовый рынок Республики Казахстан. Авторы также будут исследовать кредитоспособность страны, приняв во внимание, что Казахстан является нефтедобывающей страной на протяжении многих лет. Базируясь на этих данных, авторы исследуют ряд факторов, такие как агрегированный спрос, индекс доллара и рыночный страх (VIX), также включая цены на котируемые товары на бирже (медь, золото). Анализ связей между этими переменными поможет лучше понять причины нарушения взаимосвязи между акциями и нефтью.

Выводы – согласно проведенным исследованиям, авторы выявили, что агрегированный спрос является наиболее сильным фактором, влияющим на фондовый индекс. Также, данное исследование по-

казало, что за период проведения анализа, влияние шоков добычи нефти на рынок акций в среднем незначительно и им можно пренебречь, в то время как снижение цен на нефть влияет на финансовое состояние, нанося ущерб платежеспособности страны-экспортера нефти как Казахстан. Шоки агрегированного спроса, оказывают влияние на фондовый индекс и объясняют не менее 12% его изменчивости, однако в долгосрочной перспективе цены на нефть объясняют примерно 61% общей вариативности фондового индекса. При положительном шоке агрегированного спроса, индекс рынка акций имеет тенденцию к росту. Авторы считают, что снижение цен на нефть связано с ухудшением кредитного качества страны, где сокращение является статистически значимым и имеет тенденцию длиться в течение длительного периода. Кредитоспособность может быть опережающим показателем финансовых условий и экономической активности, как следствие макроэкономической политики, направленной на стабилизацию кризиса кредитования. Более того, результат свидетельствует о том, что увеличение экономической активности может иметь обратную связь к ценам на нефть в среднесрочной перспективе, что в свою очередь может повлиять на ожидания относительно будущих экономических условий.

Ключевые слова – дефолтные свопы, кредитное качество, фондовый индекс, волатильность, хеджирование.

Введение.

Фондовый рынок стал объектом исследований многих зарубежных авторов. В работах John Silvia, Azhar Iqbal, Alex Moehring предлагается детальное описание чувствительности фондового рынка к неожиданностям в ставках Федеральной Резервной Системы [1]. Данное исследование переоценивает предыдущие результаты Kottner и подтверждает, что неожиданности ФРС оказывают значительное влияние на процентное изменение индекса SP 500, но в то же время ведут к небольшому изменению в доходности казначейских облигаций и валютного курса. Более того, в исследованиях Mark Gertler, Peter Karadi, подтверждается, что для повышения экономической активности целесообразно иметь синхронность с монетарной политикой, поэтому ставки кредитования должны зависеть от ожидаемого курса политики центрального банка (краткосрочной процентной ставки) – без надбавок в процентах, так как политика не только влияет на финансовые переменные, но и реагирует на них [2].

Касательно волатильности цен на нефть и ее влияния на фондовый рынок также имеются различные работы. В исследовании, приведенном Ben S. Bernanke, результаты показывают, что положительная корреляция запасов и нефти может возникнуть из-за того, что они оба реагируют на лежащие в основе изменения мирового спроса. Предпосылка заключается в том, что цены на сырьевые товары, долгосрочные процентные ставки и доллар, скорее всего, будут реагировать на восприятие инвесторами глобального и американского спроса, а не столько изменений в поставках нефти [3]. В то время как другие авторы Radhamés A. Lizardo A., André V. Mollick b доказывают обратное, что рост реальных цен на нефть приводит к значительному обесцениванию доллара по отношению к чистым валютам экспортера нефти, таким как Канада, Мексика и Россия. С другой стороны, валюты импортеров нефти, таких как Япония, обесцениваются по отношению к доллару, когда реальная цена на нефть растет [4]. Saban Nazlioglu, Ugur Soytaş провели анализ и выявили динамичную взаимосвязь между мировыми ценами на нефть и двадцатью четырьмя мировыми ценами на сельскохозяйственные товары, учитывающими изменения относительной силы доллара США в панельных условиях. Эмпирические результаты данной работы дают убедительные доказательства влияния изменений мировых цен на нефть на цены на сельскохозяйственные товары. Также подтверждается положительное влияние слабого доллара на сельскохозяйственные цены [5]. Согласно J.Peter Feder, срывы на рынке нефти влияют не только на установление цен, но также на увеличение волатильности, что ведет к негативным последствиям в макроэкономике страны. В данной работе был проведен анализ срыва, который повлиял на экономику США в период с 1970 по 1990 гг. В исследовании также даются аргументы о том, что волатильность цен на нефть несет в себе независимую информацию, которая помогает прогнозировать увеличение промышленного производства. J Peter продолжает доказывать, что есть сильная корреляция между производством страны и ценами на нефть, в частности было показано, что рост не связанных между собой

резервов снизился, а курс федеральных фондов вырос после роста цен на нефть и что эти два показателя денежно-кредитной политики повлияли на рост производства. Однако переменные цены на нефть оказали более сильное и существенное влияние, чем денежные переменные, что указывает на то, что денежный канал в лучшем случае обеспечивает частичное объяснение того, почему рост цен на нефть отрицательно сказывается на экономике страны [6].

Что касается исследования кредитоспособности развивающихся стран, за основу было взята работа авторов Nadeem Ul Haque и др., где был проведен эмпирический анализ экономических детерминантов развивающихся стран индикаторов кредитоспособности. Данные индикаторы значительно падают в период долговых кризисов, в статье упоминаются кризисы 1982 г. Кредитоспособность оценивается внешним долгом и способностью его вовремя погасить, для выявления рейтинга кредитоспособности учитываются различные факторы такие как ВВП и ВНП страны [7]. Algia H, Abdelfatteh B пишут о том, что значительное повышение цен на нефть повышает доход и создает негативные последствия для реального экономики стран-экспортеров нефти [8]. Более того, контроль цен стал стратегическим вызовом, потому что на мировых нефтяных рынках есть много финансовых игроков. Тем не менее, цены на нефть становятся сложным процессом из-за нескольких реальных факторов (сумма, предлагаемая странами-экспортерами по требованию) и финансовые факторы (изменение обменных курсов, процентные ставки, спекуляции, индекс финансового стресса и т. д.).

Значительные колебания характерные для рынка нефти в течении прошлых десяти лет создали непростые условия для участников рынка. Рассматриваемый период включает высокую волатильность и два резких спада цен на нефть. Падение цен в 2008 году связано с финансовым кризисом и Великой рецессией. Второй спад вероятно еще продолжается: цены на сырьевом рынке нефти снизились от уровня выше \$100 за баррель в середине 2014 года до отметки ниже \$30 за баррель недавно [3].

Рисунок 1 показывает корреляцию между рынком нефти и акций. Базовый принцип советует конвергенцию трендов акций и нефти, рост акций при росте нефти и снижение акций при снижении нефти, что подтверждает положительная взаимосвязь в течении первой половины рассматриваемого периода с августа 2000 по август 2008 [9]. Но в последнее время также было отмечено снижение на рынке акций, и эти движения еще недавно большей частью сопровождалось ростом цен на нефть. Данная тенденция падения акций вместе с ростом цен на нефть довольно необычна. Основной принцип заключается в повышении цен на нефть и рассматривается как позитивный фактор для экономики, по крайней мере для стран экспортеров как Казахстан.

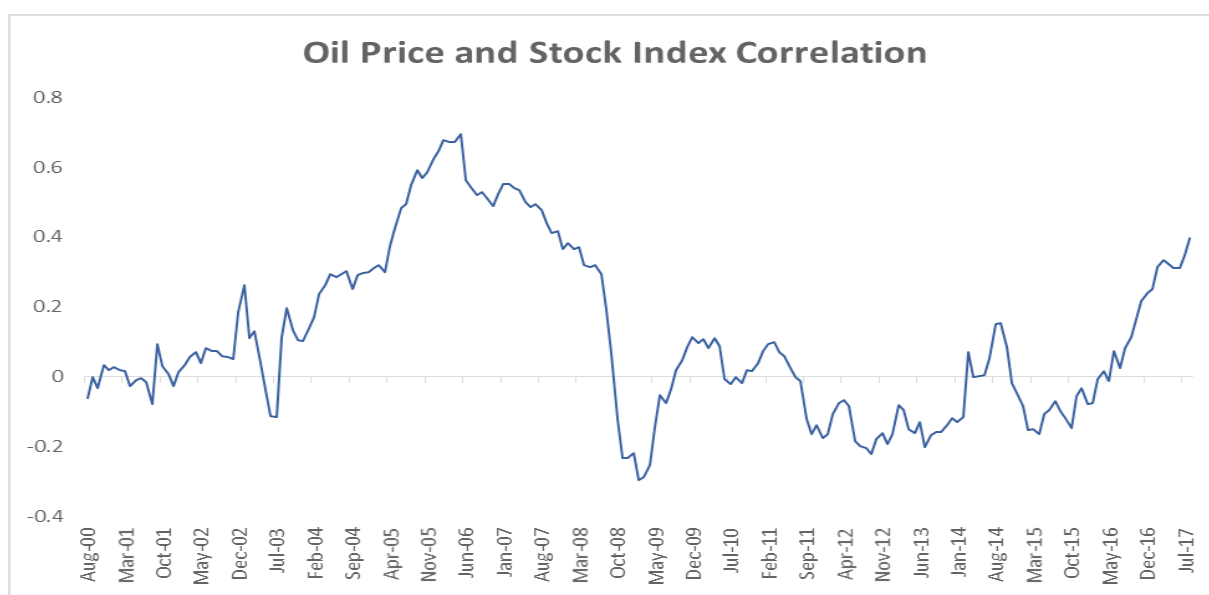


Рисунок 1 – Взаимосвязь между нефтью и акциями [9]

С июля по сентябрь 2008 года мировую экономику настигло явление, известное как финансовое цунами. За высокими ценами на нефть последовала рецессия, и образовалась ситуация неплатежеспособности по ипотеке, что посодействовало развитию ипотечного кризиса в США. Тем самым 2008 год стал годом экономической рецессии, за высокими ценами последовало резкое снижение, что в конечном итоге в мире привело к тенденции крупных займов. Таким образом, нарушение базового принципа схождения трендов акций и нефти в течении второй половины рассматриваемого периода, значение корреляции - 0.3 в феврале 2009, во многом объясняется замедлением спроса со стороны потребителей [10].

Поведение потребителей на ставку по ипотеке оказало воздействие на начало последовательности событий Великой рецессии, цены на нефть и Леман Бразерс, что тесно связано с потребителями. Поэтому на сегодняшний день, помимо создания рабочих мест со стороны правительства, исследователи должны нацелиться на все индикаторы, которые относятся к потребителям.

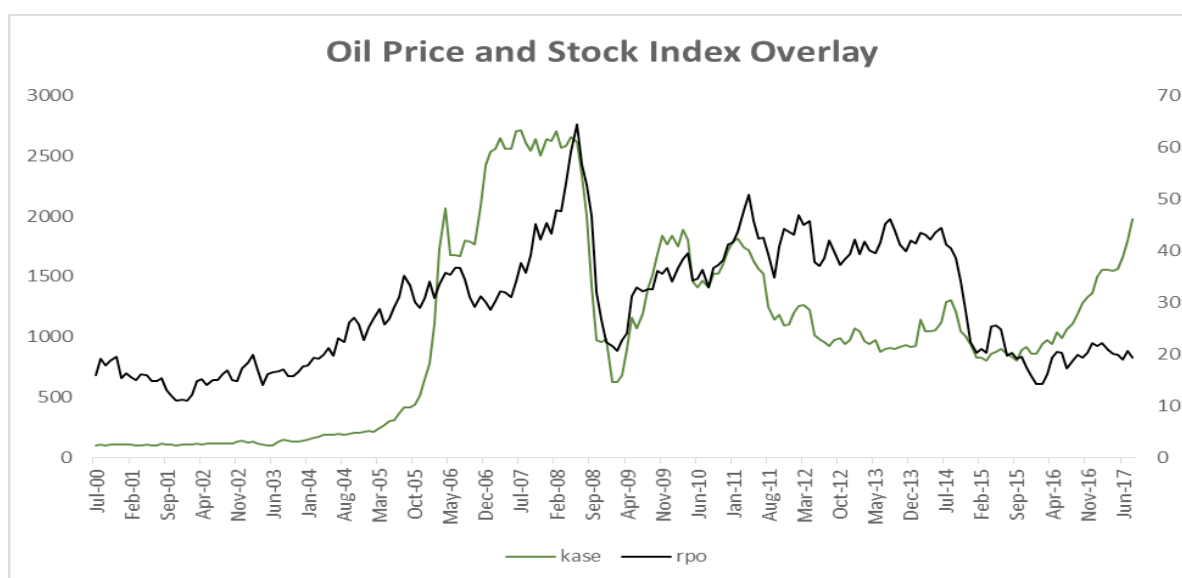


Рисунок 2 – Наложение индекса фондового рынка KASE на индекс нефти WTI [9]

Рисунок 2 показывает взаимосвязь между разными рынками, наложение индекса KASE представленный в виде зеленой линии, левая шкала и история цен на нефть марки WTI в виде синей линии, правая шкала. Нарушение базового принципа схождения трендов акций и нефти в течении периода, выделенный серым цветом. Появление дивергенции акций и нефти указывает на аномальный период. Данное отклонение от нормы требует проведение глубокого анализа ряда факторов агрегированный спрос, индекс доллара и рыночный страх (VIX), также включая цены на котируемые товары на бирже, такие как медь и золото. Как предполагается, анализ связей между этими переменными поможет лучше понять причины нарушения взаимосвязи между акциями и нефтью [9,10].

Более того, в исследовании Hui Guo, Kevin L.Kliensen говорится о том, что волатильность цены на акции оказала значительное и неблагоприятное воздействие на различные ключевые показатели макроэкономики США, такие как фиксированные инвестиции, потребление, занятость и уровень безработицы. Они также выявили, что стандартные макроэкономические переменные не прогнозируют волатильность цен на нефть, что говорит о том, что изменения в спросе на сырую нефть, повышают разницу будущих цен и как правило, отражают стохастические беспорядки. Это открытие предполагает, что волатильность цен на сырую нефть в основном обусловлена экзогенными (случайными) событиями, такими как значительные террористические атаки и военные конфликты на Ближнем Востоке [11]. Однако, данное исследование тестирует гипотезу, о том, что "Вероятность снижения цен на нефть влияет на финансовые условия, нанося ущерб кредитоспособности нефтедобывающих стран", предложенная Бенном Бернанке в своей работе [3].

Основная часть исследования

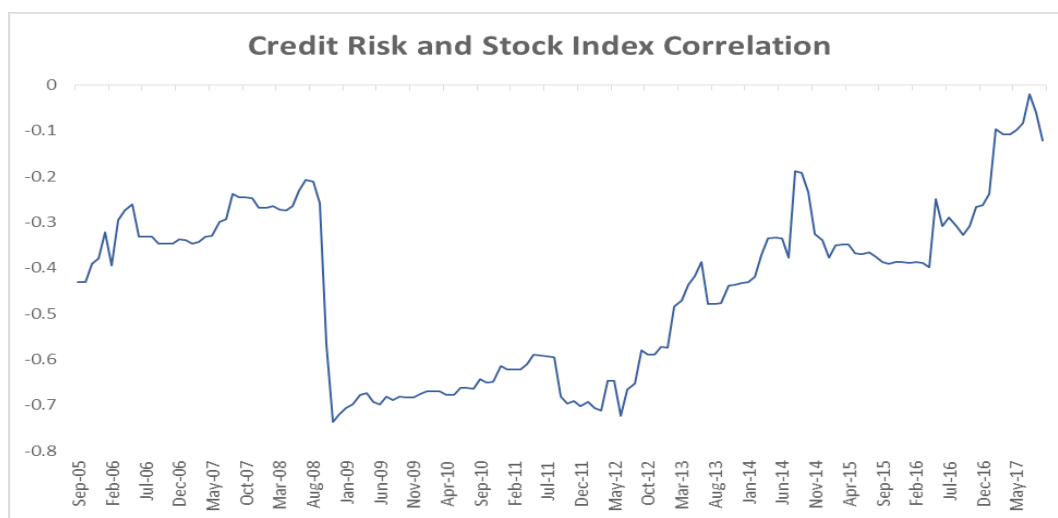


Рисунок 3 – Взаимосвязь между кредитным риском и индексом фондового рынка KASE [9]

Рисунок 3 показывает корреляцию между кредитным риском и акциями. Авторы данной статьи имели возможность связаться с бывшим Председателем совета управляющих Федеральной резервной системы США, Бенем Бернанке, и по его личной рекомендации мы использовали *Кредитный дефолтный своп (CDS)* для измерения кредитного риска [3]. Данный финансовый продукт просто является страховкой, и используется для хеджирования от риска неплатежеспособности по долгам заемщика. CDS дорожает, если кредитное качество заемщика ухудшается, и снижается, если кредитное качество заемщика улучшается [9,10].

Рисунок выше ясно и просто отражает обратную взаимосвязь между кредитным риском и акциями; рост акций при снижении кредитного риска и снижение акций при росте кредитного риска. В период с сентября 2005 – 2008 корреляция между акциями и кредитным риском, равная - 0.3 в среднем. Но в результате финансового цунами, показатель корреляции снизился до - 0.5 в октябре, на следующий месяц показатель достиг рекордный минимум - 0.7 в ноябре. Местонахождение корреляции ниже нуля между 0.7 – 0.5 в течении периода 4 года, что указывает на заметное ухудшение кредитного качества заемщика в посткризисный период [11].

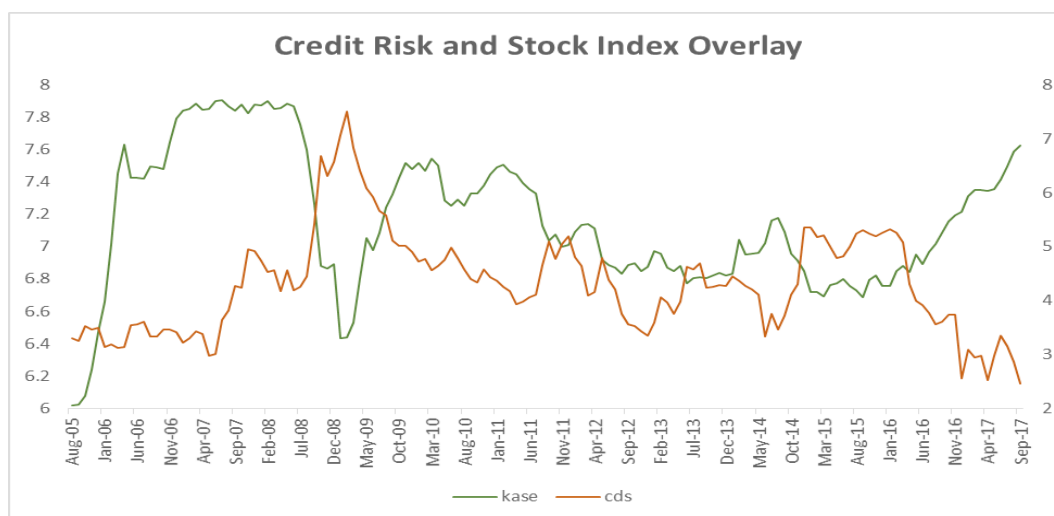


Рисунок 4 – Наложение индекса фондового рынка KASE на кредитный дефолтный своп [9]

Так как Казахстан выступает заемщиком на международном рынке кредитования, просто и понятно, что экономика страны вместе с перспективами ее роста, во многом зависят от кредитного качества. В июле В 2007 индекс KASE достигнул рекорда 2,708 пунктов, затем двигался в горизонтальном направлении вблизи исторического максимума в течении года. Индекс KASE можно рассматривать как термометр экономики Казахстана. Высокий уровень KASE в июле 2007 – 2008 указывает на период экономического процветания, как может показаться с первого взгляда. Но рынок не всегда бывает эффективен, начало тренда роста кредитного свопа в середине 2007 указывает на увеличение риска неплатежеспособности заемщика, или ухудшение качества страны-экспортера Казахстан. В результате акции упали до низкого уровня 622 пункта в январе 2009, или снижение акций на 77% [12].

Взаимосвязь между кредитным риском и нефтью

На экспорт энергоносителей приходится значительный вес в расчете доходов Казахстана. Базовый принцип советует схождение трендов нефти и акций, рост акций при росте нефти и снижение акций при снижении нефти. Резкое падение нефти сопровождалось падением акций. Обменный курс является важным для рынка KASE, пожалуйста смотрите разложение прогноз-ошибки-дисперсии ниже.

Фондовый рынок также значительно влияет при принятии решений на политическом уровне. При низких ценах на нефть на сырьевом рынке, Минфин может закладывать низкий обменный курс для снижения государственных расходов. Ставка купона следующего размещения государственных ценных бумаг, как ожидается будет ниже действующей. Ослабление монетарной политики приведет к снижению доходности по самым ликвидным финансовым продуктам [10]. Последнее сократит долговую нагрузку для государства и высокую доходность для крупных участников рынка. Также времени до наступления срока погашения долга компаний квазигосударственного сектора по евробондам с каждым днем остается меньше. Эти причины вместе создают ожидания отложенной инфляции, и являются доминирующими в определении экономической политики [13].

Помимо компаний энергетического сектора, индекс KASE также включает банки и коммуникации. Возможно есть смысл сделать декомпозиции по узкому списку компаний, акции которых размещены на бирже KASE. Но насколько адекватно индекс KASE отражает общий экономический климат, остается вопросом за рамками этой статьи.

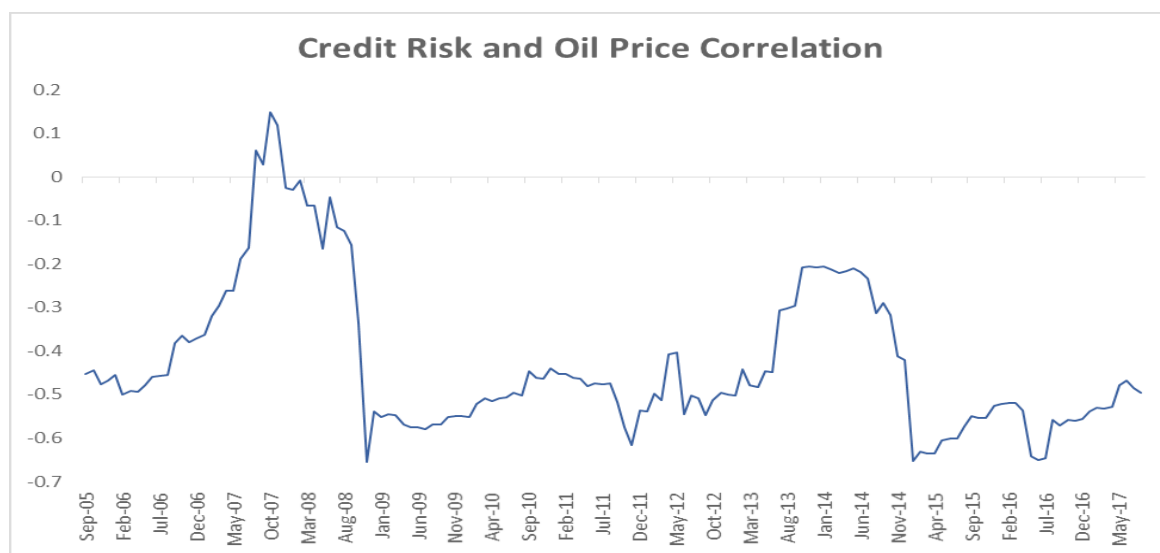


Рисунок 5 – Взаимосвязь между кредитным риском CDS PK и нефтью WTI [9]

Рынок не всегда бывает эффективен. Позитивная корреляция между кредитным риском и нефтью в конце 2007, одновременное ухудшение кредитного качества заемщика и рост нефти. Авторы предполагают, что данное наблюдение найдет подтверждение в данных других нефтедобывающих стран как Казахстан. В последующих исследованиях авторов будут также включены крупные нефтедобывающие страны, такие как Канада, Венесуэла, ОАЭ, Ирак, Мексика, Россия и т.д. [14].

Данные

В исследовании рассмотрена структурная модель VAR, основанная на данных ежемесячных временных рядов для Казахстана, за период с августа 2000 года по август 2017 года (всего 205 наблюдений), для $z_t = (prod_t, rea_t, pro_t, kase_t)$ где $prod_t$ процентное изменение в производстве на мировом рынке сырой нефти, rea_t показатель реальной экономической активности, pro_t реальная цена на нефть, и $kase_t$ индекс акций KASE [10]. Что касается процентного изменения мировой добычи сырой нефти $prod_t$, мы используем данные производства нефти из базы данных Bloomberg для расчета разницы в логарифмах мировой добычи сырой нефти в миллионах баррелей, зачисляемых в день и усредненных по месяцам [9]. Мы используем индекс грузовых перевозок Baltic Dry Index Kilian's (2009) с исключенным трендом для измерения компоненты реальной экономической активности (rea), которая стимулирует спрос на промышленные товары на мировом рынке. Как было отмечено Kilian (2009), этот показатель строится на основе стоимости перевозок сухого груза морем дефлированный индексом потребительских цен (CPI), чтобы показать его в реальном выражении. Реальный индекс грузовых перевозок исключает тренд линейным способом для устранения долгосрочных тенденций и таким образом представляет собой деловой цикл в мире [15]. Смотрите [15] для более подробной информации относительно построения этого показателя реальной экономической активности в мире. Тот факт, что мировая добыча нефти входит в модель VAR в виде процентных изменений, $prod_t$, и показатель реальной экономической активности, rea_t , выражен в виде процентных отклонений от тренда предполагает что мы должны использовать разницу в натуральных логарифмах цен реальной добычи нефти, чтобы иметь согласованные переменные в системе уравнений VAR.

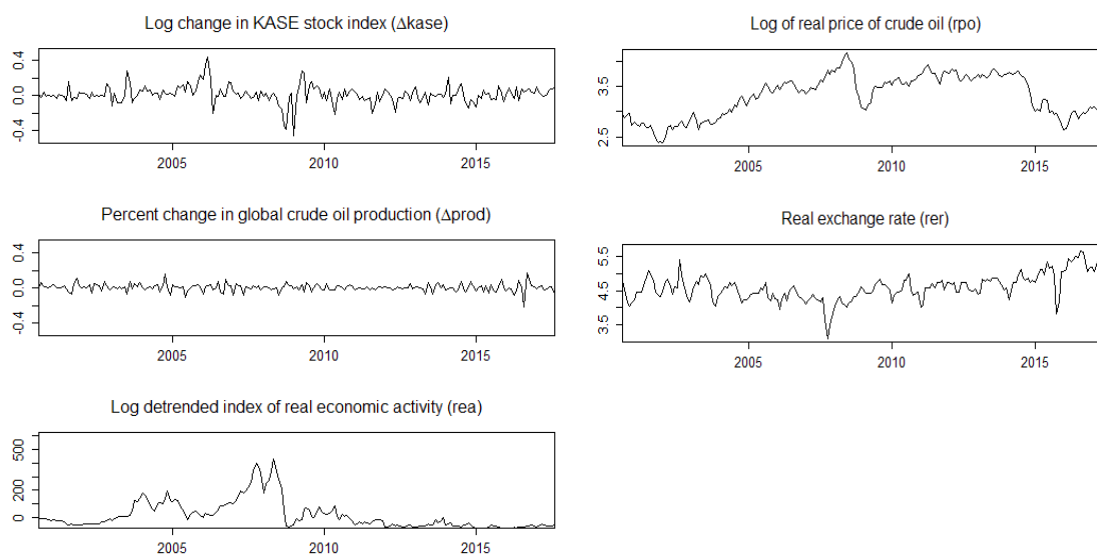


Рисунок 6 – Историческая эволюция временных рядов 2000-2017

Рисунок 6 показывает историческое развитие наших временных рядов (процентное изменение в производстве сырой нефти $\Delta prod_t$, реальная экономическая активность rea_t , логарифм реальной цены на нефть pro_t , логарифмическое изменение фондового индекса KASE $\Delta kase_t$, реальные обменный курс rer_t) за рассматриваемый период 2008-2017 РК.

Разложение дисперсии в структурной модели VAR

Разложения прогноза-ошибки-дисперсии в Таблицах 1, 2 позволяют оценить влияние структурных шоков на рынке сырой нефти на изменчивость индекса KASE, влияние структурных шоков на рынке сырой нефти на изменчивость обменного курса и влияние волатильности от структурных шоков на рынке сырой нефти на изменчивость обменного курса, соответственно. Хотя в краткосрочной перспек-

тине последствия трех структурных шоков на рынке сырой нефти (шок предложения сырой нефти, агрегированный спрос на промышленные сырьевые товары связанный с деловым циклом, специфический шок спроса на рынке сырой нефти) незначительны [10].

Действительно, результаты в Таблице 1 показывают, что в первый месяц влияние шоков в нефтяном рынке на фондовый индекс близок к нулю. По мере увеличения горизонта, эффект от шоков на реальную цену на нефть, агрегированный спрос и реальный обменный курс приобретают немного большее значение, тогда как воздействие шоков предложения нефти пренебрежимо мало в течении всего рассматриваемого периода. Например, общая сила объяснения этих шоков при влиянии составляет меньше чем 14% дисперсии реальной цены на рынке нефти на изменчивость индекса KASE, меньше 3% дисперсии реальной цены на рынке нефти на изменчивость обменного курса и 16% дисперсии волатильности на рынке нефти на изменчивость обменного курса, но сила объяснения увеличивается по мере увеличения прогнозируемого горизонта. На горизонте времени 15 месяцев мы видим, что на шоки реальных цен на нефть приходится 19%, а шоки агрегированного спроса объясняют только 12% изменчивости фондового индекса. На горизонте более 15 месяцев влияние шоков реальных цен на нефть на фондовый индекс составляет около 61%, следом за ним реальный обменный курс около 33%.

Таблица 1 – Процент влияния шоков спроса и предложения на рынке сырой нефти на общую изменчивость индекса KASE

Horizon	Aggregate Demand	Oil Supply	Real Oil Price	RER	Other
1	3.03%	1.40%	8.46%	0.83%	86.29%
2	2.56%	1.73%	7.33%	1.96%	86.42%
3	3.41%	1.65%	15.35%	1.82%	77.77%
15	12.33%	3.67%	19.31%	5.90%	58.78%
	2.83%	2.21%	60.93%	33.28%	0.74%

Примечание - составлено авторами на основе [7, 8]

Таблица 2 – Процент влияния шоков спроса и предложения на рынке сырой нефти на общую изменчивость обменного курса

Horizon	Aggregate Demand	Oil Supply	Real Oil Price	Other
1	2.79%	0.90%	0.04%	96.27%
2	5.49%	1.76%	1.58%	91.17%
3	10.70%	2.52%	3.99%	82.79%
15	29.92%	13.32%	9.84%	46.92%
	0.16%	12.25%	47.31%	40.28%

Примечание - составлено авторами на основе [7, 8]

Историческая декомпозиция обменного курса и индекса акций

В долгосрочной перспективе, шок в поставках сырой нефти, шок совокупного спроса и шок спроса на нефть на рынке вместе составляют около 99% от изменчивости реальной цены на рынке сырой нефти на изменчивость индекса KASE, 53% от изменчивости реальной цены на рынке сырой нефти на изменчивость обменного курса и приблизительно на 39% от изменчивости волатильность на рынке сырой нефти на общую изменчивость обменного курса. Это говорит о том, что структурные шоки на мировом рынке сырой нефти являются важной основой для фондового рынка Казахстана, причем наибольший вклад представляют шоки спроса на нефть (на которые приходится более 60% долгосрочных изменений реальных цен на нефть), затем изменения реально обменного курса (на которые приходится более 33%) [5]. В свою очередь, колебания обменного курса объясняется потрясениями на рынке сырой нефти (на которые приходится около 47%) или вообще другими потрясениями (на которые приходится около 40%).

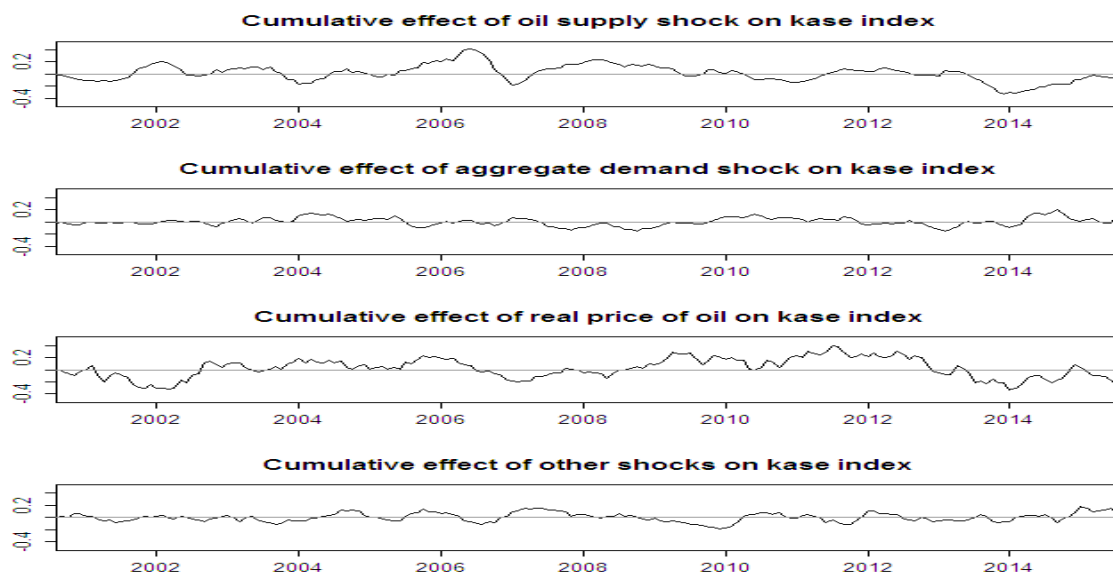


Рисунок 7 – Историческая декомпозиция индекса KASE

На Рисунках 6 и 7 мы представляем историческую декомпозицию совокупного влияния каждого структурного шока на индекс KASE. Они показывают общее влияние цен на нефть и волатильности цен на нефть на индекс KASE, соответственно. Рисунок 2 показывает, что реальная цена на нефть (рисунок 6) внесла наибольший вклад в индекс KASE. Кроме того, мы также обнаружили что шоки в поставках нефти вызывают длительные колебания в индексе KASE. На рисунке 8 волатильность реальной цены на нефть заменяет реальную цену на нефть и показывает, что в основном шоки волатильности реальной цены на нефть имеют наибольшее влияние и главным образом отвечает изменениям в индексе KASE с начала 2010 года. Более интересно, переменная является единственной детерминантой которая вызывает колебания в индексе KASE. Накопленный эффект изменений в реальных ценах на нефть на изменчивость индекса KASE наиболее значительный. Хотя шоки спроса и предложения в поставках сырой нефти вызывают длительные колебания в индексе KASE, эффект волатильности цен на нефть во времени намного интенсивнее.

Таблица 3 – Процент влияния шоков спроса и предложения на рынке сырой нефти на общую изменчивость обменного курса

Horizon	Aggregate Demand	Oil Supply	Oil price volatility	Other
1	1.48%	0.43%	14.19%	83.90%
2	4.07%	2.75%	14.20%	78.98%
3	4.24%	3.32%	13.69%	78.76%
15	7.42%	7.51%	21.35%	63.73%
	8.41%	8.93%	22.15%	60.51%

Примечание - составлено авторами на основе [7, 8]

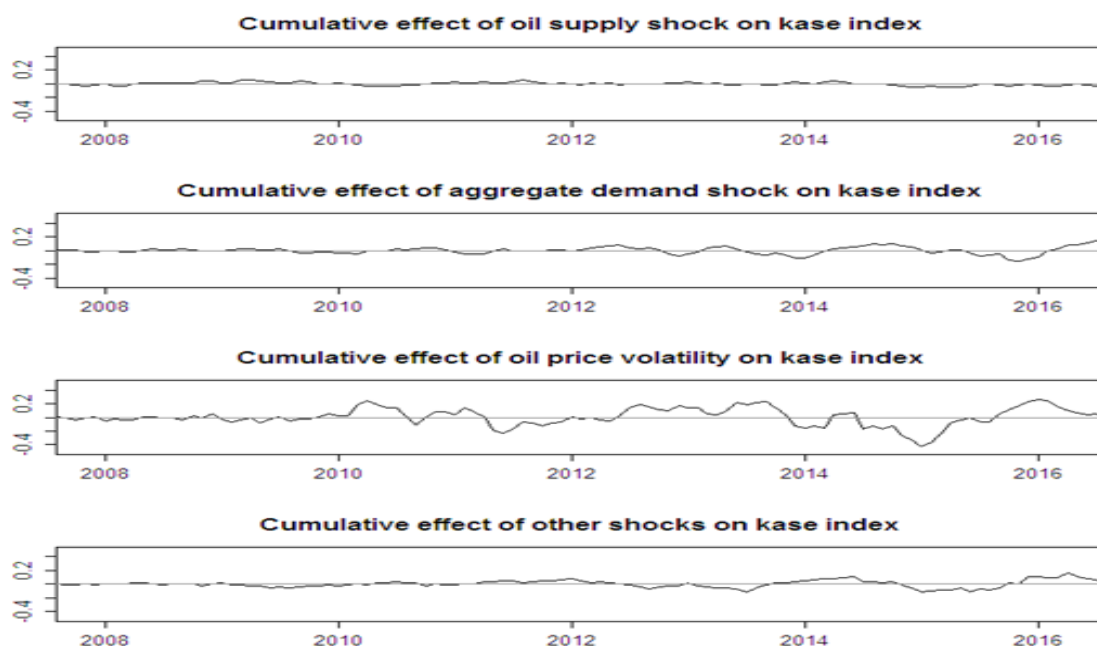


Рисунок 8 – Историческая декомпозиция индекса KASE

Выводы и рекомендации для будущей политики

Проведенный глубокий анализ по выявлению причин шоков цен на нефть оказалось решающим для понимания реакции рынка акций. Авторы обнаружили, что шоки добычи нефти в Казахстане не влияют на фондовый индекс, в то время как шоки со стороны спроса, в особенности шоки агрегированного спроса, оказывают влияние на фондовый индекс и объясняют не менее 12% его изменчивости. В дополнение к этому было обнаружено, что в долгосрочной перспективе цены на нефть объясняют примерно 61% общей вариативности фондового индекса. Таким образом, инвесторы мирового финансового рынка, глобальные менеджеры по рискам и лица определяющие местную политику не должны уделять слишком много внимания влиянию шоков добычи нефти на рынок акций. Наше исследование показало, что за период проведения анализа, влияние шоков добычи нефти на рынок акций в среднем незначительно. Однако, стоит учесть, что для стабилизации цен на нефть, а также для увеличения экономических показателей, страны-члены ОПЕК договорились о сокращении добычи своей нефти суммарно. Казахстан сократил добычу нефти на 20 тыс. баррелей в сутки, что значительно повлияло на фондовый индекс РК.

Во-вторых, финансовые операторы и лица определяющие политику должны знать, что снижение цен на нефть влияет на финансовые условия, нанося ущерб платежеспособности страны-экспортера нефти как Казахстан. Полученная модель предсказала, что снижение цен на нефть связано с ухудшением кредитного качества страны, где сокращение является статистически значимым и имеет тенденцию длиться в течении длительного периода (приблизительно 4 года). Этот результат указывает на то, что кредитоспособность может быть опережающим показателем финансовых условий и экономической активности, как следствие макроэкономической политики, направленной на стабилизацию кризиса кредитования, интерпретируется и воспринимается инвесторами как индикатор, который смягчает неопределенность в отношении финансовых условий.

В-третьих, согласно данному исследованию, через пятнадцать месяцев, после положительного шока агрегированного спроса, индекс рынка акций имеет тенденцию к росту. Этот результат свидетельствует о том, что увеличение экономической активности может иметь обратную связь к ценам на нефть в среднесрочной перспективе, что в свою очередь может повлиять на ожидания относительно будущих экономических условий. Следовательно, лица определяющие политику должны быть своевременными

в представлении и координации соответствующих мер для поддержания экономического роста в целях стабилизации волатильности фондового рынка. Крайняя необходимость и актуальность политики направлена на снижение энергоинтенсивности и повышение энергоэффективности с целью смягчения опосредованного влияния цен на нефть на волатильность фондового рынка.

Список литературы

- 1 Silvia, J., Iqbal, A., Moehring, A. Fed Funds Rate Surprises and Financial Markets // *Business Economics*. – 2016. – № 51 (1). – pp. 36-49. doi:10.1057/be.2016.10
- 2 Gertler, M., Karadi, P. Monetary Policy Surprises, Credit Costs and Economic Activity [Electronic source]. – 2014. – URL: <http://www.econ.nyu.edu/user/gertlerm/GertlerKaradi2013Oct3draftd-3.pdf> doi:10.3386/w20224 (accessed: 07.01.2018)
- 3 Bernanke, B. S. The relationship between stocks and oil prices. – 2016. – August 29. – URL: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2016/02/19/the-relationship-between-stocks-and-oil-prices/> (accessed: 07.01.2018)
- 4 Lizardo, R. A., Mollick, A. V. Oil price fluctuations and U.S. dollar exchange rates // *Energy Economics*. – 2010. – № 32 (2). – pp. 399-408. DOI:10.1016/j.eneco.2009.10.005
- 5 Nazlioglu, S., Soytas, U. Oil price, agricultural commodity prices, and the dollar: A panel cointegration and causality analysis // *Energy Economics*. – 2012. – № 34 (4). – pp. 1098-1104. doi:10.1016/j.eneco.2011.09.008
- 6 Ferderer, J. P. Oil price volatility and the macroeconomy // *Journal of Macroeconomics*. – 1996. – № 18 (1). – pp. 1-26. DOI: 10.1016/s0164-0704(96)80001-2
- 7 Nadeem, UIHaque. The Economic Content of Indicators of Developing Country Creditworthiness // *Econpapers*. – 1996. – № 4. – P. 688-724.
- 8 Algia, H. The Volatility of Oil Prices: What Factors? / H. Algia, B. Abdelfatteh // *Arabian Journal of Business and Management Review*. – 2015. – № 1. – C. 1-8.
- 9 Bloomberg Database [Electronic source]. – URL: <http://bloomberg.com> (accessed: 12.01.2018)
- 10 Казахстанская фондовая биржа [Электрон. ресурс]. – URL: <http://kase.kz/ru> (accessed: 12.01.2018)
- 11 Guo, H., Kliesen, K. L. (n.d.). Oil Price Volatility and U.S. Macroeconomic Activity // *Louis Review*. – 2005. – № 87 (6). – pp. 669-83. DOI:10.3886/icpsr01322
- 12 Blanchard J. O. Vector Auto regressions and Reality // *Journal of Business & Economic Statistics*. – 1987. – № 5/4. – C. 449.
- 13 Fund, M. I. Fund The Economic Content of Indicators of Developing Country Creditworthiness // *IMF Working Papers*. – 1996. – № 96/9. – C. 1-46.
- 14 Топ-10 крупнейших нефтедобывающих стран в мире [Электрон. ресурс]. – URL: <https://decem.info/top-10-krupnejshih-neftedobyvayushhih-stran-v-mire.html> (accessed: 12.01.2018)
- 15 Kilian, L. Not all oil price shocks are alike: Disentangling demand and supply shocks in the crude oil market // *American Economic Review*. – 2009. – № 99. – C. 1053-69.

References

- 1 Silvia, J., Iqbal, A., Moehring, A. (2016), "Fed Funds Rate Surprises and Financial Markets", *Business Economics*, Vol. 51 No. 1, pp. 36-49. doi:10.1057/be.2016.10
- 2 Gertler, M., Karadi, P. (2014), "Monetary Policy Surprises, Credit Costs and Economic Activity", available at: <http://www.econ.nyu.edu/user/gertlerm/GertlerKaradi2013Oct3draftd-3.pdf> doi:10.3386/w20224 (accessed January, 07, 2018)
- 3 Bernanke, B.S. (2016), "The relationship between stocks and oil prices", August 29, available at: <https://www.brookings.edu/blog/ben-bernanke/2016/02/19/the-relationship-between-stocks-and-oil-prices/> (Accessed January, 07, 2018)

- 4 Lizardo, R.A., Mollick, A.V. (2010), "Oil price fluctuations and U.S. dollar exchange rates", *Energy Economics*, Vol. 32 No. 2, pp. 399-408. doi:10.1016/j.eneco.2009.10.005
- 5 Nazlioglu, S., Soytaş, U. (2012), "Oil price, agricultural commodity prices, and the dollar: A panel cointegration and causality analysis", *Energy Economics*, Vol. 34 No. 4, pp. 1098-1104. doi:10.1016/j.eneco.2011.09.008
- 6 Ferderer, J. P. (1996), "Oil price volatility and the macroeconomy", *Journal of Macroeconomics*, Vol. 18 No. 1, pp. 1-26. DOI: 10.1016/S0164-0704(96)80001-2
- 7 Nadeem, UlHaq (1996), The Economic Content of Indicators of Developing Country Creditworthiness, *Econpapers*, Vol. 4, P. 688-724.
- 8 Algia, H. (2015), "The Volatility of Oil Prices: What Factors? / H. Algia, B. Abdelfatteh", *Arabian Journal of Business and Management Review*, Vol. 1, pp. 1-8.
- 9 "Bloomberg Database", available at: <http://bloomberg.com> (Accessed January, 12, 2018)
- 10 "Kazakhstanskaya fondovaya birzha", available at: <http://kase.kz/ru> (Accessed January, 12, 2018) (In Russian)
- 11 Guo, H., Kliesen, K.L. (n.d.) (2005), "Oil Price Volatility and U.S. Macroeconomic Activity", *Louis Review*, Vol. 87 No. 6, pp. 669-83. DOI:10.3886/icpsr01322
- 12 Blanchard J.O. (1987), "Vector Auto regressions and Reality", *Journal of Business & Economic Statistics*, Vol. 5/4, P. 449.
- 13 Fund, M.I. (1996), "Fund The Economic Content of Indicators of Developing Country Creditworthiness", *IMF Working Papers*, No. 96/9, pp. 1-46.
- 14 "Top-10 krupneishikh neftedobyvayushchikh stran v mire", available at: <https://decem.info/top-10-krupnejshih-neftedobyvayushhih-stran-v-mire.html> (Accessed January, 12, 2018) (In Russian)
- 15 Kilian, L. (2009), "Not all oil price shocks are alike: Disentangling demand and supply shocks in the crude oil market", *American Economic Review*, Vol. 99, pp. 1053-69.

Резюме

В данной статье был использован CDS (*Кредитный дефолтный своп*) для измерения кредитного риска и выявлено ухудшение кредитного качества страны. Что касается кредитного риска и нефти, можно наблюдать позитивную корреляцию в конце 2007 однако при одновременном ухудшении кредитного качества заемщика и роста нефти. В статье использовался метод структурного разложения VAR. Результаты показали, что наиболее сильным фактором, влияющим на фондовый индекс, является агрегированный спрос. Также, исследование показало, что за период проведения анализа, влияние шоков добычи нефти на рынок акций в среднем незначительно и им можно пренебречь, в то время как снижение цен на нефть влияет на финансовые условия, нанося ущерб платежеспособности страны-экспортера нефти как Казахстан. Впрочем, при положительном шоке агрегированного спроса, индекс рынка акций имеет тенденцию к росту.

Түйін

Бұл мақалада кредиттік тәуекелді өлшеу үшін CDS (Credit default swap) пайдаланылды және елдің несиелік сапасының нашарлауы анықталды. Кредиттік тәуекел және мұнай болсақ, ол қарыз алушының несиелік сапасы мен мұнай өсу нашарлауына, ал, алайда, 2007 жылдың аяғында оң корреляция байқауға болады. Мақала VAR құрылымдық ыдырау әдісін қолданды. Нәтижелер қор индексіне әсер ететін ең мықты фактор жиынтық сұраныс болып табылатынын көрсетті. Сондай-ақ, ғылыми-зерттеу, сәл ғана, талдау кезіндегі орташа қор нарығында мұнай салдарларын көрсеткендей, және мұнай бағасының төмендеуі Қазақстан сияқты мұнай экспорттаушы елдің төлем қабілеттілігі үшін залал келтірген, қаржылық жағдайына әсер ететін, ал елеуге болады. Алайда жиынтық сұраныстың оңды шокуымен қор нарығының индексі өсіп келеді.

Summary

In this article CDS (Credit default swap) was used to measure credit risk and the deterioration of the country's credit quality was identified. As for credit risk and oil, we can observe a positive correlation at the end of 2007, however, while the borrower's credit quality and oil growth are deteriorating. The article used the method of structural decomposition of VAR. The results showed that the strongest factor affecting the stock index is aggregate demand. Also, the study showed that during the analysis period, the impact of oil production shocks on the equity market is insignificant on average and they can be neglected, while a fall in oil prices affects financial conditions, damaging the solvency of the oil-exporting country as Kazakhstan. However, with a positive shock of aggregate demand, the stock market index tends to grow.

*Материал поступил
в редакцию 08.02.2018*

UDC 005.4

JEL classification: O1: Economic Development; O15: Human Resources; Human Development

Aigul M. Bakirbekova,

Candidate of Economy Sciences, Associate Professor,
L.N. Gumilev Eurasian National University,
Astana, The Republic of Kazakhstan

Aliya R. Suleimenova,

L.N. Gumilev Eurasian National University,
Astana, The Republic of Kazakhstan

EFFECTIVE COMMUNICATION IN THE ORGANIZATION PERSONNEL MANAGEMENT

Abstract

Purpose – The article presents an analysis of the state, development and application of effective communications in the management of the organization's personnel, to identify the role and importance of effective communications in the management of the organization's personnel, as a moving factor to the success of the company.

Methodology – This study was conducted using a deductive research method, in which communication was seen as an effective management tool were identified the main aspects of the development of effective communication in the organization, which leads to an important role for the development of effective communication through best practices. In the course of the research, the survey of employees of companies such as TBM Kazakhstan, White wind, JSC NC KTZ proved, as a result, the relevant conclusions were made, which became the solution of Postal goals in the research.

Originality/value – The authors described the main aspects of the development of effective communication in personnel management in the organization. Based on the study of research of foreign and domestic scientists in the application of communications and influence the development of effective communications management, identifies the problems and suggests ways and means to resolve problems in the development of effective communication in the organization personnel management and ways of their solution. As an example, the processes in such Kazakh companies TBM Kazakhstan, White wind, JSC NC KTZ were considered.

Findings – The results of the study showed that the main tool in the successful personnel management of the organization is the development of effective communication in management. The communication is the communication process needed for any important management action that the Manager role is one of the most important. An effectively functioning communication system allows you to set the transparency in the relationship between company management, broadcast goals of the organization and professionals, including those working with clients. As a result high company control, sensitive response to the change of the market situation, a higher quality of customer service, increased staff motivation, involvement in the management of the organization. Thus, effective management begins with the development of right built management actions.

Communications are the connections between functions, departments of the management system, between people. Effective communications were considered, as a result of a survey of employees of such companies as TBM Kazakhstan, White wind, JSC NC KTZ, identified the main aspects that the implementation of effective communications is a linking process that has a positive impact on the company's activities

Keywords – communication, effective communication, developing effective communication in personnel management, personnel management

Introduction

In the process of activity people exchange different views, ideas, views, suggestions, knowledge and attitudes. All of this can be seen as information, and the communication process is represented as a process of

information exchange. Precisely because the exchange of information is built into all principal management activities, we refer to the communication connecting process.

Improving the development of effective communication in the organization is the degree of success of the organization.

Therefore, improving the management of effective communications in the organization and enhancing the communicative competence of the staff is part of good development organization.

The development of effective communication in personnel management of the organization is the driving factor to the success of the company. as in any actively functioning of the company, there are problems hindering the development of effective communication in personnel management.

Examining the importance of effective communication in personnel management system of the organization, the impact of the development of effective communication in personnel management should argue that they are an indicator of the success of the enterprise.

Theory and practice of personnel management was a major focus of management. Currently, the scientific direction "personnel Management" is formed at the interface of theory and management, psychology, sociology, ethics, labor Economics, labor law, politics and other Sciences. Within individual organizations most used term is "staff", i.e. people with a complex set of individual qualities – social, psychological, professional, motivational, etc., the presence of which distinguishes them from the real factors of production. The management staff of the organization – focused activities of the management team of the organization, managers and specialists of departments of the personnel management system, including development of concept and strategy of personnel policy, principles and management methods staff of the organization [1].

The role of the modern Manager in the management of staff is large and has a significant role in the establishment of the entire personnel management system. The functioning and work of any organization is impossible without communication in the organization.

During the joint activities people exchange different views, ideas, views, suggestions, knowledge and attitudes. All of this can be seen as information, and the communication process is represented as a process of information exchange. Precisely because the exchange of information is built into all principal management activities, we refer to the communication connecting process. And one of the most important management tools in the hands of the Manager is available to it information. Using and passing on this information as well as receiving feedback signals, it organizes, directs and motivates subordinates.

So much depends on it's ability to convey information in such a way as to achieve the most adequate perception of this information by those to whom it is intended.

Communication is the exchange of information, based on which the Manager receives the information necessary for making effective decisions, and communicate decisions to employees. If communication is poor, decisions can be wrong, people can misunderstand what he wants from them, or, finally, from this may suffer interpersonal relationships. The effectiveness of communication is often determined by the quality of decisions and how they actually will be implemented.

Admittedly, communications are of utmost importance for the success of enterprises and represent one of the difficult problems of management. Essentially it is a kind of "circulatory system" of a single organism of the company. Efficient managers consider those who are effective in communications. Managers need to master the art of communication, as, figuratively speaking, they do the work "proxy". Therefore, this topic is actual nowadays.

Communication (lat. communicatio), literally meaning "General" or "shared". In practical terms, is the process of exchange of ideas and information between two or more people, leading to a mutual understanding.

Communication is communication across functions, units, control systems, between people. Communication - cooperation, bilateral efforts, without which there can be joint activity, that is the first condition for the existence of any organization [2]

Communication is the glue that connects the trace elements of the company – the individual project teams or departments – and the entire company at the macro level. Without it the whole structure will crumble to pieces. Communication is the air that brings fresh ideas, new information and knowledge. Without air, the atmosphere becomes stagnant and becomes heavy and monotonous. Communications is the driving force that is able to disperse and inhibit any initiative in the company. Unmanaged Lokomotiv threat [3]

According to industrial psychologist L. Jewell, there are four traditional areas of communication research in management: 1) the use of communication channels, the effectiveness of different channels in different situations; 2) direction of communication links and type of message; 3) the direction of communication and accuracy of the message; 4) the influence of communication patterns on performance and job satisfaction.

The objectives of the communications:

1. Ensure effective exchange of information between subjects and objects of management.
2. Improvement of the interpersonal relations in the process of information exchange.
3. Creating information channels for the exchange of information between individuals and groups and coordinate their objectives and actions.

Regulation and rationalization of information flows. Communication are divided into following types:

- interpersonal or organizational communication based on oral communication;
- communication based on written exchange of information.

Interpersonal communication, in turn, are divided into:

- formal or formal. Communications are determined by the policies, rules, job descriptions specific to your company and implemented by the formal channels;
- informal communication that does not follow the General rules of a particular organization; they are carried out according to the established system of personal relationships between employees of the organization.

Typical information transmitted through the channels of informal communications: the coming downsizing of production workers, new penalties for the late change in the structure of the organization, the upcoming move and improve, a detailed statement of the dispute of the two leaders at the last meeting sales, someone who assigns a date after work, etc.

Among the formal organizational communications release:

- vertical, when information is moved from one hierarchy level to another;
- the horizontal, among different units, which is used to coordinate the activities of various departments.

Vertical communication, in turn, are divided into:

- rising, when the information is sent bottom-up (from lower levels to higher). This type of communication provides the necessary information for managers to assess the scope of activities for which they are responsible;
- top-down implemented from the top down. This type of communication is directly associated with the management and control over the workers.

Interpersonal communication is divided into:

- verbal (verbal);
- non-verbal, designed to exchange information without the use of words, for example, using gestures, voice intonations, facial expressions, etc.

Verbal and not verbal forms of communication not always and not necessarily mutually exclusive. As a rule, the interpretation by the receiver of the message is based not only on words but also on such elements as gestures and facial expressions that accompany the words of the disclosing party. [4]

Distinguish communication barriers macro – and micro-level.

Macrosurgery communications hinder successful communication in General. Such barriers include:

- overload of the information and the distortion information;
- the need for increasingly complex information;
- internationalization of business contacts and the increasing role of foreign languages, etc.

Microsurgery communications hinder successful communication in a particular narrow area. These include:

- the ratio of the source (sender) of information to the recipient (addressee);
- the relation of the destination to the source information;
- lack of feedback.

Difficulties in communication occur because of the biased representations of people rejecting new ideas because of their novelty, apparent from the first glance questionable or climate of opinion generated by certain conditions (stereotypes).

The end result is distorted perception of the message, slows down and distorts the feedback process, reduced the effectiveness of the message.

Communication process is the exchange of information between two or more people.

The main goal of the communication process – understanding of information which is the subject of exchange, i.e. messages. However, the mere fact of sharing information does not guarantee the efficacy of communication involved in the exchange of people. You, of course, faced with cases of ineffective exchange of information with friends, family, co-workers at work. To better understand the process of exchange of information and the conditions of its effectiveness, you should be aware of the stages of the process, which involves two or more people.

Consider the elements and stages of process of communications.

In the process of exchange of information it is possible to allocate four basic elements.

1. The sender is the person generating ideas or collecting information and transmitting it.
2. The message is the actual information encoded in characters.
3. The channel the means of transmitting information.
4. The recipient, the person to whom information is intended and which interpreterpath her.

In the exchange of information sender and receiver go through several interconnected stages. Their task is to create a message and use the channel for transmission in such a way that both parties understood and shared the original idea. It is difficult, because each stage is also the point at which meaning can be distorted or completely lost. These interconnected stages are:

1. The emergence of the idea.
2. Encryption and channel selection.
3. Transmission.
4. Decoding.

In practice, according to research, the Manager spends from 50 to 90% of the time on communication. It seems improbable, but it becomes clear if we consider that the head is engaged in it to realize the roles in the interpersonal relations, information exchange and decision-making processes, not to mention administrative functions of planning, the organization, motivation and control. It is because information exchange is built into all major management activities that we call communication a connecting process.

Recently, the problem of effective communication links has become the subject of scientific interest of domestic researchers. Among heritage scholars should be allocated to thorough exploration I. Zavadsky, Osowski, N. Martynenko, M. Turyanska that justified the contemporary institutional, theoretical, methodological, and psychological aspects of information and communication technologies.

Among the works of domestic authors, devoted to the study of communication, it should be noted the works of Erzhanova A. M., Abdygapparova S. K., Nysanbaeva A. N., Dunayev V. Yu., Kosichenko A. G., Kurgan V. D. etc.

However, it should be noted that most of the scientific research devoted to the study of communications is of a General nature, regardless of the specific field of activity. For the same reason, the topic of the communications system in the process of personnel management is not sufficiently studied.

Despite the undeniable relevance of these works and significant contribution of their authors to the development of theoretical and methodological problems of communication in human resources management, there is no comprehensive approach to the development of an effective communication strategy, the analysis of forms of communication is fragmented.

As noted above, the dynamics of the development of a modern organization is determined not only by its economic indicators, but also by the existence of effective technologies that provide information exchange and communication.

According to statistics, no more than 20% of Kazakh companies are consistently and successfully engaged in building effective communications between employees, both vertically and horizontally, promoting the values of the company.

Analysts of the Kazakhstan labor market note that modern workers are prone to changes within the company. Professionals today have a lot of independence. They do not hesitate to implement various

organizational changes. For them, the needs of the company as well as personal are very significant. In the end, just depends on how much effort employees exert when performing a particular job. Employees want to be sure that employers care about them. Thus, there is a positive trend and there are promising developments of effective communications in the Kazakhstani market.

The results of the study

It is almost impossible to overstate the importance of communication in management. Almost everything that makes the leaders to facilitate the organization achieving its objectives, requires effective exchange of information. If people can't exchange information, they will not be able to work together to formulate goals and achieve them. However, communication is a complex process consisting of interrelated steps. Each of these steps is very necessary in order to make our thoughts clear to another person. Every step is a point at which, if we are careless and don't think about what we do, the meaning may be lost [5]

Communication is the process of interaction in which there is a transfer or exchange of information. The communication is considered successful if it completed a full cycle. The sender information to the recipient, the latter clearly understand its contents. A successful communication process depends also on the sequential construction of an information message by the sender: attracting attention – interest – the transition to the main part – details – discussion – conclusion – call to action. The expected result of successful communication is to change behavior of the recipient.

The ideal model of communication within the organization is that all management decisions should be made available to the employees, but the decisions themselves should be based on the information flows that come from different departments with well-established communication links. With the creation of a well-functioning system of communications, the organization receives uniform standards and approaches to work, a system of corporate values, decreases employee turnover. This is of particular relevance in terms of branching and remote structural divisions of the organization.

The main characteristics of quality communication is to involve staff in the process of communication, their willingness to cooperate and ability to work with large information collections; the informal nature of communication in organizations, presence an atmosphere of trust in the organization; the use of effective communication technologies; the number of communication channels; a favorable socio-psychological climate and the timeliness of information dissemination

Since the head takes three of his roles and performs four basic functions in order to formulate the organization's goals and achieve them, the quality of the exchange of information can directly affect the degree of realization of goals. This means that the success of individuals and organizations necessary for effective communication.

Because in our country the emergence and establishment of communications (and management) took place not long ago, a huge role in their further development is the correct approach to studying the experience of companies of foreign countries and contemporary Kazakh entrepreneurs.

In Kazakhstan, communications have undergone a radical change. From the administrative-command system, the country moved sharply towards the market. If earlier the management of the enterprise was largely that of management to subordinates received orders that it was impossible not to clarify, not to discuss, initiative is punished and savvy employees could not be promoted, the leaders prefer a different approach to the organization of work with subordinates. The initiative is now encouraged, held collective meetings to discuss problems of development of firms and listened to requests of subordinates, apply not only moral, but also material incentives. Of course in both of these scenarios, there are exceptions. So if the command-administrative system were companies with established communications, but was most prevalent with disparate communication streams without feedback, etc.

So now there are firms where the organization's leadership is at a low level, mistakenly built communication.

In comparison with foreign authors in the study of communication it should be noted that there are experts interpret its features are very wide (communication across the organization), saying that the purpose of internal communications is to contribute to the achievement of strategic business objectives. In the Toolbox, which applies to foreign companies dominated by the principle of "simplicity and accessibility of communications."

Although it is widely accepted that communications are of great importance for the success of organizations, the survey showed that 73% of American, 63% of English and 85% of Japanese heads consider communications by the main obstacle to achieving efficiencies in their organizations. According to another survey, about 250 thousand workers in 2000 a variety of companies, the exchange of information is one of the most difficult problems in organizations. These surveys show that poor communication is one of the main areas of problems. Deep understanding of communication at the level of the individual and the organization, we must learn to reduce the incidence of ineffective communication and to become better, more effective managers. Effective leaders are those who are effective in communications. They represent the essence of the communication process, have a well-developed ability of oral and written communication and understand how the environment affects information exchange [6,7]

Reflecting on the exchange of information in the organization, usually think about people who speak in the process of personal contact or in groups, in meetings, talking on the phone or read and make notes, letters and reports. Although these cases account for the bulk of communication in organizations, communication constitute a pervasive and complex process. Let's start with identifying where the inside and outside of the organization requires effective communication. This means that the success of individuals and organizations necessary for effective communication.

Ineffective communication is one of the main areas of problems. Deep understanding of communication at the level of the individual and the organization, we must learn to reduce the incidence of ineffective communication and to become better, more effective managers. Effective leaders are those who are effective in communications. They represent the essence of the Communication process, have a well-developed ability of oral and written communication and understand how the environment affects the exchange of information [8].

Carried out communications through the transmission of ideas, facts, opinions, feelings or perceptions, feelings and relations from one person to another in oral or any other form for the purpose of receiving in response to the desired response.

When considering the communication process must be considered, and conditions of human communication is not only important how the information is transmitted, but also how it is formed, specified, develops. Communication and information are different, but related things. Communication includes both what is transmitted and how it is "what" is transmitted.

In order to place communication, you need at least two people. Therefore, each participant is entitled to all or certain abilities: see, hear, touch, sense of smell and taste. Effective communication requires each party to have certain skills and abilities.

Communication should be viewed not only as a sending and receiving of information, as we are dealing with ratio of two individuals, each of whom is an active subject – the mutual information require the establishment of joint activities. Therefore, in the communication process occurs not only motion information, but also active exchange.

In specifically human information exchange a special role for each participant of the communication plays an importance of the information, as people don't just exchange words, and tend to develop shared meaning. And this is possible provided that the information is not only accepted, but understood, comprehended [9]

In the analysis of the communication process in the organization reveal a number of issues, namely:

1. Poor organization of the wording of the message.

Regardless of how the message is delivered, vagueness and nebula - too-frequent phenomenon. Such faults as poorly chosen and empty words, careless omissions, lack of coherence, poor presentation of ideas, awkwardness of sentence structure, the lack of lexical means, the banality, the striking repetition, jargon, etc., are quite common. The lack of clarity and precision leads to costly mistakes.

2. Incorrect translation of information at various stages of transmission.

Managers of the organization are in the centers of communications in businesses and operate as receivers and senders of the messages. They receive various types of messages from superiors, from colleagues and from subordinates and, in turn, must translate information destined for subordinates, their colleagues and leadership, they understand the language. It is often not enough to convey information word for word, or it needs to be expressed in words that are understandable to people in the area in which the recipient works, or should be

accompanied by explanations that will be understandable to the recipient. This process requires skill, which is often missing. Since employees are usually only about understanding each other, efficiency is constantly suffering from it, leading to significant losses.

3. The distortion of messages.

When information moves internally up and down, the meaning of the text is distorted. Messages are distorted unintentionally because of difficulties in interpersonal communications. Conscious misrepresentation occurs when any Manager does not agree with the message. In this case, the Manager modifies the message so that the change point occurred in his interests. The problem of information exchange due to the distortion of the message also arise due to the filter. In the organization there is a need to filter messages, so that from one level to another level of the organization or Department being made available only to those messages that concern it. Because managers determine which messages to send, all kinds of obstacles in interpersonal relationships can push them to the exclusion of some and the emphasis on other messages. This selection becomes the reason of missing vital information in another sector of the organization or receipt of the information out there with significant distortion of the content. Messages sent upstairs distorted because of the discrepancy between the status levels of the organization. Senior executives have higher status, so there is a tendency to provide only positive information is perceived [10]

This leads to the fact that the slave does not inform the supervisor about potential or existing problem because they do not want to tell the boss bad news. An additional cause of the deterioration coming up information is increased attention to middle managers to messages from the upper levels of power in comparison with the information from their subordinates .

4. Failure to report information to employees and management staff;

Reason for late report of information used and the geographical location of the organization, i.e. its extent across parts of the Republic, just not a responsible attitude of the Manager to the information.

5. Mental attitude;

In the organization there is a critical attitude of the employees, which hinders the development of formal and informal relations between employees of the organization.

To solve this first problem it is necessary to formulate the message precisely. Choose meaningful words, to Express their thoughts accurately and with consistency, and to make proposals lexically competent. Although communication is often thought of as just a message in order for it to have any value, it must pass the test according to the principle of clarity: the message has clarity if it is expressed in a language and transmitted in such a way that can be understood by the recipient.

To solve the second problem, it is necessary to begin to establish a feedback. Feedback is important because it allows you to determine whether your message is being received by the recipient, interpreted in the sense that you originally gave him. There are a number of ways to provide feedback. One of them is the evaluation of the language of postures, gestures and intonations of man, as if to indicate confusion or misunderstanding [11] Feedback can also be set by controlling the first results. Relevant information will allow us to evaluate the extent to which embodied what he intended to communicate. In the same way in which feedback can contribute to the improvement of interpersonal information exchange, can act and feedback system created in the organization. Such systems are part of systems of control and management information systems in the organization. One of the options feedback system – the movement of people from one part organization to another to discuss certain issues. Poll workers – another version of the feedback system. Such surveys can be carried out with the aim of obtaining information from managers and workers, literally hundreds of questions [12].

Correctly to build high-quality communicative space within the organization, a modern Manager must possess certain skills and abilities, as well-built communication in personnel management system of the organization, are an effective tool for the management of the organization, and the key to a stable and developed economy. The following skills and abilities include:

- the ability of the Manager to cause staff involvement in the process of communication, their rapid response to the message, initiative and willingness to cooperate;
- creation of a rather informal, which bears the personal nature of communication, an atmosphere of trust;

- formation of high quality communication messages;
- proper alignment of openness, interactivity, network communications. Completeness, actuality and availability of the transmitted information;
- quality use of effective communication technologies, optimal use of communication channels;
- focus on continuous improvement of communications efforts of all team members.

Thus, the modern Manager is the main link in the effective and quality communication in the system of personnel management as the main tool for the successful operation of the organization. Well-built communication in the organization, are key to the success and well-being of the organization as a whole, the ability of the Manager to integrate his work brings great benefits to the economy as a whole, we are highly skilled and competent managers are the driving engine in the system of personnel management [13].

Admittedly, communications are of utmost importance for the success of enterprises. Essentially it is a kind of "circulatory system" of a single organism of the company. Efficient managers consider those who are effective in communications. Managers need to master the art of communication, as, figuratively speaking, they do the work "proxy".

The role of communication is obvious as in small firms and powerful companies and corporations. The effectiveness of communication and interactions depends the future of not only the company as an economic entity in the market, but also people working in the enterprise, and at the global level and the welfare of the whole country [14]

The experience of both domestic and foreign companies shows that the effectiveness of communication depends primarily on the psychological mood of the team.

The process of formation and development of modern Russian business culture corporate communications, public relations, communication in business requires new approaches in the management system. The modern model of personnel management is impossible without well-organized process of effective communication. The whole concept of quality management based on the principle that all actors have the same access to relevant information, productively communicate with each other, creating optimal conditions for successful decision making, conflict resolution, team work.

As a concrete example, let's consider how the process of development of effective communications in JSC "NC "KTZ" in the Department of development of HR projects.

The activity of the HR projects development Department is aimed at developing the human potential of the company's moving resource. Human resources are the basis of the company, which in its manifestation is an important element of the entire personnel management system.

Department of development of HR projects (hereinafter – the Department) was established in order to form a policy in the field of professional development, training of employees of "national company" "Kazakhstan Temir Zholy" in accordance with the HR-strategy of "national welfare Fund "Samuryk-Kazyna" and The company based on the analysis of business needs.

The Department is actively engaged in developing various projects in the field of human resource management. The monitoring of the human potential of the company is carried out, and when launching any new projects, the current realities and participation of employees in these decisions are taken into account. Thus, the communication process in the Department has been successfully established.

As for the development of effective communications in the company, based on a survey of employees. In the survey forms asked questions of the character:

1. How can you describe the communication process in the company?
2. How effectively do the methods work in the direction of developing the effectiveness of communications in the company?
3. What do you think works effectively in determining the role of effective communications?

Most were satisfied with the state of the communication process in the company, which is reflected in their own activities.

Thus, it should be concluded that the company is dominated by a positive trend in the development of effective communications, this is observed in the interaction of employees, both among themselves and between management. Thus, the process of effective communication in the company has been successfully

established, which characterizes the use of various techniques in the development of effective communications, both domestic and foreign.

According to the results of the survey, it was also found that special attention is paid to the favorable interaction between employees, the following is clearly seen here that the process of communication between employees and management is constantly improving. Namely, carried out the survey, through the compilation of a blitz - survey, using the method of "brainstorming»

Corporate training, revealed the peculiarities of properly structured communication in the Department. Employees quickly and easily perceive information sent by a colleague, thus there are no barriers to communication. Consequently, the process of communication is correct.

Communication in organization – an integral part of the activities of managers and subordinates. Some researchers believe that the effectiveness of personnel management is proportional to the efficiency of communication processes in the organization.

Casually organized communication increase time on any issue and hinder the achievement of the result, generate conflicts and misunderstandings. Besides customized internal communications improve governance and, therefore, reduce time spent on onboarding, mitigate resistance to change by staff. Organization for configured communication connections shows quick response to changes in the labour market, quality service, high staff motivation [15].

Informatization of modern society on the one hand deepens and diversifies the communication processes within the organization through continuous improvement and development of tools and information channels with other actualizes the problem of creating effective communication strategies to accommodate the diversity of today's communicative technology.

To create an effective system of communication in the organization personnel management there is a need to analyze the performance of the most common forms of communication within the organization.

In the average company in the growth of the organization, increasing the number of employees increases and their specialization. Despite the fact that the division operations economically viable, this process has a negative side: employees performing certain duties, cease to understand how their work affects the overall process, what their contribution to the solution of assigned tasks and as provided by interlinkages with other departments. This misunderstanding can have a serious impact not only on the psychological climate in the team, but also on the financial performance of the company.

However, the list of costs to be reduced in the first place, rarely are the costs of communication within the company. Some managers do not think about them and often do not understand what is the importance of internal communication.

An effectively functioning communication system allows you to set the transparency in the relationship between company management, broadcast goals of the organization and professionals, including those working with clients. As a result high company control, sensitive response to the change of the market situation, a higher quality of customer service, increased staff motivation, involvement in the management of the organization.

With the construction of the internal communications system, a unified system of values, common language and standards of work, which is especially important for large companies, especially for those who have a large branch network. Therefore, any organization must allocate internal communication in an independent activity.

The main characteristics of high-quality communications that operate in Kazakhstan companies such as TBM Kazakhstan, White wind, JSC " NC " KTZ»:- involvement of employees in the communications process, their prompt reaction to messages

- initiative and willingness to cooperate;
- an informal, personal nature of communication, an atmosphere of trust;
- high quality communication messages;
- openness, interactivity, network communications;
- completeness, actuality and availability of the transmitted information;
- use effective communication technologies;
- optimal use of communication channels;
- the ability of employees to work with large amounts of operational information (this is ensured by the competence of the recipient);

– continuous improvement of communications efforts of all team members.

Quality of communication allow us to make the company a learning organization, to ensure the ease of formation of a common vision, high coordination and speed of General tasks, as well as "drive" together.

At the initial stage of forming high-quality internal communications need to understand what type of corporate culture belongs to the majority of employees of the company and in parallel to explore the level of development of internal communications depending on the type of crop

The next step is to define the tasks, who should serve as corporate communications in the company. Denote the main:

- the formation, maintenance and strengthening of the corporate culture.
- to attract young and talented (professional) professionals through the improvement of quality employer brand (company image in the labour market);
- accelerate adaptation of new employees;
- creation of effective system of motivation of employees;
- the improvement of relations in the team, aimed at keeping staff;
- manage conflict situations that arise in the team;
- evaluation of personnel;
- as a consequence – increase in the capitalization of the company ahead of the market the latest technology.

Despite the fact that the company's organizational structure impede the development of horizontal communication between the representatives of structural divisions, preferring hierarchical communication, horizontal communication is an important factor and an essential element of successful communications outside of departments.

Strengthening of horizontal cooperation within the organization is carried out by creating unified information system, electronic document management system, encourage and support interpersonal communication. The development of horizontal connections provides the opportunity for each employee to form their own informal, impartial picture of the activities of the organization and thus to feel his seat, his involvement in its activities. Horizontal communication is less prone to inaccuracies and have focal in nature, as people tend to talk more openly and trustingly with colleagues that have the same social and professional status, than with senior management.

Effective internal communications system synthesizes the theory of management, theory of organization, theory of management psychology, theory of communication.

Failures, incompetent or ineffective actions in one area will lead to errors in all other areas.

Modern economic development, the latest scientific achievements in the field of management and a significant number of information channels and resources offered by the present, and encourages the search for the most effective forms of communication. To continuous improvement of existing communications, and provides impetus to the development of qualitatively new scientific techniques and constructive approaches to development of internal communications.

Recommendations for improving the system of communications within the organization.

Summing up we can say that the communication is the communication process needed for any important management action that the Manager role is one of the most important. First of all Manager should be an excellent psychologist who could predict the slightest change in the mood of the team a Psychological factor - one of the most important factors for successful communications. Second, the Manager must possess the oratory skills and ability to convince. The rhetoric of communication in the developed companies is one of the leading companies in the development of communications. The ability to communicate with subordinates depends, above all, the future of the enterprise, and with it the future of each individual employee. The Manager must be able to find a common language with closed and uncommunicative people, and at the right moment to interrupt the flow of speech talkers, to give voice to other employees.

So, we can conclude that without the help and cooperation of management and staff, it is impossible to establish effective interaction of enterprise communications.

As recommendations can offer the famous statement of L. Iacocca: "All business operations can be ultimately reduced to the designation of three words: people, product, profit. In the first place are the people.

If you don't have a reliable team, then other factors not have much to do." Also, in my opinion, domestic companies should develop a formal top-down vertical communication, to increase the effectiveness of informal communications between managers and subordinates.

Conclusions

Summing up we can confidently say; that the communication is the communication process needed for any important management action that the Manager role is one of the most important. First of all, the Manager should be an excellent psychologist who could predict the slightest change in the mood of the team a Psychological factor - one of the most important factors for successful communications. Second, the Manager must possess the oratory skills and ability to convince. The rhetoric of communication in the developed companies is one of the leading companies in the development of communications. The ability to communicate with subordinates depends, first of all, the future of the enterprise, and with it the future of each individual employee. The Manager must be able to find a common language with closed and uncommunicative people, and at the right moment to interrupt the flow of speech talkers, to give voice to other employees.

In our turbulent times, the information revolution, the relevance of the communications is not decreasing, but rather increasing. Communication is important in all spheres of human activity. We all live, exchanging information with each other. And the more effective this exchange, the more we open possibilities for effective work and successful personal life. For a Manager communication is the lifeblood. In the broadest sense, communication is the process of informing. And what the Manager can work normally without new information? Because the Manager every day in his work is faced with a stack of Newspapers, letters, documents, meets with a huge number of people, settling the disputed questions, giving orders, controlling performance of the work, etc. the essence of Manager's job is to implement effective communication at all levels of interactions. The conversation with the chief of communication upward, talking to subordinates, in descending order, the conversation with the chief parallel of the Department of communication horizontally. It seems to us that the issue of effective communication is also important for the Manager, as the question of decision-making. Moreover, these two aspects of management activities complement each other. And the existence of one impossible without the other.

Summing up the work done, I would like to note that the communication function is also important for management, as well as the functions of planning, organizing, motivating, controlling. The manager must constantly improve the communication processes for the successful implementation of his difficult but interesting professional activities improved information exchange in the organization.

References

- 1 Кибанов А. Я. Управление персоналом организации. – М.: «Инфра-М», 2015. – С. 20
- 2 Перчикова И. Н. Менеджмент, Учебник, 2-е издание-м: Банки и биржа. – М.: ЮНИТИ, 2016.
- 3 Клей, воздух и локомотив, или как создать качественные коммуникации в организации [Электрон. ресурс]. – 2007. – URL: <http://www.hr-academy.ru> (дата обращения: 14.01.2018)
- 4 Брэдик У. Менеджмент в организации: Учебник. – 2-е изд., перераб. и доп. – М.: ИНФРА, 2015.
- 5 Thomas H. Stanton. Why Some Firms Thrive While Others Fail: Governance and Management Lessons from the Crisis. – Oxford University Press, 2015. – 220 p.
- 6 Десслер Г. Управление персоналом: Учебное пособие. / Под ред. Шленова. – М.: БИНОМ, 2016.
- 7 Молл Е. Г. Менеджмент. Организационное поведение: Учебное пособие. – М.: Финансы и статистика, 2016.
- 8 Chiocchio, F. Kelloway, Hobbs, B. The Psychology and Management of Project Teams: An Interdisciplinary Perspective. – Oxford: Oxford University Press, 2015. – 221 p.
- 9 Prasad, R., Sridhar, V. The Dynamics of Spectrum Management: Legacy, Technology, and Economics. – Oxford: Oxford University Press, 2014. – 300 p.
- 10 Hood, C., Heald, D. Transparency: The Key to Better Governance? – British Academy, 2006. – 300 p.

- 11 Blanding W. Management Methods and Communications: Traffic Management. In: Blanding's Practical Physical Distribution. – Springer, Boston, MA, 2015. – 500 p.
- 12 Whitaker S. Communications Management. – In: Pass the PMP Exam. Apress, Berkeley, CA, 2016. – 413 p.
- 13 Pheng L. S. Project Communications Management. – In: Project Management for the Built Environment. Management in the Built Environment. Springer, Singapore, 2018. – 102 p.
- 14 Ляпина, Т. Бизнес и коммуникации, или Школа современной рекламы. – М.: Альтерпресс, 2015. – 336 с.
- 15 Пост Деловой этикет. Персональные коммуникации для профессионального успеха / Пост, Пост Пегги; Питер. – М.: Эксмо, 2014. – 304 с.

References

- 1 Kibanov A.Ya. (2015), *Upravlenie personalom organizatsii*, Infra-M, Moscow. (In Russian)
- 2 Perchnikova I.N. (2016), *Menedzhment, Uchebnik, 2-e izdanie-m*, Banki i birzha YuNITI. (In Russian)
- 3 Klei, vozdukh i lokomotiv, ili kak sozdat' kachestvennye kommunikatsii v organizatsii (2007), available at: <http://www.hr-academy.ru> (Accessed January, 14, 2018) (In Russian)
- 4 Breddik U. (2015), *Menedzhment v organizatsii. – 2-e izd., pererab. i dop*, INFRA-M, Moscow. (In Russian)
- 5 Thomas H. Stanton. (2015), *Why Some Firms Thrive While Others Fail: Governance and Management Lessons from the Crisis*, Oxford University Press, Oxford.
- 6 Dessler G. (2016), *Upravlenie personalom: Uchebnoe posobie. / Pod red. Shlenova*, BINOM, Moscow. (In Russian)
- 7 Moll E.G. (2016), *Menedzhment. Organizatsionnoe povedenie: Uchebnoe posobie*, Finansy i statistika, Moscow. (In Russian)
- 8 Chiocchio, F. Kelloway, Hobbs, B. (2015), *The Psychology and Management of Project Teams: An Interdisciplinary Perspective*, Oxford, Oxford University Press.
- 9 Prasad, R., Sridhar, V. (2014), *The Dynamics of Spectrum Management: Legacy, Technology, and Economics*, Oxford, Oxford University Press.
- 10 Hood, C., Heald, D. (2006) *Transparency: The Key to Better Governance?* British Academy
- 11 Blanding W. (2015), *Management Methods and Communications: Traffic Management*. In: Blanding's Practical Physical Distribution. Springer, Boston, MA.
- 12 Whitaker S. (2016), *Communications Management*. In: Pass the PMP® Exam, Apress, Berkeley, CA.
- 13 Pheng L. S. (2018), "Project Communications Management", In: *Project Management for the Built Environment. Management in the Built Environment*, Springer, Singapore.
- 14 Lyapina, T. (2015), *Biznes i kommunikatsii, ili Shkola sovremennoi reklamy*, Al'terpress, Moscow. (In Russian)
- 15 Post Delovoi etiket (2014) *Personal'nye kommunikatsii dlya professional'nogo uspekha / Post, Post Pegg*, Piter, Eksmo, (In Russian)

Резюме

В статье авторами исследованы актуальность определения роли и значимости эффективных коммуникаций в управлении персоналом организации. Выделены основные аспекты развития эффективных коммуникаций в организации, повышения коммуникативной компетентности персонала. Авторами выявлено, что развитие эффективных коммуникаций в управлении персоналом организации, являются движущим фактором к успеху компании, это положительно влияет на функционирование всей компании.

Түйін

Мақалада авторлармен тиімді коммуникация персоналды басқарудағы ұйымдастыру өзектілігін анықтау рөлі мен маңыздылығы зерттелді. Бөлінген дамытудың тиімді коммуникацияның негізгі аспектілері және персоналдың коммуникативтік құзыреттілігін арттыру рөлі көрсетілген. Басқару ұйымының қызметкерлердің тиімді коммуникация дамыту жөнінде компанияның табысқа қозғаушы факторы болып табылады, бұл бүкіл компанияның жұмыс істеуіне оң әсер етеді деп авторлар анықтады

Summary

In the article the authors studied the urgency of determining the role and importance of effective communications in the management of the personnel of organization. The main aspects of the development of effective communications in the organization, enhancing the communicative competence of personnel are singled out. The authors found that the development of effective communications in the management of the personnel of organization is a driving factor to the success of the company, this positively affects the functioning of the entire company.

*Материал поступил
в редакцию 30.01.2018*

JEL classification: L2

Berik Bekmurzayev,

PhD student,

Al Farabi Kazakh National University,
Almaty, The Republic of Kazakhstan

Magbat Spanov,

Doctor of Economic Sciences, Professor,
Al Farabi Kazakh National University,
Almaty, The Republic of Kazakhstan

THEORETICAL AND PRACTICAL BASICS OF PROJECT MANAGEMENT IN INTERNET-COMMERCE

Abstract

Purpose – The main objective of the research is to study the theoretical foundations of project management in Internet commerce and build an economic model for managing the transformation of the traditional form of conducting business activity of a trading enterprise into an electronic one. According to the purpose, the following tasks were set and solved in the work: the study of the theoretical foundations of electronic commerce as a new form of conducting business activity on the Internet; a study of the state of electronic commerce and the factors that determine its development.

Methodology – In the work were used general scientific methods of observation, analysis, synthesis, comparison, induction, deduction. During the research, was used a complex of general scientific methods of cognitive activity, observation and comparison, including system-structural, logical and other methods of research.

Originality / value – it all depends on the development and development of the electronic commerce market, as well as the increased use of project management in Internet commerce.

Findings – the use and implementation of the methodology of project management in Internet commerce is promising and relevant, the theoretical and practical foundations described by the author can be used by enterprises and individuals engaged in electronic commerce, as well as in the management of Internet projects of other kinds. A feature of the theoretical significance of the article is that the author proposed a classification of Internet projects. This classification will allow the most accurate positioning of the project in Internet commerce and on this basis to develop effective methods for its organization and management.

Key words – Internet project, project management, Internet market, electronic commerce, project activity.

МРНТИ

Берик Б. Бекмурзаев,

докторант PhD,

Казахский Национальный университет им. Аль-Фараби,

Алматы, Республика Казахстан

Магбат У. Спанов,

доктор экономических наук, профессор

Казахский Национальный университет им. Аль-Фараби,

Алматы, Республика Казахстан

ТЕОРЕТИЧЕСКИЕ И ПРАКТИЧЕСКИЕ ОСНОВЫ УПРАВЛЕНИЯ ПРОЕКТАМИ В ИНТЕРНЕТ-КОММЕРЦИИ

Аннотация

Цель исследования – основной целью исследования является изучение теоретических основ управления проектами в интернет-коммерции и построение экономической модели управления преобразованиями традиционной формы ведения деловой активности торгового предприятия в электронную. В соответствии с целью в работе были поставлены и решены следующие задачи: изучение теоретических основ электронной коммерции как новой формы ведения деловой активности в Интернете; исследование состояния электронной коммерции и факторов, определяющих ее развитие.

Методология – В работе использованы общенаучные методы наблюдения, анализа, синтеза, сравнения, индукции, дедукции. При проведении исследования был использован комплекс общенаучных методов познавательной деятельности, наблюдения и сравнения, включая системно-структурный, логический и другие методы исследования.

Оригинальность/ценность – важность работы обусловлена развитием и ростом рынка электронной коммерции, а также увеличением использования проектного управления в интернет-коммерции.

Выводы – использование и внедрение методологии управления проектами в интернет коммерции является перспективным и актуальным, описанные автором теоретические и практические основы могут быть использованы предприятиями и частными лицами, ведущими деятельность в сфере электронной торговли, а также при управлении Интернет-проектами других видов. Особенность теоретической значимости является то, что автором предложена классификация Интернет-проектов. Данная классификация позволит наиболее точно позиционировать проект в интернет-коммерции и на этой основе разрабатывать эффективные методики по его организации и управлению.

Ключевые слова – интернет-проект, управление проектами, интернет-рынок, электронная коммерция, проектная деятельность.

Теоретическое определение самому понятию «электронная коммерция» и позволяет отследить этапы ее развития дает статья Майкла Раппа «Business model in the web». В статье Раппа представляет электронную коммерцию как набор инструментов, не ограничивающийся покупкой и продажей ма-

териальных и нематериальных активов в Интернете. Функционал электронной коммерции включает в себя ритейл-сделки, электронные платежные системы, аукционы, виртуальную торговлю и другие виды деятельности, направленные на получение прибыли в сети Интернет [6]. По мнению автора, такое определение электронной коммерции наиболее точно описывает концепцию развития данного направления и передает всю многогранность и потенциал различных бизнесов в сети Интернет.

Большое количество проведенных исследований однозначно говорит, что управление проектами в электронной коммерции может сыграть решающую роль в минимизации последствий кризисов и стать определяющим фактором для роста компании. Быкова Р.Г. в своей статье «Интернет-проект как современный инструмент развития бизнеса» делает упор на применение технологий электронной коммерции и использование моделей управления проектами, как на основной инструмент развития компании в условиях высокой конкуренции [17].

Посредством анализа текущего состояния рынка Интернет-коммерции, автор делает вывод, что использование моделей управления проектами способно многократно повысить конкурентоспособность бизнеса в сети Интернет и вывести компанию на лидирующие позиции в своем сегменте. По мнению автора, нынешняя экономическая ситуация на рынке способствует увеличению стагнации компаний, способом избежать которую и является использование в своей деятельности моделей управления в электронной коммерции. Вовлеченность пользователей в сеть Интернет, в условиях экономической нестабильности и финансового кризиса, становится решающим фактором для развития компаний, а использование передовых электронных инструментов онлайн-торговли позволяет занять лидирующие позиции на рынке и привлечь максимальное количество клиентов. Жиченг Гуо, на примере китайских и американских онлайн-компаний, наглядно демонстрирует интеграцию популярных B2B и B2C направлений продаж в электронную коммерцию, рассматривая и анализируя стратегии и инструменты полного либо частичного перехода на Интернет-торговлю [13]. Авторы склоняются к выводу, что применение тех или иных стратегий в электронной коммерции, применимых для определенного государства, не гарантирует аналогичных показателей для другой страны, континента или социальной группы. Авторы Мелл П. и Гранс Т. описывают дополнительную ценность для бизнеса, создаваемую функционалом электронной коммерции и достижениями информационных технологий. По мнению авторов, дополнительная ценность создается путем внедрения современных IT-технологий и оптимизации бизнеса под решения конкретных вопросов [7]. Результаты исследований наглядно демонстрируют эффективность применения моделей управления виртуальными проектами и возможности оптимизации торгового сегмента электронной коммерции, а также их прямое влияние на ценность компании.

Особенности функционирования современного делового мира определяются целым рядом значимых обстоятельств и факторов, к числу которых относятся такие процессы как глобализация и интернационализация, рост темпов развития бизнеса, уменьшение жизненного цикла товаров, возрастающая техническая сложность продуктов, а также появление на рынке принципиально новых товаров и услуг, создаваемых на основе информационных технологий и новинок научно-технического прогресса.

Организации, стремящиеся к достижению наилучших результатов, для получения преимуществ в конкурентной борьбе должны постоянно развиваться и учитывать существующие модели ведения бизнеса и аспекты современной деловой среды. Кроме того, весьма важна оперативность реакции бизнеса на происходящие изменения, постоянная готовность к частым изменениям, так как только при таком подходе компания может сохранить стабильность и коммерческий успех. Проектная деятельность – это один из самых надежных способов обеспечить достижение желаемых результатов с учетом изложенных обстоятельств. Она основана на проектном подходе к организации деятельности субъектов предпринимательской деятельности и ориентации на использование принципов проектного управления. При этом проектное управление подразумевает такую организацию управления компанией, при котором оно базируется на разработке конкретной модели действий, направленных на достижение поставленных перед бизнесом целей.

С этой точки зрения существенное значение приобретают вопросы использования интернет-проектов, рассматриваемых в качестве инструментария развития бизнеса. Их востребованность в предпринимательской среде обусловлена и тем, что на сегодняшний день Интернет воспринимается не только

как площадка для коммуникации, а как платформа, позволяющая эффективно вести коммерческую деятельность в рамках электронного информационного пространства. Сеть Интернет, используемая как реальная платформа ведения различных видов предпринимательской деятельности и среда для бизнеса, предоставляет возможности по внедрению новых рыночных ниш и видов коммерции, основанных на нестандартных моделях потребления, определяемых уникальностью виртуального пространства. Однако, для ее эффективного использования весьма важна детальная разработка проекта с активным применением методологии управления, эффективной применительно к бизнесу в сети [1].

Осуществление предпринимательской деятельности в сети Интернет – электронной коммерции, за последние 20 лет стало одним из самых динамично и быстро развивающихся способов ведения бизнеса. Значительное количество иностранных компаний в настоящее время полностью преобразовали свои предприятия и компании на основе информационных технологий, отказавшись от многих традиционных методов и полностью перенесли свою деятельность в виртуальную сферу [2].

Рост популярности интернет-проектов, обусловленный общемировыми тенденциями, характерен и для предпринимательства в Казахстане. Имеющая статистика свидетельствует об устойчивом увеличении количества пользователей Интернетом за последние годы. Количество пользователей в стране по итогам прошлого года составило 77% от общей численности населения, что выше показателя 2016 года на 4%. Согласно имеющимся прогнозам, в 2018 году этот показатель только продолжит увеличиваться и составит - не менее 78% [3]. По итогам 2017 года Казахстан уже занял 36 место (из 137 стран, включенных в рейтинг Всемирного экономического форума) по количеству пользователей, продвинувшись на пять позиций вверх по сравнению с данными предшествующего года.

Аналогичные выводы о растущей и неуклонной популярности интернет-проектов позволяют сделать и данные статистического учета, касающиеся непосредственно сферы электронной коммерции. В 2017 году жители страны приобрели в 4 раза больше товаров именно в интернет-магазинах, чем в 2016 году. За прошлый год число покупок граждан в сети увеличилось в 1,8 раза. Согласно экспертным оценкам такие показатели объясняются не обычным экономическим ростом потребления населения, а именно удобством с точки зрения покупателей приобретения тех или иных товаров посредством сети «Интернет».

Немаловажно отметить и то, что в 2017 году в 2,2 раза увеличился средний чек на покупки в «Интернете» и составил в среднем на душу населения 54 547 тенге [4].

К сферам, где интернет-проекты, приобретают все большую популярность данные статистического учета позволяют отнести: приобретение бытовой техники (рост в 29 раз), флористику (в 19 раз) и продукты питания (в 16 раз). Именно в этих направлениях бизнеса спрос возрос в наиболее очевидных темпах по сравнению с 2016 годом, однако, и в других сферах, обороты онлайн-покупок также возросли. Активность потребителей по приобретению товаров в интернете отмечается в таких сферах как парфюмерия и косметика (показатели возросли в 11 раз), спорт и туризм (9 раз), ремонт и отделочные материалы (8 раз), товары для детей (6 раз), ювелирные изделия и различные виды украшений (5 раз), продажа книг (2 раза). Отмечается и рост активности пользователей при приобретении предметов одежды и обуви, однако, здесь рост показателей не столь значителен по сравнению с вышеуказанными сферами (+20%).

Вышеприведенные данные очевидно свидетельствуют о динамичном и стабильном развитии электронной коммерции в совокупности с развитием сети «Интернет» в Казахстане и такие тенденции способствует росту интереса бизнеса к «Интернету» как среде для разворачивания новых бизнес-проектов, использования его преимуществ и уникальности при решении задач, стоящих перед предпринимателями.

Вместе с тем, особенности функционирования интернет-проектов требуют существенного изменения и переосмысления традиционных методов ведения бизнеса, ранее применявшихся компаниями при ведении деятельности в режиме «оффлайн» [5]. Поэтому вопросы изучения новых моделей управления проектами в интернет-коммерции становятся все более популярными и актуальными. По данной тематике существует большое количество исследований ученых из развитых стран, среди которых следует особенно выделить профессора Майкла Раппу. М. Раппу классифицировал и разделил интернет-

проекты на 41 модель ведения бизнеса, которые соответствуют описанию 9 категорий, отображенных в таблице 1. В своей статье автор утверждает, что модель интернет-проекта может выступать не только в качестве метода интернет-коммерции, но и формы интеллектуальной собственности при наличии патента [6].

Таблица 1 – Классификация бизнес-моделей на основе web-технологии

Категория	Вид	Описание
Брокерские модели	Торговая биржа; сервис «купля/продажа»; система обработки запросов от потребителей; аукционы; система обработки транзакций; дистрибутор; система поиска «робот - агент»; виртуальный торговый центр	Ориентированы на создание виртуальных систем (площадок) для разных типов рынков (B2B, B2C, C2C и т. д.) с целью объединения продавцов и потребителей. С каждой сделки (транзакции) брокер взимает определенную комиссию
Рекламные модели	Порталы; электронные доски объявлений; системы регистрации пользователей; платное размещение рекламных ссылок; контекстная реклама; баннерная реклама; анимированная реклама; интерактивная реклама	Являются логическим продолжением традиционных коммуникационных каналов с потребителями, но только в электронной среде. Использовать лучше всего в случае большого трафика посетителей определенного ресурса
Модели информационного посредника	Рекламные сети; интернет-агентства маркетинговых исследований; системы стимулирования покупателя (программы лояльности); специализированные информационные системы для покупателей	Ориентированы на сбор, обработку и анализ информации о покупателях и продавцах в сети Интернет. Полученные данные используются для целевых маркетинговых кампаний
Модели продавцов	Виртуальная система торговли; каталог; продажа цифровых продуктов; веб-магазин с широким ассортиментом товаров и услуг	Оптовые или розничные продавцы товаров и услуг в сети с разными формами организации сделок
Модели производителей	Прямые продажи; аренда; лицензии; бренд-интегрированный контент	Используют Интернет как дополнительный инструмент работы со своими покупателями с целью прямого контакта с ними
Партнерские модели	Обмен баннерами; платные клики; распределение доходов от продаж с партнерами	Предоставляют право покупки (продажи) в сети на разных площадках через создание системы аффилированных сайтов партнеров
Модели сообществ	Открытые источники программного обеспечения; открытый контент; социальные сети; общественное телерадиовещание в сети	Основываются на высоком уровне лояльности пользователей (социальные сети). Одна из самых быстро развиваемых моделей на сегодняшний день
Модели подписки	Система контент-сервиса; сетевые службы; членские ассоциации; интернет-провайдеры	Используют рассылку информации пользователям по подписке за определенную плату
Модели «по требованию»	Система статистики на основе фактического использования сервиса; система подписки с возможностью доступа к контенту в определенном размере	Предоставляют ряд услуг пользователям дозированно, по принципу счетчика. Строго учитывается трафик, время, объем и другая статистика потребления ресурса пользователем, на основании которой выставляется счет
Примечание - составлено авторами на основе [6]		

Одной из наиболее перспективных моделей ведения бизнеса в казахстанском сегменте интернета является бизнес-модель проекта, основывающаяся на платном доступе к контенту или услугам. При этом, наибольшей жизнеспособностью и популярностью пользуется модель на основе платного доступа в сегменте бизнес-для-бизнеса [7]. Модель SaaS (software as a service) на основе платного доступа к программному обеспечению, при которой поставщик услуг производит разработку и внедрение веб-приложения, предоставляя доступ клиенту на платной основе через Интернет в последние годы наиболее полно раскрывает свой потенциал благодаря таким преимуществам, как отсутствие трат на установку, отладку, обновление и поддержку работоспособности оборудования и программного обеспечения [8].

За использование сервиса с пользователей взимается ежемесячная абонентская плата. Преимущества такой модели продаж очевидны, она стабильно приносит доход, соизмеримый с доходами от рекламных кампаний. Клиенты сегмента B2B являются платежеспособной аудиторией, готовой оплачивать качественный продукт. В сегменте SaaS (Software as a service) наиболее востребованным про-

дуктом являются системы CRM (Customer Relationship Management). Данный продукт ориентирован на корпоративных клиентов, его функционал направлен на оптимизацию деятельности компании, снижение затрат, повышение продаж, улучшение обслуживания клиентов и увеличение прибыли. Стоит отметить, что емкость соседнего российского рынка CRM-систем в 2017 году превысила 12 миллиардов рублей, ежегодная тенденция роста, по прогнозам специалистов, составляет не менее 20% [9].

Отдельным сегментом бизнес-моделей в сети Интернет являются электронные площадки, предоставляющие пользователям ту или иную информацию либо услуги. Такие виртуальные каталоги бесплатны для пользователей, плата взимается с поставщиков услуг и товаров, размещенных на сайте [10]. Данный сегмент получил широкое распространение в Интернете, пользователи могут найти наиболее востребованные товары и услуги, такие как туристическая база данных, каталог недвижимости, автотранспорта, ресторанов и отелей. Популярность таких площадок напрямую зависит от позиции каталога в поисковой выдаче Яндекс и Google. Например, наиболее востребованные в Казахстане площадки, это виртуальная доска объявлений olx.kz и торговый ресурс satu.kz, оборот которого, по данным 2016 года, составляет не менее 20 миллиардов тенге [11].

Широкую востребованность получила также freemium-модель платных сервисов и дополнительных опций. Эта бизнес-модель является дополнением к изначально бесплатным проектам, после ее подключения пользователям предоставляются дополнительные возможности и расширенный функционал [12].

Наибольшую популярность freemium-модель приобрела в онлайн-играх, приложениях для мобильных устройств и различных сервисах – от развлекательных площадок до приложений для бизнеса. Как правило, само приложение либо площадка предоставляются клиенту бесплатно, а возможности для активности и дополнительные опции платформы требуют оплаты за активацию. На рисунке наглядно проиллюстрирована стандартная freemium-модель для сайта.

BEST VALUE				
Gold	Silver	Bronze	Tin	Free
\$589 / month	\$289 / month	\$89 / month	\$19 / month	\$0 / month
Sign Up	Sign Up	Sign Up	Sign Up	Sign Up
15-day FREE Trial	15-day FREE Trial	15-day FREE Trial	15-day FREE Trial	
VOTERS (WHAT'S THIS?)				
10,000 / month	5,000 / month	1,000 / month	100 / month	100 / month
FORUMS				
unlimited forums Private Forums	unlimited forums Private Forums	unlimited forums Private Forums	unlimited forums <u>Private Forums</u>	1 forums
MANAGE WITH EASE				
Analytics Moderation Tools	Analytics Moderation Tools	Analytics Moderation Tools	<u>Analytics</u> <u>Moderation Tools</u>	
IMPROVED SEO				
Domain Aliasing	Domain Aliasing	Domain Aliasing	<u>Domain Aliasing</u>	

Рисунок 1 – Модель freemium

В целом, успешность практики реализации интернет-проекта в каждом конкретном случае зависит от задач и целей, поставленных перед компанией. Один из основополагающих принципов организации интернет-проектов заключается в том, чтобы максимально близко контактировать с потенциальным

клиентом, предоставляя ему наиболее комфортные условия выбора товаров и организовать индивидуальное обслуживание на высоком уровне. И в каждом случае, независимо от направления деятельности, важно во всех деталях продумать стратегию развития бизнеса [13]. В теории электронной коммерции выделяют два основных вида базовых стратегий: интернет-проекты для уже существующих и интернет-проекты для вновь создаваемых онлайн-бизнесов [14].

В случае, если уже стабильно работающая организация идет по пути традиционного развития без активного использования возможностей, предоставляемых интернет-технологиями, разрабатываемые интернет-проекты для нее представляют собой систему новых товарно-финансовых и маркетинговых коммуникаций. Реализуя новую модель, организации необходимо так преобразовать существующий бизнес, чтобы уже работающая традиционная схема учитывала особенности ведения бизнеса в «Интернете» и оптимально сочетала в себе новые плюсы и возможности. При таком подходе главная цель заключается в том, чтобы перенести отдельные бизнес-процессы в виртуальную сферу, а в последующем развивать и продвигать их [15].

Процесс создания нового интернет-проекта с «нуля» (или как их часто именуют - start-up) существенно отличается, так как в этой ситуации реализация проекта заключается в создании новой организации, изначально основанной на принципах и отличительных особенностях, характерных для ведения деятельности в сети Интернет как особой электронной среде. Во многих случаях такие организации создаются с перспективой привлечения инвестиций или продажи. Безусловным преимуществом таких интернет-проектов является то, что они требуют сравнительно незначительных стартовых вложений и могут быть реализованы небольшой командой. По мере развития интернет-проекта и приобретения им устойчивости и стабильности рассматривается вопрос о дополнительном финансировании, инвестициях с учетом состояния и достигнутых результатов конкретной организацией на том или ином этапе.

Однако, независимо от целей и задач следует всегда в деталях прорабатывать все стратегические вопросы, связанные с внедрением интернет-проекта, определить его роль в соотношении с традиционным бизнесом и правильно сформулировать задачи и цели проекта. Принципиально важно понимание, что такой проект представляет собой систему, требующую управления, развития и поддержки со стороны ее разработчиков. Только в совокупности всех факторов профессионального использования такого инструмента организации получают значимые экономические показатели и результаты.

На сегодняшний день информационные системы подлежат разработке с учетом имеющихся стандартов, обеспечивающих эффективность интернет-проектов и возможность их взаимодействия между собой. Такие стандарты подразделяются в теории на две большие группы:

1) стандарты жизненного цикла системы – определяют принципы построения, создания, внедрения и ликвидации информационных систем.

2) функциональные стандарты – определяют принципы и порядок функционирования системы в целях реализации задач и целей, поставленных разработчиками информационной системы.

Тесная связь между вышеуказанными группами стандартов безусловно имеется, однако, они существенно отличаются друг от друга по типу решаемых задач и подходами к их внедрению [16].

Кроме того, итоговая оценка эффективности информационной системы складывается из целого ряда ключевых показателей результативности с точки зрения достижения поставленных задач, организации самой деятельности, финансово-хозяйственных показателей и иных данных. Определение ключевых показателей для каждой информационной системы основывается на функционально-стоимостном анализе. Для оценки показателей эффективности и результативности информационной системы берутся аспекты, которые могут быть существенно шире, чем данные аналитической бухгалтерской отчетности, обычно применяемой в компании. Модель оценки формируется на основе коммерческих возможностей для той или иной ниши рынка, задач оцениваемого интернет-проекта и основывается на важности правильной оценки условий для получения достоверных итоговых значений.

Главными задачами, стоящими перед интернет-проектами, является, выявление круга потенциальных клиентов, информирование покупателей в удобной для них форме о предложении продать товары, осуществление сделки по продаже продукта (услуги) и расчет, а также доставка приобретенной пользователем продукции с организацией ее гарантийного обслуживания с учетом ее специфики.

Разрабатываемые и реализуемые интернет-проекты направлены на решение одной или нескольких задач и по этому признаку могут быть соответствующим образом классифицированы. Однако, являясь по существу информационной системой, интернет-проекты вынуждены считаться с ограничениями, которые являются типовыми в электронной коммерции. Благодаря усилиям мирового сообщества по стандартизации таких систем, за последние десять лет стало возможным обеспечить высокую динамичность таких проектов в особой электронно-коммерческой сфере, в качестве каковой выступает сеть Интернет. Процессы развития и модернизации, ускорение жизненного цикла стали подчинены поставленным перед интернет-проектом целям и задачам.

Следовательно, поставленными задачами определяется жизненный цикл проекта, включающий пошаговые процессы, а также действия, подлежащие выполнению для реализации целей проекта в сети интернет.

Процессы интернет-проекта по своему содержанию обычно классифицируются на три крупные группы процессов:

1) основные процессы – включают аналитическую работу, приобретение, поставки, эксплуатацию и работы по сопровождению проекта.

2) организационные процессы – включают действия по созданию инфраструктуры, образовательные мероприятия по повышению квалификации, проектному управлению и улучшению его жизненного цикла.

3) вспомогательные процессы – включают мероприятия по документированию, аттестации, оценке и аудиту, управлению конфигурацией, контролю и обеспечению качества, верификации, а также разрешению проблем, возникающих в процессе внедрения проекта.

Что касается непосредственно бизнес-процессов в действующей организации интернет-коммерции, осуществляющей доставку товаров клиентам, существует разделение на два класса целей – привлечение покупательской аудитории (front-end) через поисковики, контекстную рекламу, доски объявлений, социальные сети и обработка заказов с осуществлением доставки (back-end). Процессы обработки заказов вместе с осуществлением доставки не играют роли в принятии решения о покупке, но влияют на общую картину и, в свою очередь, подразделяются на 6 категорий (таблица 2).

Таблица 2 – Категории процессов обработки заказов

Пополнение товарных запасов	Прогнозирование спроса Закупка товаров Приём поставки в сток продаж
Обработка заказов в контакт-центре	Приём входящих звонков Подтверждение заказов, пришедших с сайта Обзвон отложенных заказов
Обработка заказов в фулфилмент-центре	Приём заказов в обработку Подбор товаров по заказам Комплектация заказов Упаковка заказов
Доставка	Передача заказов в курьерскую службу Получение отчётов со статусами доставки
Приём оплаты	Получение денег от курьерской службы Проводка денег в системе
Обработка возвратов	Обработка возвратов от покупателей Обработка возвратов от курьерской службы
Примечание - составлено авторами на основе [16]	

Кроме того, при осуществлении интернет-проекта «start-up» следует иметь ввиду ряд наиболее свойственных данному типу проектов проблем:

1. Не имеют отработанной и отлаженной бизнес-схемы, что может привести к быстрому падению прибыли даже на самых первоначальных стадиях осуществления. В связи с этим, такие проекты не являются привлекательными для потенциальных инвесторов.

2. На стадии перехода от традиционного бизнеса не все предприниматели имеют достаточные знания и навыки для оценки его эффективности, что создает для недобросовестных разработчиков возможность спекуляции ценами, качеством работ по разработке и другим составляющим.

3. Отсутствие или недостаточность квалифицированных профессионалов в сфере разработки интернет-проектов может негативно сказаться на качестве модели и также негативно влиять на наличие инвестиций в проект [17].

Однако, даже при наличии таких проблем, безусловно, использование интернет-проектов является очень перспективным и актуальным, так как количество активных пользователей Интернета в Казахстане постоянно увеличивается, и эта тенденция будет сохраняться. Онлайн-бизнес уже стал предметом исследований различных научных дисциплин, что создает крепкую теоретическую и практическую основу его дальнейшего развития с применением новых технологий, продуктов и управленческих решений. Этим создаются самые благоприятные условия для использования сети Интернет в проектной деятельности, внедрения новых способов благоприятного и взаимовыгодного взаимодействия бизнеса и клиентов в самых различных направлениях общественной жизни.

Список литературы

- 1 Цветкова Ф. В., Шапиро В. Д. Управление проектами: справочник для профессионалов. – М.: Омега-Л, 2010. – 203 с.
- 2 Chen Y., Hui D., Seong J. Click by click: How consumers are changing China's e-commerce landscape. Consumer and Shopper Insights. – McKinsey & Company, 2012.
- 3 Доклад об итогах деятельности Министра информации и коммуникаций РК [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: mic.gov.kz/ru/news/rasshirennoe-zasedanie-kollegiii-ministerstva-informacii-i-kommunikacii-respubliki-kazahstan (дата обращения: 26.12.2017)
- 4 Исследование: «Сколько жители Казахстана тратят в интернет-магазинах – итоги 2017 года» [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: money.yandex.ru/page?id=530054 (дата обращения: 16.11.2017)
- 5 Mann C. L., Eckert S. E., Knight S. C. Global Electronic Commerce: A Policy Primer. – Washington: Institute for International Economics, 2000.
- 6 Rappa M. Business model on the Web [Electronic source]. – 2017. – URL: digitalenterprise.org/models/models.html (дата обращения: 08.12.2017)
- 7 Mell P., Grance T. The NIST Definition of Cloud Computing: Recommendations of the National Institute of Standards and Technology. – U.S. Department of Commerce, 2011. – Special Publication 800-145.
- 8 Калужский М. Л. Электронная коммерция: маркетинговые сети и инфраструктура рынка. – М.: Издательство «Экономика», 2014. – 328 с.
- 9 Двойникова Е. А. Анализ востребованных CRM-систем, преимущества и недостатки // Международный студенческий научный вестник. – 2016. – № 4. – с. 2.
- 10 Amit, R., Zott, C. Creating Value Through Business Model Innovation // MIT Sloan Management Review. – 2012. – № 53. – pp. 41-49.
- 11 Новомлинский Л. Интернет-стратегии каждый выбирает по себе [Электрон. ресурс]. – URL: e-commerce.ru/analytics/analytics-part/analytics13.html (дата обращения: 11.08.2017)
- 12 Zhicheng Guo A Literature Review of Representation Models of E-Business Models from the Perspective of Value Creation // American Journal of Industrial and Business Management. – 2016. – № 6 (2). – pp. 129-135.
- 13 Aranha, A., Garcia, E. P., Correa, N. A. Open Innovation and Business Model: A Brazilian Company Case Study // Journal of Technology Management & Innovation. – 2015. – № 10 (4). – pp. 91-98.
- 14 Родигин Л. А. Полнофункциональный интернет-проект электронной коммерции // Вестник PMAT. – 2011. – № 3. – с. 70-71.
- 15 Brousseau, E., Penard, T. The economics of digital business models: A framework for analyzing the economics of platforms // Review of Network Economics. – 2006. – № 6 (2). – pp. 81-110.

16 Ермакова И. А. Реинжиниринг бизнес-процессов малого интернет-бизнеса как инструмент обеспечения его развития // Интернет-маркетинг. – 2014. – № 6. – С. 354-360.

17 Быкова Р. Г. Интернет-проект как современный инструмент развития бизнеса // Вестник Омского университета. Серия «Экономика». – 2013. – № 2. – с. 112.

References

- 1 Tsvetkova F.V., Shapiro V.D. (2010), *Upravlenie proektami: spravochnik dlya professionalov*, Omega-L, Moscow. (In Russian)
- 2 Chen Y., Hui D., Seong J. (2012), Click by click: How consumers are changing China's e-commerce landscape. Consumer and Shopper Insights, McKinsey & Company.
- 3 "Doklad ob itogakh deyatel'nosti Ministra informatsii i kommunikatsii RK" (2017), available at: mic.gov.kz/ru/news/rasshirennoe-zasedanie-kollegiii-ministerstva-informacii-i-kommunikacii-respubliki-kazakhstan (Accessed December, 26, 2017) (In Russian)
- 4 "Issledovanie: "Skol'ko zhiteli Kazakhstana tratyat v internet-magazinakh – itogi 2017 goda" (2017), available at: money.yandex.ru/page?id=530054 (Accessed November, 16, 2017) (In Russian)
- 5 Mann C. L., Eckert S. E., Knight S. C. (2000), *Global Electronic Commerce: A Policy Primer*, Institute for International Economics, Washington.
- 6 Rappa M. (2017), "Business model on the Web", available at: digitalenterprise.org/models/models.html (Accessed December, 08, 2017)
- 7 Mell P., Grance T. (2011), "The NIST Definition of Cloud Computing: Recommendations of the National Institute of Standards and Technology", Special Publication 800-145, U.S. Department of Commerce.
- 8 Kaluzhskii M.L. (2014), *Elektronnaya kommertsiya: marketingovye seti i infrastruktura rynka*, Izdatel'stvo "Ekonomika", Moscow. (In Russian)
- 9 Dvoynikova E.A. (2016), "Analiz vstrebovannykh SRM-sistem, preimushchestva i nedostatki", *Mezhdunarodnyi studencheskii nauchnyi vestnik*, Vol. 4, P. 2. (In Russian)
- 10 Amit, R., Zott, C. (2012), "Creating Value Through Business Model Innovation", *MIT Sloan Management Review*, Vol. 53, pp. 41-49.
- 11 Novomlinskii L. "Internet-strategii kazhdyi vybiraet po sebe", available at: e-commerce.ru/analytics/analytics-part/analytics13.html (Accessed August 20, 2017) (In Russian)
- 12 Zhicheng Guo (2016), "A Literature Review of Representation Models of E-Business Models from the Perspective of Value Creation", *American Journal of Industrial and Business Management*, Vol. 6 No. 2, pp. 129-135.
- 13 Aranha, A., Garcia, E.P., Correa, N.A. (2015), "Open Innovation and Business Model: A Brazilian Company Case Study", *Journal of Technology Management & Innovation*, Vol. 10 No. 4, pp. 91-98.
- 14 Rodigin L.A. (2011), "Polnofunktsional'nyi internet-proekt elektronnoi kommertsii", *Vestnik RMAT*, Vol. 3, pp. 70-71. (In Russian)
- 15 Brousseau, E., Penard, T. (2006), "The economics of digital business models: A framework for analyzing the economics of platforms", *Review of Network Economics*, Vol. 6 No. 2, pp. 81-110.
- 16 Ermakova I.A. (2014), "Reinzhiniring biznes-protseessov malogo internet-biznesa kak instrument obespecheniya ego razvitiya", *Internet-marketing*, Vol. 6, pp. 354-360. (In Russian)
- 17 Bykova R.G. (2013), "Internet-proekt kak sovremennyi instrument razvitiya biznesa", *Vestnik Omskogo universiteta. Seriya "Ekonomika"*, Vol. 2, pp. 112. (In Russian)

Резюме

Проведенное исследование и полученные результаты позволили определить теоретические и практические основы управления проектами в интернет-коммерции, а также связанных процессов на этапе создания и/или трансформации деловой активности комбинированного предприятия с целью увеличения экономической эффективности онлайн-модели проектного управления.

Түйін

Жүргізілген зерттеулер мен алынған нәтижелер онлайн-жобаны басқару моделінің экономикалық тиімділігін арттыру мақсатында бірлескен кәсіпорынды құру және / немесе трансформациялау кезеңінде Интернет-коммерциядағы жобаларды басқарудың теориялық және практикалық негіздерін, сондай-ақ байланысты процестерді анықтауға мүмкіндік берді.

Summary

The conducted research and obtained results allowed to determine the theoretical and practical bases of project management in Internet commerce, as well as related processes at the stage of creation and / or transformation of the business activity of the combined enterprise with the aim of increasing the economic efficiency of the online project management model.

*Материал поступил
в редакцию 18.02.2018*

JEL classification: F43: Economic Growth of Open Economies

Gulden Zhanatauova,

PhD student,

Narxoz University,

Almaty, The Republic of Kazakhstan

Lyazzat Baimagambetova,

Candidate of economic sciences, associate professor,

Narxoz University,

Almaty, The Republic of Kazakhstan

ANALYSIS OF SECONDARY EFFECTS AND RELATIONS BETWEEN TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND LOCAL FIRMS

Abstract

Purpose – to study how transnational corporations can contribute to solving economic problems, by establishing links with local actors and how these links can influence the improvement of economic growth opportunities in host countries.

Methodology – as the main research tools were used deduction, also conducted deep interview with the representatives of a subsidiary of a large French multinationals in Kazakhstan. The study used both primary and secondary data, secondary data were collected using desk studies.

Originality/value – linkages studies are important for policymakers in developing countries to attract transnational corporations to the local economy. In particular, firms that have feedbacks with suppliers need to spread knowledge and skills to help suppliers upgrade their technologies and skills. Firms seeking to do business in emerging economies will also benefit from research as an emphasis on a more collaborative approach with local authorities to incorporate sustainable goals into corporate social responsibility.

Findings – based on the previous researches revealed that the activity of the transnational corporation has a positive effect on the development of local subjects of the market.

Keywords – transnational corporations, economic development, development of local firms, economic growth.

УДК 334.726

Гулден Жанатауова,
Докторант PhD,
Университет Нархоз,
Алматы, Республика Казахстан
Ляззат Баймагамбетова,
кандидат экономических наук, профессор,
Университет Нархоз,
Алматы, Республика Казахстан

АНАЛИЗ ВТОРИЧНЫХ ЭФФЕКТОВ И СВЯЗЕЙ МЕЖДУ ТРАНСНАЦИОНАЛЬНЫМИ КОРПОРАЦИЯМИ И МЕСТНЫМИ ФИРМАМИ

Аннотация

Цель исследования – изучить, как транснациональные корпорации могут способствовать решению экономических проблем, путем установления связей с местными субъектами и того, как эти связи могут влиять на улучшение возможностей экономического роста в принимающих странах.

Методология исследования – в качестве основных инструментов исследования были использована дедукция, также проводилось глубинное интервью с представителями дочерней компании крупного французской ТНК в Казахстане. В исследовании использовались как первичные, так и вторичные данные. Вторичные данные были собраны с использованием кабинетных исследований.

Оригинальность/ценность работы – исследования взаимосвязей важны для разработчиков политики в странах с развивающейся экономикой для привлечения транснациональных корпорации в местную экономику. В частности, фирмы, имеющие обратные связи с поставщиками, должны распространять знания и навыки, чтобы помочь поставщикам модернизировать свои технологии и навыки. Фирмы, стремящиеся вести свой бизнес в странах с развивающейся экономикой, также получают пользу от исследований в качестве упора на более совместный подход с местными органами для включения устойчивых целей в корпоративную социальную ответственность.

Результаты исследования - на основе проведенного исследования было выявлено, что деятельность транснациональной корпорации имеет положительный эффект на развитие местных субъектов рынка.

Ключевые слова – транснациональные корпорации, экономическое развитие, развитие местных фирм, экономический рост.

Введение

Инвестиции транснациональных корпораций в развивающихся странах часто воспринимаются как положительно влияющие на экономику, приносящие рабочие места и рост местных рынков. Политика местного правительства, как правило, направлена на привлечение ПИИ для создания новых возможностей. Вместе с тем, имеет место гипотеза о том, что связи между транснациональными корпорациями и местными субъектами вероятно незначительны и в целом транснациональные корпорации только задействованы в отношении достижения целей устойчивого развития страны.

Целью данного исследования является более глубокое понимание проблемы стабильного экономического роста с точки зрения роли ТНК в повышении потенциала местных фирм на развивающихся рынках. Более четкое понимание стратегий экономического роста может помочь компаниям, стремящимся стать более целеустремленными в развивающихся странах, быть более ответственными и успешными. В то же время исследования по использованию потенциала ТНК представляют интерес для разработчиков политики, которым необходимо найти лучшие способы работы с этими субъектами мировой

экономики [1]. В целом улучшение экономических показателей присутствующих крупных иностранных компаний зачастую приводит к увеличению потребления, что приносит пользу, как ТНК, так и экономическому развитию страны.

В некоторых международных бизнес-исследованиях отмечается, что ТНК предпочитают поставлять сырье и материалы от своих глобальных поставщиков вместо местных поставщиков во всех принимающих странах, чтобы добиться экономии за счет масштаба и согласованности их продуктов и брендов [2]. Вместе с тем, обширный анализ последствий связей, особенно в отношении положительных эффектов местным компаниям, по-прежнему отсутствует. В дополнение к предыдущим исследованиям мы поддерживаем необходимость того, что расширение возможностей местных фирм является ключевым шагом на пути к устойчивому экономическому развитию страны и может иметь положительные побочные эффекты. Задача исследования состоит в том, чтобы наметить рамки, которые в конечном итоге позволят нам понять эффективность влияния транснациональных корпораций на развитие экономики в Казахстане.

Основная часть

М. Хансен и другие [6] предоставляют данные датских транснациональных корпораций, указывая на то, что эти компании могут принести пользу принимающей стране за счет более активного развития навыков, а не за счет создания рабочих мест. Такой подход может оказать более долгосрочное воздействие на экономическую стабильность. В то же время нужно подчеркнуть потенциальное воздействие транснациональных корпораций на повышение потенциала местных участников. Также ТНК подвергаются критике за использование преимуществ дешевой, но неквалифицированной рабочей силы на развивающихся рынках без инвестиций или редко инвестируют в ресурсы, которые повысили бы набор навыков [7].

Присутствие транснациональных корпораций в развивающихся странах является ключевым элементом их влияния на экономический рост, наличие связей с местными фирмами [6, 9, 10]. Несколько исследований взаимосвязей были проведены в развивающихся странах, например, в Мексике [11] и Шри-Ланке [12]. Также, даже в развитых странах имеется немного исследований по взаимосвязям ТНК и местными фирмами, например, в Южной Каролине (США) [13] и Японии [14]. Прямые связи от деятельности ТНК возникают, когда она продает сырье или оборудование местным производителям, тогда как косвенные связи возникают, когда ТНК покупает материалы от местных поставщиков [15]. Как прямые, так и косвенные связи могут быть определены в широком смысле как отношения и взаимодействия между задачами, функциями, отделами и организациями, которые способствуют потоку информации, идей и интеграции в достижение общих целей. В этом смысле прямые связи охватывают больше, чем просто транзакцию, и включают обмен знаниями.

С точки зрения политики необходимо более глубокое понимание прямых связей между дочерними компаниями ТНК и местными партнерами, чтобы способствовать укреплению отношений между ними. Дочерние компании ТНК представляют собой богатый источник знаний, поскольку они не только способны передавать знания из штаб-квартиры, но и из других дочерних компаний [16].

Связи с местными поставщиками также более вероятны, когда в режиме входа подразумевается совместное предприятие с местной фирмой, которая связывает транснациональное предприятие с местной сетью поставщиков. Р. Бельдербос и другие [14] дают четкое описание двух видов обратных вертикальных связей. Первая из них заключается в местных закупках, благодаря чему источники и компоненты транснациональных компаний зависят от местных поставщиков. Второй вид обратной связи при создании транснациональных компаний – это установление долгосрочных отношений с местными фирмами. Вертикальная интеграция, как правило, приводит к усилиям по повышению квалификации и инвестициям, которые продлевают жизнеспособность ПИИ в местной экономике.

Уровень технологического потенциала местных фирм играет существенную роль в процессе формирования связей между ТНК и местными фирмами. По словам Б. Парка и П. Гаури, также связи ТНК глубже, если технологические возможности местных фирм высоки или существуют соответствующие знания. Из-за низких инвестиций местных фирм в новые технологии и обучение производительность

иностранных фирм выше, чем у местных фирм. Технология может быть приобретена посредством лицензионных соглашений нового оборудования, и в то же время посредством соглашений о субподряде [17]. Также имеет значение размер местной фирмы. Как утверждают Х. Нор и др., чем крупнее местная фирма, тем больше вероятность того, что она сможет инвестировать технологические обновления [18].

Учитывая, что различные виды связей будут вызывать различные воздействия на местные фирмы, требуется более глубокое изучение различных видов побочных эффектов, которые могут быть получены при этих связях. В этом ключе Н. Креспо и М. Фонтуря описывают пять каналов, через которые могут быть получены вторичные эффекты от транснациональных корпораций, которые группируются в прямые и косвенные побочные эффекты. Косвенные побочные эффекты могут исходить от подражания местными фирмами, мобильности рабочей силы между ТНК и местными фирмами, экспорта знаний [20]. Прямые побочные эффекты могут возникать посредством обратных связей, в результате взаимодействия с ТНК и их поставщиками. Нам больше всего интересуют прямые побочные эффекты, поскольку это может создать более продолжительное улучшение возможностей. Косвенные побочные эффекты происходят без какого-либо официального контракта между местными фирмами и ТНК. Например, местные фирмы сталкиваются с конкурентным давлением со стороны ТНК, что может положительно повлиять на поощрение местных фирм к повышению квалификации их работников и использованию передовых технологий для улучшения процессов и качества продукции [21, 22, 23]. Косвенные побочные эффекты могут быть отрицательными для принимающей страны, когда знания тщательно охраняются ТНК, и у местных фирм мало возможностей узнать о более продвинутых процессах или технологиях [24], вместо этого сильное конкурентное давление от повышения производительности или качества продукции может вынудить местные предприятия выйти из рынка [25, 26, 27].

Прямые побочные эффекты взаимосвязи между ТНК и местными фирмами сопряжены с предоставлением больших возможностей для повышения квалификации [14]. Эти побочные эффекты являются следствием и влияют на деятельность местной фирмы, например, повышая требования к качеству со стороны ТНК от своих поставщиков, использование технологий для повышения эффективности дистанционного управления, развития местной инфраструктуры или создания хороших возможностей сотрудникам, которые затем переходят к местным фирмам [17]. Тем не менее, прямые побочные эффекты также могут быть ограничены с точки зрения расширения возможностей местных фирм из-за конфигурации глобальной цепи поставок. Следовательно, побочные эффекты сводятся к трудоемким навыкам, а не к инновационным возможностям НИОКР и знаниям [28]. Несмотря на то, что от ПИИ могут возникать как положительные, так и отрицательные побочные эффекты, ученые определили в целом положительное влияние их на принимающую страну как перевешивающее негативное [26, 27].

Несмотря на появление в последние годы массива информации о связях, побочных эффектах и ПИИ, еще недостаточно количество исследований с целостной точки зрения, в которой рассматриваются все субъекты, которые могут участвовать в процессе формирования связей, включая штаб-квартиру ТНК, дочерние компании, разработчиков политики на принимающем рынке и местные фирмы, взаимодействующие с ТНК.

Одной из проблем связи между ТНК и местными фирмами является отсутствие концептуальной основы, которая бы четко объединяла отношения между возможностями и экономическим ростом страны. ТНК в развивающихся странах несут большую ответственность и играют важную роль в развитии социального благосостояния местного сообщества. Социальная эффективность ТНК зависит от успеха на местном рынке. Также отсутствует теоретическая концептуализация вовлеченных процессов и построение модели взаимодействия участников связей. Поэтому целостное представление о связях необходимо для обеспечения понимания взаимосвязи ТНК и стабильного экономического роста в стране-реципиенте. Но возможно опосредованное воздействие, поэтому необходимо провести дополнительные исследования, чтобы понять существование связей транснациональных компаний,

которые способствуют развитию потенциала местных субъектов, включая предпринимательские возможности.

На основе сформированных концепции и разных подходов, было проведено исследование в дочерней компании крупного французской ТНК. Транснациональная корпорация Danone со штаб-квартирой в г. Париже является одним из передовых международных производителей молочной продукции, включая различные виды йогуртов, детского и медицинского питания, бутилированной питьевой воды и иной продукции. В подразделениях компании, расположенных в 140 странах мира на пяти континентах, работают 99 187 сотрудников. Компания Danone владеет 190 заводами по всему миру, на которых производится более 200 наименований высококачественной и полезной для людей продукции и занимает ведущие позиции в областях производства продуктов здорового питания:

Еще десять лет тому назад 90% продуктов питания Danone продавались в развитых странах, а на сегодняшний день треть продаж приходится на долю развивающихся стран. 5 лет назад Danone взял на себя обязательство укреплять свою экономическую экосистему, создав фонд общей процентной ставки в размере 143 миллионов евро. Сегодня Фонд совместно с более чем 57 неправительственными организациями создал около 70 программ в более чем 30 странах, которые непосредственно приносят пользу 47 000 малым экономическим партнерам Danone. В Казахстане функционирует проект в партнерстве с французским национальным институтом дополнительного образования в области сельского хозяйства Монпелье Sup Agro по укреплению мелких фермеров молока через кооперативы для улучшения, как их компетенции, так и дохода для предотвращения нехватки молока. Эти проекты открывают новые пути. Они являются устойчивыми, поскольку они связаны с хозяйственной деятельностью Danone и приносят экономическую ценность компании, которая финансирует их (поставка молока и сырых материалов, используемых для изготовления бутылок, развитие продаж). Проекты также устойчивы, поскольку создают значительное улучшение условий социальной, таких как повышение доходов производителей молока, сборщиков и продавцов, использует альтернативные виды энергии, для бережного отношения к окружающей среде, а также сохранения здоровья человечества, тем самым прививая культуру производства молока на фермах-партнерах [28] .

В рамках стратегии выхода на новые рынки Danone проявил интерес к деятельности в Казахстане в связи со стабильным развитием страны и перспективами на будущее. 1 июня 2010 года Danone принял стратегическое решение по выходу на казахстанский рынок и строительства собственного молочного завода, который был введен в эксплуатацию в Алматинской области, селе Байсерке. Заводом управляет дочерняя компания французского гиганта – ТОО «Danone Berkut». Отныне продукция Danone перестала быть зарубежным импортом и стала отечественным продуктом, который занял свою нишу на рынке. По данным на 2016 года доля рынка за последний год в сегменте «современной молочной продукции» составила 32,6% и в сегменте «традиционной молочной продукции» 6%. В строительство вышеупомянутого завода Danone инвестировал более 20 млн. евро и создал порядка 200 рабочих мест, которые в перспективе увеличатся до 300. Годовая мощность завода составляет 30 тысячи тонн молочной продукции в год. Приход в Казахстан такого ТНК, как Danone, с одной стороны, является важным доказательством достижения страны, с другой – сигнал для других мировых пищевых производителей наладить свое производство на местном рынке, которое на сегодняшний день также служит мостом на рынок стран Таможенного союза и Центральной Азии, где в совокупности проживают 200 млн. человек.

Строительство завода Danone в Казахстане – это поддержка местных фермеров и крестьянских хозяйств, так как компания осуществляет бесперебойный закуп сырья, из которого в последующем производится локальная продукция. С момента функционирования завода, Danone начал сотрудничать с трейдерами по поставке молока, что занимало 2-3 часа времени доставки до завода, что могло сказаться на качестве молока. С конца 2010 года компания начала сотрудничать непосредственно с фермерскими хозяйствами напрямую. Сейчас Danone сотрудничает с 11 фермерскими хозяйствами, 4 из которых снабжают завод 3-4 тоннами молока в день. За годы функционирования завода, компания закупила от местных поставщиков 43 449 тонн молока.



Рисунок 1 – Объем локальной продукции, произведенный в Казахстане и проданный в Центральной Азии

Отечественные поставщики также ценят и извлекают выгоду из своей связи с Danone посредством таких мероприятий, как обучение своих сотрудников технологическим и управленческим возможностям или создание рынка для продуктов и услуг, предлагаемых поставщиком. Молоко проходит строгий международный контроль по 18 параметрам качества молока, в том числе на наличие соматических клеток и антибиотик. Ежегодно компания производит аудит производства молока, DQS аудит и аудит самой фермы, где обучают фермеров новым технологиям, чтобы они придерживались хороших методов ведения сельского хозяйства и сохраняли качество молока. Согласно данным компании, если в 2010 году возврат некачественного молока составлял 15-20%, то сейчас, благодаря профилактическим работам со стороны Danone, он сократился на 1 % в 2017 году. Компания, в рамках поддержки фермерских хозяйств, отдельно доплачивает за жирность, белок и сортность, что не предусмотрено другими компаниями в этой отрасли [29].

Отдельные фермеры, менее 5 коров, с низкими доходами сталкиваются с недостатком навыков в производстве молока. Через организацию фермерской модели (центр по сбору молока, санузел для молока, коммунальный сарай, переносной молочный салон) фермеры извлекают выгоду из логистических решений (резервуары, сбор / транспортировка молока), технические решения (охлаждение молока, стиральная техника) и могут получить некоторые услуги, такие как обучение, питание, репродукции, ветеринары и т. д. Эта организация создана и управляется бизнес-подразделением в сотрудничестве с некоммерческими партнерствами, которые приносят свой опыт. Эти объекты и услуги позволяют местным фермерам структурировать и развивать производство молока, а затем улучшить качество и количество молока. Фермеры постепенно переходят от натурального хозяйства к семейному сельскому хозяйству (более 5 коров) и улучшают свой доход и свой опыт, обеспечивая при этом обеспечение источников молока в своем регионе посредством устойчивой практики ведения сельского хозяйства. Эта программа усиливает репутацию Danone.

Некоторым фермам необходимо улучшить свою производственную модель и сделать ее более устойчивой (производительность, инновации, сеть передач). Фермеры программы по поддержке сельского хозяйства, могут присоединиться к техническому институту, который предоставляет им 3 инициативы: коллективные тренинги, техническую поддержку (аудиты, диагностику, советы, планы развития) и доступ к микро кредитам. Институт создан и управляется бизнес-подразделениями в сотрудничестве с некоммерческими организациями. Эти инициативы позволяют фермерам повысить производительность, компетентность и увеличить качество и количество молока. Данный институт способствует ро-

сту и развитию сельскохозяйственных поселений и гарантирует рентабельность производителей по обеспечению устойчивости фермерских хозяйств.

Правительство Казахстана сыграло важную роль в содействии бизнесу Danone, поощряя компанию с помощью пакетов стимулов, направленных на привлечение инвесторов в производственный сектор страны. Обучение обеспечивает приверженность фермерам хорошей сельскохозяйственной практике, а созданные ими объекты уменьшают риск возникновения таких заболеваний, как холера и диарея, а также улучшают здоровье в сообществе, что помогает бороться с другими заболеваниями. Исследования компании показывают, что из 4,1 миллионов детей в Казахстане 11,4 % страдают ожирением. В рамках стратегии «Per capita consumption», компания работает над развитием потребления йогурта и делает уклон на детей, прививая правильные привычки питания с детства.

Отдельным достоинством производимой в Казахстане продукции ТОО «Danone Berkut» является экспорт на внешние рынки, тем самым увеличивается объем не сырьевого казахстанского экспорта.

Так, к примеру, продукция Алматинского завода ТОО «Danone Berkut» с маркировкой «Сделано в Казахстане» экспортируется на рынки Туркменистана, Таджикистана, Кыргызстана, Узбекистана и Монголии, а также в перспективе в Китайскую Народную Республику. Так за 2017 год ТОО «Danone Berkut» экспортировал 3,56 тыс. тонн готовой продукции на сумму 15,54 млрд. тенге.

Таблица 1 – Экспорт молочной продукции в страны Центральной Азии

Наименование	2012	2013	2014	2015	2016	2017
Объем продаж в экспортные страны, млрд. тенге	11,79	13,85	16,21	13,98	15,43	15,54
Объем продаж в экспортные страны, тыс. тон	0,89	0,9	1,31	1,71	3,26	3,56

Совокупный среднегодовой прирост продаж молочной продукции в Центральной Азии за 5 лет с 2012 по 2017 гг. составил 6 % с 12 млрд. тенге до 16 млрд. тенге [29].

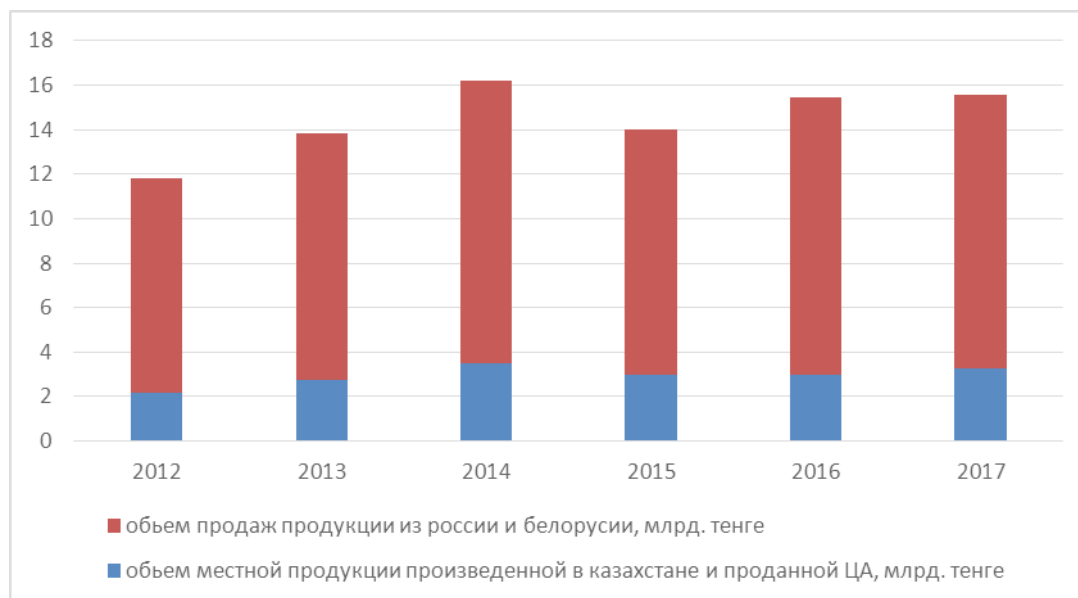


Рисунок 2 – Доля импортной продукции ТОО «Danone Berkut»

Стала уменьшаться доля импортного продукции в натуральной величине с 84% до 75%. В то же время доля импортной продукции в тенге остается на том же уровне, так как стали производить локальную продукцию по низким по сравнению с ценами импорта [29].

Выводы

Полученные данные показывают, что ТНК активно вносит свой вклад в решение социальных вопросов, модернизацию и диверсификацию отечественной промышленности, поддержку местного малого и среднего бизнеса, создание новых рабочих мест.

Также выявили, что связи между ТНК и местными фирмами являются сильными. Местные фирмы и ТНК не видят друг друга как конкурентов. Вместо этого они работают вместе над улучшением инфраструктуры и внедрением новых технологий. В некоторых случаях они также сотрудничают в изучении новых рынков за пределами своей страны.

Есть некоторые свидетельства того, что ТНК, как правило, являются более крупными игроками в отношениях с местными фирмами и, таким образом, диктуют условия отношений. Местные фирмы склонны следовать указаниям ТНК, и у некоторых нет выбора, кроме как соблюдать условия и положения ТНК.

С точки зрения того, напрямую ли ТНК пытаются установить связи с местными фирмами или косвенно делают это через дочерние компании, результаты показывают, что родительские ТНК не имеют полного контроля при формировании таких связей. Учрежденные дочерние компании идентифицируют свои локальные сети и формируют связи с местными фирмами при технической поддержке материнской компании. Автономия дочерних компаний при установлении местных связей позволяет дочерним компаниям более тесно взаимодействовать с местными игроками рынка.

Связь между ТНК и местными фирмами часто носит контрактный характер, и ТНК обычно предоставляют автономии дочерним компаниям для создания связей с различными местными фирмами в основном для обеспечения ресурсов и распределения продуктов и изучения местных знаний. Кроме того, ТНК оказывают положительное влияние на местных поставщиков и дистрибьюторов, поскольку они создавали новые требования и новые стандарты качества, улучшали их производство и предоставляли готовый рынок для своей продукции, а также создавали рабочие места. Местные фирмы воспользовались побочными эффектами с точки зрения повышения навыков контроля качества, развития навыков закупок, создания производственного объекта, обучения местных сотрудников ТНК и развития деловых навыков. Местные фирмы выиграли от отношений с ТНК в следующих областях:

- Повышение навыков контроля качества
- Развитие навыков закупок
- Создание производственного объекта
- Обучение местных сотрудников ТНК
- Развитие навыков ведения бизнеса

Правительство Казахстана может поддержать эту тенденцию еще больше и проявлять большую активность в создании стимулов для развития проектов, связанных как с ТНК, так и с местными фирмами. Роль правительства принимающей страны. Тематические исследования показали ограниченную роль правительства принимающей страны в инициировании связей между ТНК и местными фирмами. В большинстве случаев правительство принимающей страны предоставляло политику и стимулы для привлечения ПИИ, например, через зоны свободной торговли. Казахстан обеспечивает благоприятную среду, политику и стимулы для развития дочерних компаний. Однако правительство Казахстана не принимает решение о том, какие сектора или национальные предприятия ТНК должны работать.

Список литературы

- 1 Belderbos R., Capannelli G., Fukao K. Backward Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals // World Development. – 2001. – № 29. – pp. 189-208.
- 2 Miozzo M., Yamin M., Ghauri P. Strategy and structure of service multinationals and their impact on linkages with local firms // The Service Industries Journal. – 2012. – № 32. – pp. 1171-1191.
- 3 UNCTAD. «World Investment Report 2015» // Geneva: UNCTAD [Electronic source]. – 2015. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf (accessed: 09.09.2017)
- 4 UNCTAD. «World Investment Report 2016» // Geneva: UNCTAD [Electronic source]. – 2016. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf (accessed: 09.09.2017)

- 5 UNCTAD. «World Investment Report 2017» // Geneva: UNCTAD [Electronic source]. – 2017. – URL: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (accessed: 09.09.2017)
- 6 Hansen M., Pedersen T., Petersen B. MNC strategies and linkage effects in developing countries // *Journal of World Business*. – 2009. – № 44. – pp. 121-130.
- 7 Meyer K. Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Economies // *Journal of International Business Studies*. – 2004. – № 35. – pp. 259-276.
- 8 London T., Hart S. Reinventing strategies for emerging markets: beyond the transnational model // *Journal of International Business Studies*. – 2004. – № 35. – pp. 350-370.
- 9 Görg H., Greenawa Y. Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment? // *The World Bank Research Observer*. – 2004. – № 19. – pp. 171-197.
- 10 Giroud A., Scott-Kennel J. MNE linkages in international business: A framework for analysis // *International Business Review*. – 2009. – № 18. – pp. 555-566.
- 11 Brannon J., James D., Lucker G. Generating and sustaining backward linkages between maquiladoras and local suppliers in Northern Mexico // *World Development*. – 1994. – № 22. – pp. 1933-1945.
- 12 Kelegama S., Foley F. Impediments to Promoting Backward Linkages from the Garment Industry in Sri Lanka // *World Development*. – 1999. – № 27. – pp. 1445-1460.
- 13 Barkley D., Mcnamara K. Local Input Linkages: A Comparison of Foreign-owned and Domestic Manufacturers in Georgia and South Carolina // *Regional Studies*. – 1994. – № 28. – pp. 725-737.
- 14 Belderbos R., Capannelli G., Fukao K. Backward Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals // *World Development*. – 2001. – № 29. – pp. 189-208.
- 15 Lall S. Vertical inter-firm linkages in LDCs: An empirical study // *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*. – 1980. – № 42 (3). – pp. 203-226.
- 16 Wang F. Identification of MNC knowledge resources for the local market: an examination of 7 - Eleven's international licensing operations // *The International Review of Retail, Distribution and Consumer Research*. – 2009. – № 19. – pp. 535-551.
- 17 Park B., Ghauri P. Key factors affecting acquisition of technological capabilities from foreign acquiring firms by small and medium sized local firms // *Journal of World Business*. – 2011. – № 46. – pp. 116-125.
- 18 Noor H., Clarke R., Driffield N. Multinational Enterprises and Technological Effort by Local Firms: A Case Study of the Malaysian Electronics and Electrical Industry // *The Journal of Development Studies*. – 2002. – № 38. – pp. 129-141.
- 19 Crespo N., Fontoura M. Determinant factors of FDI spillovers – what do we really know? // *World Development*. – 2007. – № 35. – pp. 410-425.
- 20 Blomstrom M., Kokko A. The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence // BANK. W. (ed.). – 1996.
- 21 Ha Y., Giroud A. Competence-creating subsidiaries and FDI technology spillovers // *International Business Review*. – 2016. – № 24. – pp. 605-614.
- 22 Perri A., Andersson U., Nell P., Santangelo G. Balancing the trade-off between learning prospects and spillover risks: MNC subsidiaries' vertical linkage patterns in developed countries // *Journal of World Business*. – 2013. – № 48. – pp. 503-514.
- 23 Newman C., Rand J., Talbot T., Tarp F. Technology transfers foreign investment and productivity spillovers // *European Economic Review*. – 2015. – № 76. – pp. 168-187.
- 24 Harris R., Robinson C. Productivity Impacts and Spillovers from Foreign Ownership in the United Kingdom // *National Institute Economic Review*. – 2004. – № 187. – pp. 58-75.
- 25 Aitken. B., Harrison A. Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela // *The American Economic Review*. – 1999. – № 89. – pp. 605-618.
- 26 Haddad M., Harrison A. Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco // *Journal of Development Economics*. – 1993. – № 42. – pp. 51-74.
- 27 Firth R., Ghauri P. Multinational enterprise acquisitions in emerging markets: linkage effects on local firms // *European Journal of International Management*. – 2010. – № 4. – pp. 135-162.

28 Официальный вэб - сайт компании [Электрон. ресурс]. – URL: <http://www.danone.com/en/> (дата обращения: 02.10.2017)

29 Внутренняя документация компании ТОО «Danone Berkut».

References

- 1 Belderbos R., Capannelli G., Fukao K. (2001), "Backward Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals", *World Development*, Vol. 29, pp. 189-208.
- 2 Miozzo M., Yamin M., Ghauri P. (2012), "Strategy and structure of service multinationals and their impact on linkages with local firms", *The Service Industries Journal*, Vol. 32, pp. 1171-1191.
- 3 UNCTAD. "World Investment Report 2015" (2015), Geneva: UNCTAD, available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2015_en.pdf (accessed September, 09, 2017)
- 4 UNCTAD. "World Investment Report 2016" (2016), Geneva: UNCTAD, available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2016_en.pdf (accessed September, 09, 2017)
- 5 UNCTAD. "World Investment Report 2017" (2017), Geneva: UNCTAD, available at: http://unctad.org/en/PublicationsLibrary/wir2017_en.pdf (accessed September, 09, 2017)
- 6 Hansen M., Pedersen T., Petersen B. (2009), "MNC strategies and linkage effects in developing countries", *Journal of World Business*, Vol. 44, pp. 121-130.
- 7 Meyer K. (2004), "Perspectives on Multinational Enterprises in Emerging Economies", *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, pp. 259-276.
- 8 London T., Hart S. (2004), "Reinventing strategies for emerging markets: beyond the transnational model", *Journal of International Business Studies*, Vol. 35, pp. 350-370.
- 9 Görg H., Greenawa Y. (2004), "Much Ado about Nothing? Do Domestic Firms Really Benefit from Foreign Direct Investment?", *The World Bank Research Observer*, Vol. 19, pp. 171-197.
- 10 Giroud A., Scott-Kennel J. (2009), "MNE linkages in international business: A framework for analysis", *International Business Review*, Vol. 18, pp. 555-566.
- 11 Brannon J., James D., Lucker G. (1994), "Generating and sustaining backward linkages between maquiladoras and local suppliers in Northern Mexico", *World Development*, Vol. 22, pp. 1933-1945.
- 12 Kelegama S., Foley F. (1999), "Impediments to Promoting Backward Linkages from the Garment Industry in Sri Lanka", *World Development*, Vol. 27, pp. 1445-1460.
- 13 Barkley D., Mcnamara K. (1994), "Local Input Linkages: A Comparison of Foreign-owned and Domestic Manufacturers in Georgia and South Carolina", *Regional Studies*, Vol. 28, pp. 725-737.
- 14 Belderbos R., Capannelli G., Fukao K. Backward (2001), "Vertical Linkages of Foreign Manufacturing Affiliates: Evidence from Japanese Multinationals", *World Development*, Vol. 29, pp. 189-208.
- 15 Lall S. (1980), "Vertical inter-firm linkages in LDCs: An empirical study", *Oxford Bulletin of Economics and Statistics*, Vol. 42 No. 3, pp. 203-226.
- 16 Wang F. (2009), "Identification of MNC knowledge resources for the local market: an examination of 7 - Eleven's international licensing operations", *The International Review of Retail. Distribution and Consumer Research*, Vol. 19, pp. 535-551.
- 17 Park B., Ghauri P. (2011), "Key factors affecting acquisition of technological capabilities from foreign acquiring firms by small and medium sized local firms", *Journal of World Business*, Vol. 46, pp. 116-125.
- 18 Noor H., Clarke R., Driffeld N. (2002), "Multinational Enterprises and Technological Effort by Local Firms: A Case Study of the Malaysian Electronics and Electrical Industry", *The Journal of Development Studies*, Vol. 38, pp. 129-141.
- 19 Crespo N., Fontoura M. (2007), "Determinant factors of FDI spillovers – what do we really know?", *World Development*, Vol. 35, pp. 410-425.
- 20 Blomstrom M., Kokko A. (1996), "The Impact of Foreign Investment on Host Countries: A Review of the Empirical Evidence", BANK. W. (ed.).
- 21 Ha Y., Giroud A. (2016), "Competence-creating subsidiaries and FDI technology spillovers", *International Business Review*, Vol. 24, pp. 605-614.

- 22 Perri A., Andersson U., Nell P., Santangelo G. (2013), "Balancing the trade-off between learning prospects and spillover risks: MNC subsidiaries' vertical linkage patterns in developed countries", *Journal of World Business*, Vol. 48, pp. 503-514.
- 23 Newman C., Rand J., Talbot T., Tarp F. (2015), "Technology transfers foreign investment and productivity spillovers", *European Economic Review*, Vol. 76, pp. 168-187.
- 24 Harris R., Robinson C. (2004), "Productivity Impacts and Spillovers from Foreign Ownership in the United Kingdom", *National Institute Economic Review*, Vol. 187, pp. 58-75.
- 25 Aitken. B., Harrison A. (1999), "Do Domestic Firms Benefit from Direct Foreign Investment? Evidence from Venezuela", *The American Economic Review*, Vol. 89, pp. 605-618.
- 26 Haddad M., Harrison A. (1993), "Are there positive spillovers from direct foreign investment? Evidence from panel data for Morocco", *Journal of Development Economics*, Vol. 42, pp. 51-74.
- 27 Firth R., Ghauri P. (2010), "Multinational enterprise acquisitions in emerging markets: linkage effects on local firms", *European Journal of International Management*, Vol. 4, pp. 135-162.
- 28 "Ofitsial'nyi veb - sait kopanii", available at: <http://www.danone.com/en/> (Accessed October, 02, 2017) (In Russian)
- 29 "Vnutrennyaya dokumentatsiya kompanii TOO "Danone Berkut". (In Russian)

Түйін

Трансұлттық корпорациялар тікелей шетелдік инвестициялар арқылы жергілікті экономиканың дамуына үлес қосады. Шетелдік зерттеулерде байланыстар мен жанама әсерлерді қалыптастыруға индустриялық экономика мен халықаралық бизнес сияқты теориялық тұрғыдан зерттелінді және өзара байланыстың қабылдаушы елдер мен фирмалардың пайдасына оң әсерін тигізетіні және олардың дамуына үлес қосатынын растады. Мақалада ТҰК пен жергілікті фирмалар арасындағы қарым-қатынас туралы әдебиеттерге шолу жасалынған, сондай-ақ Қазақстандағы ірі француздық трансұлттық корпорацияның еншілес ұйымы мысалға келтіріліп зерттелінген.

Summary

Transnational corporations contribute to local economic development through foreign direct investment. As a rule, foreign studies have focused on the formation of links and spillover effects. Links have been studied from several theoretical perspectives, such as: the industrial economy and international business, and it has been confirmed that the interconnections have positive externalities that benefit host countries and firms and contribute to local development. This article provides literature reviews about linkage between TNCs and local firms, as well as the case study of a subsidiary of a large French transnational corporation in Kazakhstan.

*Материал поступил
в редакцию 12.01.2018*

JEL classification: O: Economic Development, Technological Change, and Growth

Zh. B. Rakhmetulina

Candidate of Economic Sciences, Associate professor,
L.N. Gumilyov Eurasian National University,
Astana, the Republic of Kazakhstan

A. Omurzakov,

DBA Student,
L.N. Gumilyov Eurasian National University,
Astana, the Republic of Kazakhstan

INTERNET-ADVERTISING AS A FACTOR OF COMPETITIVENESS OF HOTEL BUSINESS IN KAZAKHSTAN

Abstract

Purpose – to conduct an analysis of research methods of Internet-advertising to improve the competitiveness of the hotel business in the Republic of Kazakhstan.

Methodology – the method of marketing analysis, the graphic method, as well as general scientific methods are used: synthesis, analysis, comparison, generalization.

Originality/value – the research is focused on the direction of its results to ensure effective use of contextual advertising in the activities of the hotel business. The authors conducted an analysis of the methods of Internet-advertising, which allows hotel enterprises to expand the range of services, generate demand for the future, diversify and adapt the programs for serving the target customers, provide timely analysis of the quality and level of consumer satisfaction, and thus provide better customer service in comparison with competitors.

Findings – The development and implementation of advertising campaigns of the hotel is an important part of its marketing communications and acts as one of the key tools for creating a competitive advantage in selected markets.

The improvement of Internet advertising technologies is currently one of the main tasks for increasing the competitiveness of the hotel business in the Republic of Kazakhstan.

Key words – hotel business, Internet technologies, advertising, contextual advertising, online store, social network, competitiveness

Introduction

Today, the Internet advertising market is actively developing in comparison with other segments of the advertising market, like advertising on the radio, in the media or on television. The audience of the Internet is constantly growing, both quantitatively and qualitatively: teenagers, young people, mature people with high incomes are ready to buy goods without leaving home. Most of the hotel companies have long understood the importance of the Internet and are actively using such promotion as Internet advertising.

Usually, the company that decided to elect online advertising for its promotion is recommended to use as many of its options (SEO, contextual advertising, advertising banners, advertising in popular social projects, etc.). Advertising via the Internet is the most modern way to promote companies, their services and products. Each owner of the resource, after knowing his audience, must decide how to introduce himself and understand how the advertisement will be chosen on the Internet. Advantages and disadvantages, of course, there are in each species, but the effectiveness may be different.

The advantage of promoting an enterprise, products and services on the Internet is in the dissemination of this mode of communication, information transfer and a fairly loyal cost price. Every day millions of people visit the Internet in order to find useful information, chat with friends, buy goods, and every time you see advertising. Clinging, simple and appealing, this tells about the company and helps to increase sales. Qualitatively created

advertising and placed on the right resources will be the key to the success and recognition of the company. The ratio of the price and effectiveness of advertising here are at the optimal level.

The subject of the research is the technologies of the Internet advertising. The graphical method, description and methods of analysis, synthesis, etc. were used.

Theoretical basis was the works of foreign scientists: Arup Varma and Nenad Jukic et al. [1], Boyd B. [2], Brown P. [3], Dave Kerpen [4], Liu S.Q. and Mattila A.S. [5], Mishutov A.V. [6], Morozov M.A., Aristov P.O. [7], Okumus F. [8], Popova M.A. [9], Phillips, P. and Moutinho L. [10], Tsuladze [11], Veretekhina S. [12], Zaitseva N.A. [13], et al.

Description and results of the study

In Kazakhstan, online advertising demonstrates positive dynamics, primarily due to contextual advertising, as well as through video advertising.

Methods of attracting customers and promoting the hotel business on the Internet are discussed in Table 1.

Applying some of these methods in practice, the hotel business increases the efficiency of its activities. It is necessary to apply to specialized advertising agencies, where they will professionally provide services on Internet advertising.

Tourist websites in connection with the specifics of their field need constant and high-quality promotion. The main flow of customers obtains such resources from the Internet. The network becomes for them the only chance to report their services to customers around the world without geographical restrictions.

The segment of the hotel business is highly competitive, requires a careful approach to planning the strategy of promotion and careful work on the site itself. If the site is well developed and the work on promotion is conducted competently, then we can expect the growth of the client base, the increase in the number of calls and orders.

We will dwell in more detail on techniques for improving the technologies of Internet advertising when using contextual advertising, social networks and creating an online store.

Contextual advertising – is a placement of text and graphic advertising materials on contextual sites [6, pp.21]. Contextual advertising is a great way to attract customers if they are needed, which is called "here and now". The most popular, but not the only systems of contextual advertising – Google AdWords and Yandeks. Direct, which show ads on the Google and Yandex search engines, respectively. The search engine Microsoft Bing also began to use Yandex.Direct as a contextual advertising for its visitors.

Table 1 – Methods of attracting clients and promoting the hotel business on the Internet

№	methods	Description
1	Search for customers with contextual advertising	Contextual advertising leads to the website a huge number of customers directly from the search engines such as Yandex, Google and Rambler. A potential customer types in the name of the service into the search bar, and a short advertisement appears in the search results (right and top). Such business advertising is ideal for holding short-term actions and informing customers about special offers.
2	Search for customers with display advertising.	Many companies have already evaluated the effectiveness and constantly use media advertising in business to attract customers to their website. The main thing is to find good websites for advertising and make a bright and attractive banner.
3	The way to find and attract customers is a media-context banner	The banner will be shown only to those potential customers who already want to buy the service. This banner is associated with users' requests to search engines Yandex, Google and Rambler and is able to attract customers to the website. The banner can be used to attract new customers, that is, the ads will not be seen by those users who have already seen it. This will save money and send them, for example, to business development.
4	Social networks – «VKontakte», «Facebook»	With the help of social networks, you can attract new customers. Three ways to find and attract customers: – Search customers – use the information left by users to find customers and offer them specific services. – The reliable attraction of clients is to create a profile and invite potential clients to it. In this case, the profile needs to be interesting, it is necessary to monitor its regular updating, filling with information and attractive content for its discussion with users. – Targeting is a narrowly focused message that is generated specifically for the target audience. Retargeting is an advertising mechanism through which online advertising is shown to users who viewed a previously advertised product while visiting an advertiser's website.

Continuation Table 1

5	Promotion of business on the Internet	85% of Internet users, searching for services in the search engines "Google", "Yandex" or "Rambler", go to those websites that are located in the top ten search results. The very process of promoting websites in the camp of leaders of the top ten is called search promotion.
6	Search for customers through advertising in various forums.	Forum – the Internet website where you can communicate on topics of interest, incl. about the quality of service, the characteristics of services, etc.
7	Website	If services are provided, it makes sense to open an online store.
Note – compiled by the authors on the basis of sources [7, 9]		

Advantages of this type of advertising are built simultaneously on the advertisement and search requests, which will introduce potential customers. For example, if services are provided by hotels and the seller has correctly configured the advertisement, then if the potential client enters the "hotel Astana" in search, he will see the same posted ad. And if he is interested in more "mink coats" now, advertising that does not have any relation to this subject, the buyer will not be displayed. Thus, a greater result is achieved in comparison with conventional advertising (banner, media, etc.) because it is not shown to everyone, but only to potential customers who have shown interest.

Also advertisements of contextual advertising can be found on other websites on the Internet. Their context can appear immediately in two factors: the search engine can determine the subject matter of the website (or even a specific page) and substitute in it ads that match it. Or ads may not correspond to the topic of the page or website, but "follow you." If you type in the search engine the query: "Almaty hotels", then the search engine will remember the choice and can display ads on other Almaty hotels on other websites, even if the page of the website you are looking at is about buying a car.

Another undeniable advantage of contextual advertising is the subtle settings. For example, if services have a pronounced regional character, they absolutely do not need to be advertised in other cities or countries, you can set geo-targeting, and then the ads will be displayed exclusively in the desired region. You can also set the ad delivery time and days.

There is a useful function called "negative keywords". The principle of its operation is extremely simple and at the same time effective. For example, a master student is interested in the concept of "a hotel business" and wants to write an article about this, and you provide services to the hotel business. One can agree that the master student is not the target audience and there is no point in showing him an ad. He is not going to visit the hotel, but simply interested in this concept.

In order for the contextual advertising ad not to appear in such a query as the "hotel business article", there are negative keywords. These are words that are present in the search bar of a person among your keywords. For example, "free", "article", etc. This is a delicate work that requires knowledge of both the contextual advertising and the specifics of the business.

An interesting case here is the query "capital", i.e. in translation from the Kazakh language – "astana". Writing the word "astana" completely coincides with the name of the capital of Kazakhstan Astana with a difference only in the capital letter. Here you need both negative keywords ("Astana") and the concept of "clear entry of keywords" when you tell the contextual advertising system that you need a query with a small letter in the word "astana".

What about the payment? Here, the search engine also has a certain advantage - only the clicks on the ad are paid. If a person saw the ad, but did not click on it, the advertiser will not pay anything.

Budget for the contextual advertising campaign is from 150 USD / campaign (in one search engine). The cost of work is 10% of the budget, but not less than 75 \$ per month.

For all clients (upon the first request), guest access to Google and Yandex contextual advertising systems opens, where you can view the statistics of impressions and clicks on-line and budget consumption for all advertisements and keywords [7].

Note that the contextual advertising predominates more than that of any other advertising in terms of tuning, and this is its main advantage. Let us summarize the main advantages of the contextual advertising in Figure 1.

Advantages of contextual advertising	1. quick start. Accounts are set up within 1-2 days from the moment of payment, and the company immediately begins to receive targeted visitors to the site; 2. advertising is shown only to people who are looking for information on the services they need; 3. Poklikovaya payment, i.e. Only for those users who clicked on the ad, not for impressions; 4. You can experiment with different ad texts; 5. Flexible budget adjustment. The firm itself determines the daily budget; 6. Geographical targeting. Adjusting the display of ads only in the right regions; 7. Temporary targeting - showing contextual ads by the hour and day of the week; 8. the possibility of making changes to the advertising campaign at any time; 9. A high level of trust in search engines allows you to get a large percentage of visitors' conversion to buyers.
--------------------------------------	--

Figure 1 – The main advantages of contextual advertising [developed by the authors]

Like absolutely any tool of advertising on the Internet, there are some disadvantages here. One of them is the possible price for the contextual advertising. This disadvantage does not apply to the whole segment of the search advertising, but only its very popular topics.

Let us consider an example. The most profitable and working season for providing hotel services is summer. The contextual advertising is already quite popular among advertisers, and their number is only growing. The cost-per-click of an ad depends on competitive ads. If, for example, at the request of "hotel in Astana" there are 10 content advertisements, then they will be ranked among themselves, first of all, by the cost-per-click.

On the first page there are two blocks of special placement (above the search engine) and an "advertisement block" to the right of the search results, but all 10 ads will not be displayed, but only 2-3 ads in the special placement and 5 on the right. The rest will be visible only when you click on the "all ads" button. Because of this situation, almost all advertisers will compete for the high positions of their ad. This is called war rates.

The firm raised the cost-per-click, one competitor also raised, then another, and so on. There were antipodes when the cost-per-click was very high. Here, as in any war, there are two ways: to participate or not. If there is a real need for a high ad ranking, then the choice is certainly small. On the other hand, you can just wait and not increase the cost-per-click.

Another specificity of the contextual advertising is the fact that it is not suitable for long-term advertising. Paying for each visitor every time is expensive. If it is a question of systematic promotion of a website, then, of course, search engine optimization and website optimization will be more profitable. But there is also a trump card in the contextual advertising: if you urgently need customers or there is an advertisement of a particular action or temporary discounts, then only the contextual advertising will do. Search progress is carried out from 3 months and more [11].

Also, a possible way to improve the technology of Internet advertising and increase competitiveness is the creation of an *online store* and its promotion through banner advertising.

The main tasks set for the online store: sales increase; reduction of costs for doing business; formation of a positive image of the company.

The layout, programming and development of graphic design can be assigned to a separate organization-developer. Such an organization can be the Internet portal "WebProjects" in Kazakhstan [14]. For example, this portal also provides services for the development, support and promotion of Internet sites for business, society and state structures of Kazakhstan:

- Search engine optimization and SEO promotion of websites in search engines (Yandex, Rambler, Google);

- Audit of usability (ease of use) of websites;
- Placement of contextual advertising in search engines Yandex and Google;
- Developing websites of varying degrees of complexity: from a website business card to complex Internet systems.

The design of an online store should be made based on the specifics of the services being placed. Navigation through the online store must be done using hypertext links. With this method, all the pages of the online store will remain in interrelation.

Also, the promotion of the Internet advertising technologies can be the promotion in *social networks* – it is advertising and PR-activity. Due to social media, a large percentage of target customers are attracted, which makes SMO and SMM marketing methods popular and effective in Kazakhstan.

Promotion is necessary for hotels to conduct agitational work with the population on the use of its services, to design and develop a positive image.

A profile in a social network is a community of users that are united by interest, an idea. Communities are often used by well-known brands to increase customer loyalty.

Promoting the company's services in social networks, a significant number of target audiences are attracted to the brand platform and communication is organized there.

According to the MMI project of TNS Central Asia, which annually monitors the values of media marketing indexes that reflect consumer behavior and media preferences of Kazakhstan in 2014-2016 the time indicator of Internet consumption has not changed in any way: on average 80% of Kazakhstan use the Internet just over 2.5 hours a day or 75 hours per month. The Internet is more of an attribute of active pastime: it is used not only at home, but also on the street, in public places. The dependence of the Internet on increasing interest in communicating with mobile communication devices, increasing attendance of cultural and entertainment events, which are traditionally advertised through the network, is noticeable [15].

The choice of the majority – to use the Internet through smartphones experts explain by the fact that in Kazakhstan the mobile Internet has developed actively, unlike, say, Russia, which seeks to entangle itself with fiber-optic networks. In Russia, according to the Expert-Kazakhstan resource, the growth rates of FTTH (fiber to the home) networks are higher than in all European countries combined. We forecast that with the growing popularity of mobile social network applications, the amount of time spent will increase by at least 25% [15].

Creation of profile in social networks gives companies: audience accessibility, targeting (resources for segmenting the audience with the information contained in the accounts: by residence, age, sex, circle of communication, interests, etc.), direct communication with community members, involving the target audience of the company in a constructive dialogue.

Any community in a social network needs to post interesting and high-quality content, as well as maintain regular live communication, otherwise the community may find it "dead", which will negatively affect the company's image.

Note that the main data disclosed by users of the social network about themselves are: age, sex, place of work, education, place of residence. These data can be used to determine the target audience of the hotel industry. The sequence of the PR campaign in the social network is shown in Figure 2.

Enterprises in the field of hotel business are actively encouraged to use the social network, since competitiveness and image increase, and the minimum costs bring revenues.

Conclusions

Based on the foregoing, we note that the main methods for improving Internet advertising technologies are: the use of contextual advertising; creation of an online store; use of social networks. The introduction of these methods of the Internet advertising will lead to an increase in the competitiveness of services in the field of hotel business due to:

- increase the probability of finding an enterprise on the Internet when accessing search engines due to the correct definition of keywords;
- growth of the company's presence in the Internet when creating an online store for the implementation of its services and promoting the brand of the company as a whole;
- the use of social networks for regular reminders of the enterprise, direct feedback to existing and potential customers.

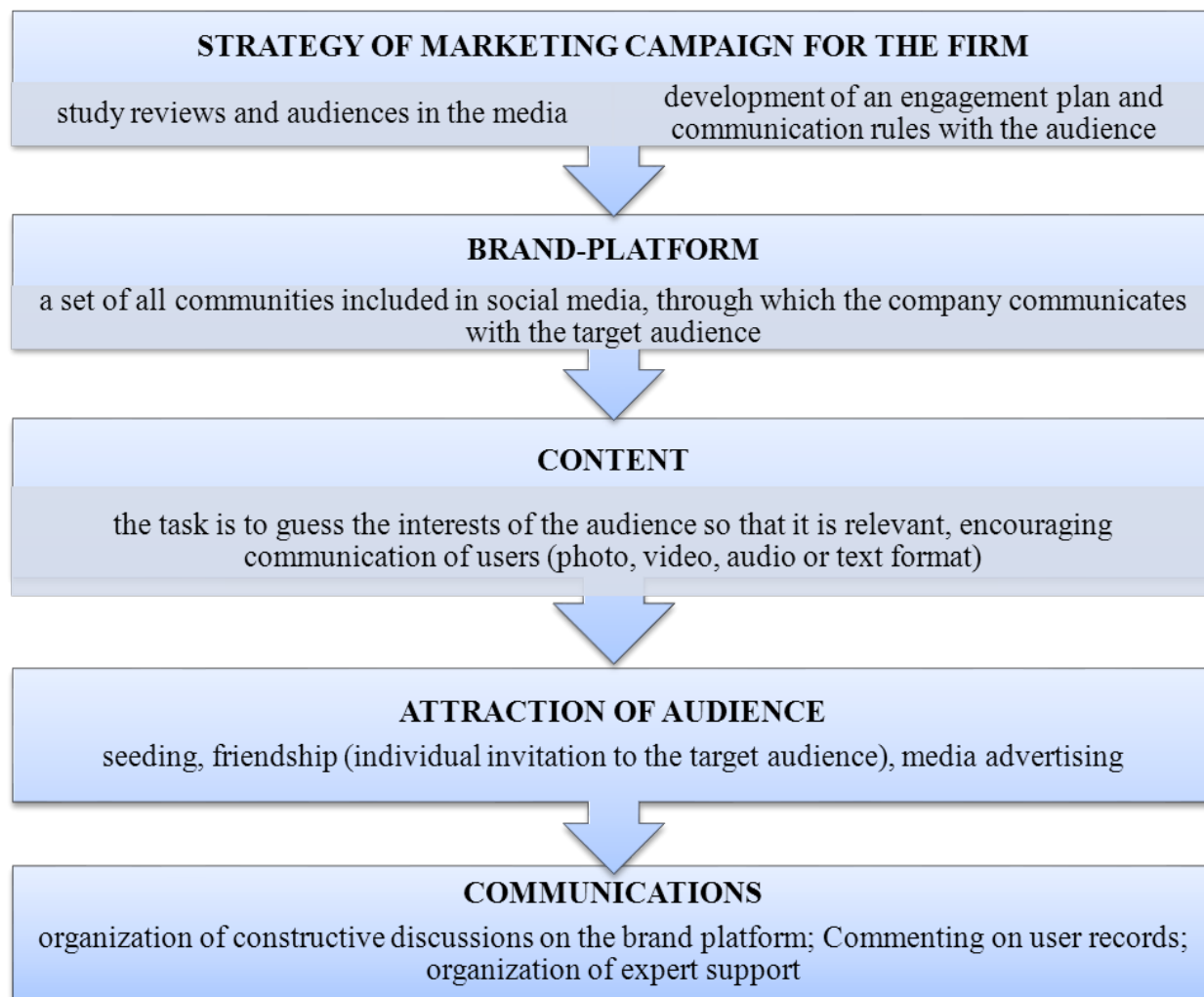


Figure 2 – Stages of increasing competitiveness through a social network [developed by the authors]

The study showed a simple possibility of finding the target audience in social networks and building mutual communications with it. Effective use of the proposed methods and technologies will lead to an increase in the competitiveness of the hotel industry in Kazakhstan. The further development of Internet advertising and the need to constantly support the competitiveness of enterprises necessitate further research in this direction.

References

- 1 Varma Arup, Jukic Nenad et al. Airbnb: Exciting innovation or passing fad? // International Journal of Hospitality Management. – 2016. – № 20. – pp. 228-237.
- 2 Brian Boyd Social Media for the Executive. – One Seed Press, 2013.
- 3 Brown P., Levinson S. Politeness: Some universals in language usage. – Cambridge: Cambridge University Press, 2012.
- 4 Kerpen Dave. Likeable Social Media: How to Delight Your Customers, Create an Irresistible Brand, and Be Generally Amazing on Facebook (And Other Social Networks). – Columbus: Publishing Mc Graw-Hill Companies, 2011.
- 5 Liu S. Q., Mattila A. S. Airbnb: Online targeted advertising, sense of power, and consumer decisions // International Journal of Hospitality Management. – 2017. – № 60 (1). – pp. 33-41.
- 6 Мишутин А. В. Контекстная реклама и ее особенности // Маркетинг. – 2015. – № 3. – С. 21.

- 7 Морозов М. А., Аристов П. О. Методы совершенствования технологий интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности услуг в области ресторанного и досугово-развлекательного бизнеса // Креативная экономика. – 2017. – № 1 (1). – С. 91-106.
- 8 Okumus, F. Can hospitality researchers contribute to the strategic management literature? // *International Journal of Hospitality Management*. – 2002. – № 21 (2). – pp.105-110.
- 9 Попова М. А. Интернет-продвижение услуг // Маркетинговые коммуникации. – 2014. – № 3. – С. 29.
- 10 Phillips P., Moutinho L. Critical review of strategic planning research in hospitality and tourism // *Annals of Tourism Research*. – 2014. – № 48. – pp. 96-120.
- 11 Цуладзе А. И. Отечественные предприниматели не выживут без интернета // Сегодня. – 2015. – № 28. – С. 17.
- 12 Veretekhina S. et al. Current Trends Influencing the Competitiveness of International Tourism // *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. – 2017. – № 8 (2). – pp. 658-669.
- 13 Zaitseva N. A. et al. Methodological Basis for the Strategic Analysis of Development of International Hotel Chains in Russia // *Journal of Advanced Research in Law and Economics*. – 2017. – № 8 (2). – pp. 689-696.
- 14 Официальный сайт Казахстанского представительства компании «ВебПроекты» в Казахстане [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: <https://wbp.kz/about/> (дата обращения: 18.06.2017)
- 15 Мекишева А. Привычки казахстанцев: 3,5 часа перед телевизором ежедневно [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: https://forbes.kz/massmedia/privyichki_kazahstantsev_35_chasa_pered_televizorom_ejednevno (accessed: 20.12.2017)

References

- 1 Arup Varma, Nenad Jukic et al. (2016). "Airbnb: Exciting innovation or passing fad?", *International Journal of Hospitality Management*, Vol.20, pp. 228-237.
- 2 Brian Boyd. Social Media for the Executive. - One Seed Press, 2013.
- 3 Brown, P. Levinson S. (2012), *Politeness: Some universals in language usage* Cambridge: Cambridge University Press.
- 4 Dave Kerpen. (2011), *Likeable Social Media: How to Delight Your Customers, Create an Irresistible Brand, and Be Generally Amazing on Facebook (And Other Social Networks)*. - Columbus: Publishing Mc Graw-Hill Companies.
- 5 Liu, S.Q., Mattila, A.S. (2017), "Airbnb: Online targeted advertising, sense of power, and consumer decisions", *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 60, №1, pp. 33-41.
- 6 Mishutov A.V. (2015), "Kontekstnaya reklama i ee osobennosti", *Marketing*, №3, pp.21. (In Russian)
- 7 Morozov M.A., Aristov P.O. (2017), "Metody sovershenstvovaniya tekhnologiy internet-reklamy dlya povysheniya konkurentosposobnosti uslug v oblasti restorannogo i dosugovo-razvlekatel'nogo biznesa", *Kreativnaya ekonomika*, №11. (1), pp.91-106. (in Russian).
- 8 Okumus, F. (2002), "Can hospitality researchers contribute to the strategic management literature?", *International Journal of Hospitality Management*, Vol. 21, № 2, pp.105-110.
- 9 Popova M.A. (2014), "Internet-prodvizhenie uslug, *Marketingovye kommunikatsii*", №3, pp.29. (in Russian).
- 10 Phillips, P. and Moutinho, L. (2014). "Critical review of strategic planning research in hospitality and tourism", *Annals of Tourism Research*, Vol. 48, pp. 96-120.
- 11 Tsuladze A.I. (2015), "Otechestvennye predprinimateli ne vyzhivut bez interneta", *Segodnja*, №28, pp.17. (In Russian)
- 12 Veretekhina, S. et al. (2017), "Current Trends Influencing the Competitiveness of International Tourism", *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, Vol. 8, №2, pp. 658 – 669.

13 Zaitseva, N.A. et al. "Methodological Basis for the Strategic Analysis of Development of International Hotel Chains in Russia" (2017), *Journal of Advanced Research in Law and Economics*, Vol. 8, №2, pp. 689 – 696.

14 "Ofitsial'nyi sait Kazakhstanskogo predstavitel'stva kompanii «VebProekty» v Kazakhstane" (2017), available at: <https://wbp.kz/about/> (Accessed June, 18, 2017)

15 https://forbes.kz/massmedia/privyichki_kazahstantsev_35_chasa_pered_televizorom_ejednevno

Резюме

В статье рассмотрены методы совершенствования технологий интернет-рекламы для повышения конкурентоспособности гостиничного бизнеса в Республике Казахстан. Охарактеризованы основные интернет-технологии в рекламной деятельности, перспективные инструменты повышения конкурентоспособности в интернет-среде. Для повышения конкурентоспособности в гостиничном бизнесе авторами предложено использовать в интернете контекстную рекламу, социальные сети, создавать интернет-магазин и пр.

Түйін

Мақалада Қазақстан Республикасындағы мейманхана бизнесінің бәсекеге қабілеттілігін арттыру үшін интернет-жарнама технологиясын жетілдіру әдістері қарастырылған. Жарнама қызметіндегі негізгі интернет-технологиялар, интернет ортасында бәсекеге қабілеттілікті арттырудың келешекті құралдары сипатталған. Зерттелетін ортада бәсекеге қабілеттілікті көтеру үшін авторлармен мәмәтіндік жарнаманы, әлеуметтік желілерді қолдану, интернет-дүкендерді және басқаларын құру ұсынылды.

*Материал поступил
в редакцию 15.12.2017*

JEL classification: D8: Information, Knowledge, and Uncertainty; L2: Firm Objectives, Organization, and Behavior

Gulzhanat Tayauova,
PhD,
Almaty Management University,
Almaty, Republic of Kazakhstan

UNDERLYING CHARACTERISTICS OF KNOWLEDGE MANAGEMENT COMPETENCE FOR SUCCESSFUL STRATEGIC DEVELOPMENT OF ORGANIZATION

Abstract

Purpose – The purpose of this study is to analyze theoretical foundations of knowledge management competence and identify underlying characteristics of knowledge management competences necessary for successful strategic development of an organization.

Methodology – The study was carried out using secondary data, in particular scientific articles with theoretical and empirical studies of foreign scientists conducting research in the field of knowledge management.

Originality / value – The author describes the concept of knowledge management competencies. Based on the study of foreign scientists' research in the field of knowledge management, the author presents the definitions of such concepts as individual and organizational knowledge competence, core and distinctive

competence, dynamic capabilities, knowledge assets, and also identified the necessary skills for forming knowledge management competences for individual and organizational development.

Findings – According to the results of the research, it can be concluded that for the successful formation and development of knowledge management system, it is necessary to create knowledge competence, where the main factor is knowledge and its key role in the organization. And also, the success of knowledge management is possible only if there is a clear knowledge management strategy, supportive organizational culture, management style, and flexible structure.

Keywords – knowledge management, knowledge management competence, organizational skills, dynamic capabilities, knowledge assets

УДК 06.81.00

Г. Ж. Таяуова,
Доктор философии,
Алматы Менеджмент Университет,
г. Алматы, Республика Казахстан

ОСНОВНЫЕ ХАРАКТЕРИСТИКИ КОМПЕТЕНЦИИ УПРАВЛЕНИЯ ЗНАНИЯМИ ДЛЯ УСПЕШНОГО СТРАТЕГИЧЕСКОГО РАЗВИТИЯ ОРГАНИЗАЦИИ

Аннотация

Цель исследования – Проанализировать теоретическую основу компетенции управления знаниями и выявить характеристику компетенции управления знаниями, необходимые для успешного стратегического развития организации.

Методология – Исследование было проведено с использованием вторичных данных, в частности научных статей с теоретическими и эмпирическими исследованиями зарубежных ученых, проводивших исследование в сфере управления знаниями.

Оригинальность/ценность – Автором приведено описание концепции компетенций управления знаниями. На основе изучения исследований зарубежных ученых в области управления знаниями, автором представлены определения таких концепции как индивидуальная и организационная компетенция знаний, основная и отличительная компетенция, динамические способности, активы знаний, а также выявлены необходимые навыки для формирования компетенции управления знаниями для индивидуального и организационного развития.

Выводы – По результатам исследования можно сделать вывод, что для успешного формирования и развития системы управления знаниями необходимо создание компетенции знаний, где основным фактором является знание и его ключевая роль в организации. А также, успех управления знаниями возможен только при наличии четкой стратегии управления знаниями, поддерживающей организационной культуры, стиля руководства, а также гибкой структуры.

Ключевые слова – управление знаниями, компетенция управления знаниями, организационные навыки, динамические навыки, активы знаний

Введение

Согласно Нонаке (1991) «в экономике, где единственной определенностью является неопределенность, важным источником прочного конкурентного преимущества является знание. В ситуациях, когда рынки меняются, конкуренция увеличивается и товары устаревают, успешными компаниями являются те, которые постоянно создают новые знания, широко распространяют его по всей организации и быстро воплощают знания в новые технологии и товары" [1, с.96].

Для адаптации к быстроменяющейся бизнес среде организациям необходимы построение и развитие компетенции. Под построением подразумевается любой процесс, с помощью которого компания качественно меняет свои запасы активов или способности или создает новые возможности в тех областях, которые помогут организации достичь своих целей. Построение компетенции, также, включает в себя создание новых стратегических альтернатив.

Основная часть исследования

Как правило, в литературе по управлению знаниями присутствуют два разных подхода к управлению знаниями. В первом, управление знаниями полностью связано с управлением информацией, где особое значение имеют информационные системы. Во втором, управление знаниями – это управление людьми. Согласно данному подходу управление знаниями занимается разработкой процессов знаний и связано с развитием и совершенствованием компетенции работников для повышения результатов деятельности компании.

Компетенция знаний представляет собой сложную концепцию, которая включает в себя как оперативные, так и стратегические результаты организации и рассматривается с индивидуального и организационного уровня.

Индивидуальная компетенция фокусируется на индивидуальные способности индивидуума эффективно использовать доступ к имеющейся информации и знаниям, селективно выбирать необходимую информацию и интегрировать ее в критическую массу своих знаний. Компетенция на индивидуальном уровне – это совокупность личных ресурсов: знаний, навыков и качества, а также ресурсов среды, таких как технология и книги. Индивидуум, который может самостоятельно формировать стратегические навыки, знания и способности, может способствовать улучшению результата не только своей деятельности, но и достижению поставленных целей организации [2].

Организационная компетенция связана со стратегией и базируется на основной компетенции (*core competence*). Основная компетенция является коллективным обучением в организации, особенно, касается координирования различных производственных навыков и интегрирования многочисленных потоков технологий. Основная компетенция рассматривается как ценный ресурс организации. Когда компетенция выделяет компанию от ее конкурентов, она становится отличительной компетенцией (*distinctive competence*). Существенная сила отличительной компетенции в его ценности, редкости и неподражаемости.

Динамическая среда и стратегическое управление стимулируют развитие новых компетенций через управленческие процессы в организации. В этом контексте, под компетенцией подразумеваются динамические способности компании (*dynamic capabilities*) – "способность интегрировать, создавать и адаптировать внутренние и внешние компетенции для соответствия к быстро изменяющейся среде" [3, p.516] – являющиеся источником функционирования и долгосрочного развития организации.

Организационная среда, уровень конкуренции и изменений в отрасли стимулируют организации использовать свои компетенции. Имеются 5 различных форм организационных способов использования компетенции для реагирования на изменения окружающей среды [4]:

- когнитивная гибкость в определении альтернативных стратегических мышлений для создания ценностей, предложения новых товаров и услуг с целью удовлетворения потребностей клиентов.
- когнитивная гибкость в определении альтернативных процессов управления, которая включает в себя возможность выявить все ресурсы, процедуры и управленческие процессы.
- координационная гибкость в идентификации, выборе и развитии ресурсных сетей.
- ресурсная гибкость для создания и использования альтернативных ресурсов, влияющих на появление новых товаров и услуг.
- операционная гибкость в использовании имеющихся ресурсов для более эффективного выполнения операционных процессов.

Индивидуальные и организационные знания создают индивидуальные навыки, развивают динамические возможности для организации. На основе организационных знаний и индивидуальных компетенций с динамическими возможностями создаются организационные рутины - набор формальных

и неформальных процедур, содействующие прочному функционированию организации. В итоге, компетенции, будь организационные или индивидуальные, обладают навыками, ресурсами и знаниями, поэтому являются источниками результата деятельности компании. Уникальность компетенции делает её важным фактором, способствующим компании достичь своих целей и следовать организационной стратегии.

Компетенцию знаний (*knowledge competence*) необходимо отличить от основной или ключевой компетенции знаний (*core knowledge competence*). Основная компетенция знаний – это неповторимые знания и технологий, представляемые организацией [5]. Суть основной компетенции знаний в уникальности знаний и опыта организации, которые отличают её от конкурентов. Поэтому, способности организации, позволяющие компании поставлять высококачественные товары и услуги со скоростью, эффективностью и высоким уровнем обслуживания клиентов являются основными способностями ориентированные на результат деятельности (*core performance capability*). Данные способности создают благоприятные условия для использования организационных ключевых компетенций знаний. Здесь больше всего придается значение только на компетенции знаний с точки зрения активов знаний (*knowledge assets*).

Надо отметить, что компетенция знаний – это система знаний, которая может восстановить и создать синергию между ресурсами, знаниями и способностями внутри и вне организации для обеспечения гармоничного развития с окружающей средой [6]. Компетенции знаний отражают способность аккумулирования (*knowledge accumulating capabilities*) знаний и способность оперирования знаниями (*knowledge operating capabilities*), поскольку активы знаний зависят от данных способностей.

Способности аккумулирования знаний включают в себя способность обучения (*learning capability*) и активов знаний (*knowledge assets*), в то время как способности оперирования знаниями состоят из культурной способности (*culture capability*), коммуникационной способности (*communicating capability*) и инновационной способности (*innovation capability*). Способность аккумулирования знаний способствует активам знаний адаптироваться к конкурентной среде, а способность оперирования знаниями влияет на эффективность и прибыльность активов знаний. Эти элементы компетенции знаний создают взаимосвязь, где уровень каждой определяет уровень компетенции знаний: чем выше уровень компонентов компетенции знаний, тем выше сама компетенция знаний.

В соответствии с выше представленными понятиями, мы определяем три элемента компетенций знаний: активы знаний, обучение знаний и оперирования знаниями.

1. Активы знаний – это все имеющиеся в организации знания, в том числе явные и неявные знания. Активы знаний помогают достичь организационных целей на стратегическом уровне. Активы знания рассматриваются как нематериальные ресурсы компании, которые имеют большое значение для устойчивого конкурентного преимущества. Знания в организации постоянно меняются.

2. Обучение знаний является постоянным процессом, который создает новые знания, развивает существующие знания в организации.

3. Оперирование знаниями – это использование и применение знаний в организации. Данный элемент компетенции знаний отражает способность компании использовать знания, применять знания там, где это необходимо и когда это необходимо.

Кроме того, оперирование знаниями стимулирует развитие активов знаний и обучения знаний, поскольку оно обеспечивает применение и использование необходимых знаний для совершенствования. Например, нижеследующие факторы являются значимыми для обеспечения эффективности оперирования знаниями:

- тренинги и обучения;
- управление человеческими ресурсами;
- бенчмаркинг;
- командная работа;
- наделение полномочиями;
- применение процесса;
- коммуникация.

Тренинги и обучения. Тренинги и обучения тесно связаны с организационными способностями меняться, адаптироваться и применять новые подходы в повседневной деятельности. Когда знание становится компетенцией организации, тренинги и обучения помогают обеспечить эффективность процессов управления знаниями. Для создания среды сопутствующей генерации, обмена и передачи знаний необходимо соответствующее обучение. Поскольку управление знаниями в организации имеет отношение к неявным знаниям сотрудников, вклад средств в неявные знания являются крайне важным фактором.

Управление человеческими ресурсами. Сотрудники являются обладателями знаний в организации. Роль каждого сотрудника имеет значение, так как они влияют на развитие управления знаниями в компании. Если управление человеческими ресурсами не отвечает ожиданиям сотрудников, это разрушает систему управления знаниями. Кроме того, сотрудники должны иметь задачи связанные с их нынешним уровнем знаний и уметь решать организационные проблемы.

Бенчмаркинг. Бенчмаркинг является одним из способов повышения эффективности работы компании и означает, что успешный опыт в отрасли приведет к более высоким результатам деятельности организации. Через бенчмаркинг компании получают новые знания от лидеров в этой отрасли, которые впоследствии могут быть применены в собственной компании. Однако, бенчмаркинг может присутствовать в одной организации между различными подразделениями, бизнес единицами. В случае, если управление знаниями является частью бизнес стратегии, становится легче для организации получить новые знания, улучшить операции. Кроме того, бенчмаркинг дает возможность иметь коллективный доступ к имеющимся знаниям, а это означает, что каждый в организации может применить их позже.

Командная работа. Командная работа соединяет сотрудников и развивает чувство принадлежности, что очень важно в управлении знаниями. Это влияет на способность компании делиться знаниями. Командная работа, также, увеличивает передачу знаний, повышает ответственность каждого работника и признает ценность знаний для организации.

Наделение полномочиями. Наделение полномочиями предоставляет сотрудникам независимость. Это означает, что руководители доверяют сотрудникам и сотрудники обладают необходимыми знаниями для успешного выполнения работы. Наделение полномочиями трудно обеспечить в организациях с высокой степенью бюрократии, поскольку бюрократия не даст возможности сотрудникам генерировать идеи, использовать новые знания и выполнить работу независимо друг от друга.

Применение процесса. Знание без его реализации не оказывает никакого влияния на организацию. Применение знаний имеет большое значение, поскольку оно позволяет организации использовать все имеющиеся знания и изменить результаты деятельности организации. Если организация не знает, как применить организационные знания, это означает, что система управления знаниями не работает, так как заключительным этапом в управлении знаниями является его реализация.

Коммуникация. Коммуникационная атмосфера и коммуникационные сети отражают коммуникационные способности организации. Коммуникационная атмосфера может положительно повлиять на способность к обучению в организации и быстро адаптировать к изменениям. Коммуникационная сеть – это объем и прочность коммуникационных связей и поведений между отдельными лицами и разными структурными подразделениями. Коммуникационная сеть призвана соединять сотрудников для обеспечения процессов в соответствии со стратегией, создаёт возможности для обмена знаниями в и вне организации.

Итак, компетенция знаний является организационной компетенцией, состоящей из активов знаний, обучения знаний и оперирования знаниями, которые влияют на стратегическое развитие организации. Все три компонента создают компетенцию знаний, где основным фактором является знание и его ключевая роль в организации.

Компетенции, исходящие от намеренного использования и управления организационными ресурсами знаний с целью получения конкурентных преимуществ называются компетенцией управления знаниями [7], [8]. Данные компетенции управления знаниями сосредоточены на четырех сферах организационной ресурсной базы: культуре, стратегии, лидерстве и структуре и состоят из следующих навыков [9]:

1. Навыки стратегического управления знаниями;
2. Культурные навыки управления знаниями;
3. Структурные навыки управления знаниями;
4. Лидерские навыки управления знаниями.

Исследования показали, что именно на этих критических компетенциях и навыках управления знаниями должны быть сфокусированы организации, нацеленные на конкурентное преимущество. Особенно, вопросы, касающиеся стратегии, руководства и культуры являются критическими факторами успеха программы управления знаниями в организациях, использующих систему управления знаниями [10]. Так же, технология, структура и культура являются инфраструктурными возможностями, необходимыми для организации управлять своими активами знаний [11], [12].

Компоненты компетенции управления знаниями и соответствующие навыки, необходимые для успешного стратегического развития организации представлены в таблице 1.

Таблица 1 – Компоненты компетенции управления знаниями организации

Навыки стратегического управления знаниями	Культурные навыки управления знаниями
Навыки для составления правил и политики управления знаниями внутри организации; Навыки для увязки управления знаниями со стратегическими результатами; Навыки применения количественной метрики в измерении управления знаниями; Навыки для отображения процессов после запуска ряда деятельности по управлению знаниями; Навыки для создания ценности для активов организации, основанных на знаниях.	Навыки для содействия плодотворной среды для обучения; Навыки для создания открытости и доверия; Навыки командной работы; Навыки правильных взаимоотношений; Навыки для создания благоприятных условий для персонала; Навыки активного слушания/ведения диалога; Навыки для стимулирования творчества и новых идей.
Структурные навыки управления знаниями	Лидерские навыки управления знаниями
Индивидуальные навыки принятия решений; Навыки, необходимые для разработки системы связи; Навыки, необходимые для разработки видения и цели управления знаниями; Навыки, необходимые для разработки системы оценки производительности; Навыки, необходимые для разработки, основанной на характеристиках системы вознаграждения; Навыки, необходимые для разработки социальных сетей или сообщества практиков; Навыки, необходимые для разработки и применения системы продвижения к достижению цели.	Партисипативные навыки принятия решений (участие работников в принятии решений); Заслуживающие доверия навыки (обеспечение надежности); Навыки по сотрудничеству в работе; Навыки по управлению изменениями; Навыки инновационных действий; Навыки коммуникации;
Примечание – Составлено автором на основе [9]	

Для эффективного конкурентного и позиционирования на рынке, организации должны использовать свои имеющиеся знания и создавать новые знания, уметь создавать "поглощающие способности" – возможность использовать знания для того чтобы понять ценность новой информации, усваивать ее и применять для создания новых знаний и возможностей.

Управление знаниями – это динамичный организационный феномен, который состоит из взаимозависимых процессов: приобретение знаний, преобразование знаний в полезную форму, применение (или использование знаний) и защита знаний.

Процессы управления знаниями ориентированные на приобретение знаний направлены на получение знаний. Создание организационных знаний требует обмена и распространения личного опыта. Сотрудничество осуществляется на двух уровнях в организации; между отдельными людьми, так и между организацией и ее сетью деловых партнеров. Сотрудничество между индивидуумами несет с собой индивидуальные различия (например, когнитивный стиль, предпочтения, опыт) и могут быть

использованы для создания знаний. Предполагается, что взаимодействие между индивидуумами будет способствовать процессу обучения и является основой для социализации знаний. Также, сотрудничество между организациями тоже является потенциальным источником знаний. Совместное использование технологий, движение персонала, а также связи между организацией и партнерами по бизнесу способствует накоплению знаний.

Процессы управления знаниями ориентированные на преобразование знаний направлены на преобразование существующих знаний во что-то полезное. Процессы, позволяющие преобразование знаний - это способность организации организовать, интегрировать, объединять, структурировать, координировать или распространять знания. Организация должна разработать основу для организации или структурирования своих знаний. Без единых стандартов представления, последовательность или общий диалог знаний не будет существовать. Объединение или интеграция этих знаний уменьшает избыточность, усиливает последовательное представление, и повышает эффективность за счет устранения избыточного объема информации и знаний. Эти процессы также позволяют организации заменить знания, которые устарели. Разные знания многих людей, должны быть интегрированы для обеспечения максимальной эффективности. Таким образом, главная цель любой организации должна заключаться в интеграции специальных знаний множеств людей, например через такие интеграционные механизмы как правила, процедуры и тд.

Процессы, ориентированные на применение знаний направлены на фактическое использование знаний. Процессные свойства, связанные с применением знаний, включают хранение, поиск, использование, вклад и разделение. Эффективные механизмы хранения и поиска позволяют организации быстро получать доступ к знаниям. Чтобы сохранить конкурентоспособность, организации должны создавать, сохранять и находить организационные знания. Кроме того, организационными знаниями и опытом необходимо делиться.

Процессы управления знаниями, ориентированные на безопасность, направлены на защиту знаний внутри организации от незаконного или ненадлежащего использования или кражи. Для организации, чтобы создать и сохранить конкурентное преимущество, жизненно важно, чтобы ее знания были защищены. Предполагается, что организация может защитить свои знания с помощью патентов, товарных знаков, авторских прав, и так далее. Однако, не все знания возможно защитить в соответствии с законами и имущественными правами. Поскольку защита знаний по своей природе сложный процесс, тем не менее, должны быть приняты меры для защиты активов знаний, разработаны технологий, которые смогут ограничить и отслеживать доступ к жизненно важным знаниям.

Исходя из процессного подхода в управлении знаниями, выявлены следующие компетенции и действия для достижения эффективности в процессе управления знаниями:

1. Осведомленность о необходимых знаниях. В данном случае, компетентный работник должен уметь демонстрировать осведомленность о знаниях и информации, имеющие отношение к роли работника и его личностному развитию. Также, оценивает качество знаний и информации, требуемой для выполнения конкретных заданий, проводит обзор новых задач удовлетворяющих потребности в знаниях, понимает, когда необходимо приобретать новые знания и проверяет уже существующие знания, предупреждает коллег о пробелах в знаниях или недостатке информации, которая может снизить эффективность работы.

2. Поиск знаний. Компетентный работник должен уметь определять круг информационных ресурсов, имеющих отношение к работе и демонстрировать способность найти и выбрать необходимые знания для выполнения задач, используя соответствующие инструменты и методы, использовать подходящие способы поиска знаний, искать новые ресурсы и знать об их доступности.

3. Обеспечить актуальность знаний. Компетентный работник признает важность актуальности знаний и наличия механизмов, гарантирующих постоянное обновление знаний и информации, в частности проверка знаний на актуальность перед его использованием, применение механизма для получения информации о новых знаниях, оповещение коллег о новых знаниях и опыте.

4. Участие в процессах управления знаниями и информацией. Работник должен осознавать персональную ответственность за знание, которого он сам создает. При этом важно знать и использовать про-

цессы, стандарты и руководящие принципы, необходимые для управления знаниями и информацией на рабочем месте, соответствовать требованиям этих стандартов, включая стандарты учета и управления документациями, обеспечить организацию собственных файлов таким образом, чтобы другие могли использовать их при необходимости.

5. Использование знаний и информации для принятия решений. Работник должен знать риски, связанные с использованием информации ненадлежащим образом и демонстрировать критическое мышление при оценке и выборе информации, уметь анализировать информацию, полученную из разных источников и разрабатывать базу знаний, которая будет направлять действия работников, искать дополнительные информации для принятия решения в случае, если они окажутся обоснованными.

6. Делиться и вносить свой вклад в знания и информацию своих коллег. Компетентный работник умеет ценить значение обмена знаниями и информацией и участвует в мероприятиях, которые способствуют развитию обмена информацией, делится собственными знаниями, навыками и опытом для того, чтобы помочь другим в достижении их целей и повысить знания команды, поддерживает других соответствующими знаниями и информацией, а также стремится получить необходимые знания и информацию от коллег.

7. Учиться на опыте. Признание того, что анализ от полученного опыта может помочь разработать новые идеи, которые могут улучшить как свои собственные результаты, так и помочь другим извлечь пользу из полученного опыта. Компетентный работник проводит обсуждение о приобретенном опыте с коллегами, разделяет результаты обучения с другими членами команды и с более широкой аудиторией в случае необходимости.

8. Сообщество и сотрудничество. Компетентный в управлении знаниями работник умеет увеличивать свои знания путем создания сообществ и учиться у других внутри и за пределами организации, призывает других делать то же самое и делится полезными контактами.

9. Коммуникация. Необходимо ставить цель для четкого и эффективного взаимодействия. Работник признает важность качественной коммуникации для обмена информацией и передачи знаний, объединяет письменные и устные каналы передачи информации, использует лучшие подходы к работе, обеспечивает эффективность переданных знаний и информации.

10. Развитие компетенций в управлении знаниями. Компетентный работник в управлении знаниями несет ответственность за постоянное развитие навыков в управлении знаниями и информацией в контексте своей работы. Ищет пути улучшения своих собственных знаний и информационных возможностей, а также своей команды и более широкого круга коллег. Создает возможности для улучшения процесса разработки, обмена и использования знаний коллегами, проявляет готовность принимать новые идеи, чтобы улучшить собственные возможности в знаниях.

Полученные результаты (выводы)

Глобализация, ускорение тенденций, связанные с «обществом знаний», развитием информационных и коммуникационных технологий, мобильность человеческих ресурсов, рыночные условия, и в целом общество предъявляют новые требования к организациям: способность адаптироваться к условиям быстро меняющейся глобальной экономики и развитие компетенций, необходимых для обеспечения успешного стратегического развития.

Знание стало основным активом современного бизнеса и ключевым фактором для сохранения конкурентоспособности. Для того чтобы гарантировать приобретение, создание и использование именно тех знаний, необходимых для обеспечения высокой производительности и стратегического развития в современных организациях, требуются правильные навыки и компетенции в управлении знаниями.

Данное исследование направлено на выявление компетенций управления знаниями, необходимых для успешного стратегического развития организации. Компетенция управления знаниями (или компетенции по управлению знаниями) – это способность эффективно использовать знания (умения, навыки) для достижения цели. Для того, чтобы понять сущность компетенций управления знаниями были представлены определения таких концепции как индивидуальная и организационная компетенция знаний, основная и отличительная компетенция, динамические способности, активы знаний.

Индивидуальные и организационные знания создают индивидуальные навыки, развивают динамические возможности для организации. Уникальность компетенции делает её важным фактором, способствующим компании достичь своих целей и следовать организационной стратегии. Динамические способности создают благоприятные условия для использования организационных ключевых компетенций знаний. Компетенция знаний, в свою очередь, является организационной компетенцией, состоящей из активов знаний, обучения знаний и оперирования знаниями, которые влияют на стратегическое развитие организации. Все три компонента создают компетенцию знаний, где основным фактором является знание и его ключевая роль в организации.

Далее, исследования показали, что компетенции управления знаниями должны быть сфокусированы на четырех сферах организационной ресурсной базы: культуре, стратегии, лидерстве и структуре. Необходимо отметить, что успех управления знаниями возможен только при наличии четкой стратегии управления знаниями, соответствующей целям, культуре, руководству, а также гибкой организационной структуре. Здесь, компетенция является решающим фактором в оценке управления знаниями организаций и в частности должны иметь навыки стратегического управления знаниями, культурные навыки управления знаниями, структурные навыки управления знаниями и лидерские навыки управления знаниями.

Управление знаниями является процессом с определенными этапами – приобретение, преобразование, использование и защита знаний – каждый из которых нацелен на обеспечение соответствующего результата и необходимой компетенции в управлении знаниями, обеспечивающие эффективность деятельности организации.

Список литературы

- 1 Nonaka, I. The knowledge-creating company // Harvard Business Review. – 1991. – № 6 (8). – p. 96-104.
- 2 Freiling, J. A competence-based theory of the firm // Management Review. – 2004. – № 15 (1). – p. 27-52.
- 3 Teece, D. J., Pisano, G., Shuen, A. Dynamic capabilities and strategic management // Strategic Management Journal. – 1997. – № 18 (7). – p. 509-533.
- 4 Sanchez, R. Understanding competence-based management: identifying five modes of competence // Journal of Business Research. – 2004. – № 57. – p. 518-532.
- 5 Drejer, A. Organizational learning and competence development // The learning organization. – 2000. – № 7 (4). – p. 206-220.
- 6 Grant, R. M. Toward a knowledge-based theory of the firm // Strategic Management Journal. – 1996. – № 17. – p. 109-122.
- 7 Curado, C., Bontis, N. The knowledge-based view of the firm and its theoretical precursor // International Journal of Learning and Intellectual Capital. – 2006. – № 3 (4). – p. 367-381.
- 8 Nonaka, I., Takeuchi, H. The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation. – Oxford: Oxford University Press, 2005.
- 9 Ugwu, C., Ifeanyi, J. E. Competencies for successful knowledge management applications in Nigerian academic libraries // International Journal of Library and Information Science. – 2010. – № 2 (9). – p. 184-189.
- 10 Freeze, R. D., Kulkarni, U. Knowledge management capability: defining knowledge assets // Journal of Knowledge Management. – 2007. – № 11 (6). – p. 94-109.
- 11 Niu, K. Knowledge management practices and organizational adaptation. Evidences from the high technology companies in China // Journal of Strategy and Management. – 2010. – № 3 (4). – p. 325-343.
- 12 Kogut, B., Zander, U. Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology // Organizational science. – 1997. – № 3 (3). – p. 383-397.

References

- 1 Nonaka, I. (1991), "The knowledge-creating company", *Harvard Business Review*, Vol. 6 No. 8, pp. 96-104.
- 2 Freiling, J. (2004), "A competence-based theory of the firm", *Management Review*, Vol. 15 No. 1, pp. 27-52.
- 3 Teece, D.J., Pisano, G., Shuen, A. (1997), "Dynamic capabilities and strategic management", *Strategic Management Journal*, Vol. 18 No. 7, pp. 509-533.
- 4 Sanchez, R. (2004), "Understanding competence-based management: identifying five modes of competence", *Journal of Business Research*, Vol. 57, pp. 518-532.
- 5 Drejer, A. (2000), "Organizational learning and competence development", *The Learning Organization*, Vol. 7 No. 4, pp. 206-220.
- 6 Grant, R.M. (1996), "Toward a knowledge-based theory of the firm", *Strategic Management Journal*, Vol. 17, pp. 109-122.
- 7 Curado, C. and Bontis, N. (2006), "The knowledge-based view of the firm and its theoretical precursor", *International Journal of Learning and Intellectual Capital*, Vol. 3 No. 4, pp. 367-381.
- 8 Nonaka, I., Takeuchi, H. (2005), *The Knowledge Creating Company. How Japanese Companies Create the Dynamics of Innovation*, Oxford University Press.
- 9 Ugwu, C., Ifeanyi, J.E. (2010), "Competencies for successful knowledge management applications in Nigerian academic libraries", *International Journal of Library and Information Science*, Vol. 2 No. 9, pp. 184-189.
- 10 Freeze, R.D., Kulkarni, U. (2007), "Knowledge management capability: defining knowledge assets", *Journal of Knowledge Management*, Vol. 11 No. 6, pp. 94-109.
- 11 Niu, K. (2010), "Knowledge management practices and organizational adaptation. Evidences from the high technology companies in China", *Journal of Strategy and Management*, Vol. 3 No. 4, pp. 325-343.
- 12 Kogut, B. and Zander, U. (1997), "Knowledge of the firm, combinative capabilities, and the replication of technology", *Organizational Science*, Vol. 3 No. 3, pp. 383-397.

Түйін

Бұл мақалада білімді басқару жүйесінде тиімді және ұйымның табысты стратегиялық дамуында маңызды саналатын білімді басқару құзыреттілігінің негізгі сипаттамалары талданады. Зерттеудің нәтижелері білімді басқару жүйесінің табысты қалыптасуы мен дамуы үшін тиімді дағдылармен білім құзыреттілігін қалыптастыру қажеттігін, онда басты фактор - білім мен оның ұйымдағы басты рөлін анықтады. Сондай-ақ, білімді басқарудағы жетістік тек нақты білімді басқару стратегиясы, қолдаушы ұйымдастырушылық мәдениеті, басқару стилі және икемді құрылым болған жағдайда ғана мүмкін болады.

Summary

This article analyzes underlying characteristics of knowledge management competence which is essential in effective knowledge management system and successful strategic development of an organization. Results of this research show that for successful formation and development of knowledge management system, it is necessary to create knowledge competence with effective skills, where the main factor is knowledge and its key role in the organization. And also, the success of knowledge management is possible only if there is a clear knowledge management strategy, supportive organizational culture, management style, and flexible structure.

*Материал поступил
в редакцию 30.01.2018*

UDC 339.924

JEL classification: F 02

Assel Jumasseitova,
Associate Professor, PhD,
Kazakh British Technical University
Almaty, The Republic of Kazakhstan
Madina Bigabatova,
PhD student,
Al-Farabi Kazakh National University
Almaty, The Republic of Kazakhstan

EURASIAN ECONOMIC INTEGRATION: THE CHALLENGES FOR SMALL AND MEDIUM COMPANIES

Abstract

Purpose – the main purpose of paper is evaluate degree of trade openness of Kazakhstan towards Eurasian Economic Union and identify whether the Union had effect on the Kazakhstani enterprises.

Methodology – In this article, we use some principles of the collection, analysis, and management of qualitative data. We surveyed two hundred top executives of companies of all sizes, based in Kazakhstan.

Originality/value – Based on the results government and Eurasian Economic Union institutions could improve policy of further integration development.

Findings – Most of companies from primary and tertiary sector did not had an effect of Eurasian Economic Union on their business. Majority secondary sector companies responded that Eurasian Economic Union had effect.

Keywords – economic integration, Eurasian Economic Union, small and medium enterprises, large companies.

Introduction – In the current business landscape affected by a variety of ongoing international integration projects, one of the main problems is the increased uncertainty, and the accelerated pace of economy change. Increasing unpredictability of markets calls for a strategic response from the companies to improve efficiency, competitiveness, and sustainability. Commonly accepted ways to counter the negative effects of uncertainty are the formation of an effective system of strategic planning and the use of complex tools of strategic management. Problems of strategic development are particularly relevant for companies in Kazakhstan due to the fact that Kazakhstan is an active participant in economic integration processes. Ongoing reforms in trade policies lead to changes in the economic, political, and social life of the country. All of these changes are a challenge for Kazakhstani companies. Particularly companies could face complex problems during economic integration process, such as ensuring the survival, selection and implementation of competitive strategies and adapting to new economic realms.

Trading unions and free trading agreements are a very prominent part of our current economic landscape, and they have many important implications for all aspects of our life. This approach set the direction, goals, and the internal logic of the study, in which considerable attention is paid to the evaluation of impact of economic integration on business in Kazakhstan.

Theoretical Background – Modern trends of globalization processes between the industrialized countries and the less developed are guided by the need to protect national interests. One way is the creation of integration alliances based on the expansion of the region. Economic integration is a historical process occurring over many centuries. The essence lies in the integration of interstate association that has its own organizational structure. Member countries of unions tend to deepen integration division of labor and intensive exchange of factors

of production. The idea of a close relationship between two countries primarily for political purposes has been discussed since ancient times. Processes of integration, cooperation, development of a broad cooperation between the countries are most common in the context of globalization. The bases of integration between countries are the processes of the international division of labor based on specialization of each country to produce products according to the presence of absolute advantage. Surplus items formed the basis of origin of barter transactions between tribes, economy and the state. The next stage of integration was overcoming the distances between countries to increase trade and commerce products. These goals were achieved by conducting world tours, organization of trade caravans and ships, which allowed to expand and strengthen the capacity of economic cooperation between trading countries. A striking example of creating a common market was “Silk Way”, which aimed the development of trade relations and economic growth between economies with different resources. “Silk Way” was held during 13-14 centuries and was a bridge between Europe, East and Asia [1].

The term economic integration was first proposed in the works of German and Swedish economists during the 1930s, and has been interpreted as the union that connects different parts together. Economic integration is a form of internationalization of economic activity, which is aimed to coordinate and link countries' economic policies. Economic integration is a process of rapprochement and interweaving the economies of several countries with similar socio-economic systems aimed at creating a single economic body [2].

V. Baranowski also described integration as a “state of interconnectedness of individual differentiated parts into one, as well as the process leading to such state” [3]. This definition, in essence, reflects the approach that is currently getting more popularity. For example, integration by T. Parsons includes components as the actual inter-compatibility of elements, preservation and maintenance of the specific conditions under which the integration system stands out from the external environment [4].

The initial need for analysis and theoretical understanding of the integration processes arose in the integration areas associated with the countries of Western Europe and North America. Overall, the regulations of the general theory of international economic integration created in Western Europe originally served as the methodological basis of the different concepts of interstate integration. That is true, because the countries of the third world in the postwar era were still deeply divided and could not provide bases for integration processes.

Global development trends objectively led a number of rapidly developing countries to seek an effective way to protect national interests. The key element was the creation of necessary conditions for the functioning of the single customs regime within the region and the development of common approaches in regards to third countries.

The first attempt of theoretical explanation of regional integration processes were undertaken in the 1950s by the economists who worked in neo-liberal direction (A. Predol, W. Roepke). Based on the concept of the market as the most effective regulator of the economy, they saw the integration as a creation of a single economic space. To achieve these goals, it was necessary to completely free foreign trade and monetary policies from state control [5].

The next scientific school of regional economic integration is based on the principles of neo-liberalism, and it is a market-institutional school. Its representatives were M. Allais, B. Balassa, J. Weiler, G. Kremer, C. Meyer. They were trying to find a compromise between market mechanisms and state regulation of the economy. They highlighted the need for the market mechanism of integration, and also pointed the important role of the member states in the coordination of economic policies. A general interpretation of economic integration was given by F. Perroux, as a process of uniting several economic units into an union [6].

A. Marchal and P. Wiles also believed that the only true integration is the one that gives equal supply of factors of production to all the components of the integrating space, which no market mechanism can give. [7, 8].

A significant contribution to the development of the theory of regionalism and the process of economic integration in Europe was made by Bela Balassa's Theory of Economic Integration, published in 1961 [9]. According to the theory of B. Balassa, the term economic integration is presented as a process and state of affairs. As a process, economic integration covers measures to eliminate discrimination between economic units, belonged to different countries. As the state of affairs it represents the absence of different forms of

discrimination between national economies. His book was focused on the first interpretation of economic integration. B. Balassa differentiated five stages of integration:

1. Free trade zone - involves the elimination of tariffs between members;
2. The Customs Union - involves the adoption of common external tariff (CET) among all member countries;
3. Single market – restrictions on free movement of factors are eliminated;
4. Economic Union – the process of harmonization of national policies begins;
5. Full economic integration – where monetary, fiscal, social and countercyclical policies are unified.

Economic integration refers to economic partnership between countries and unification of their economic policies, leading to increased economic

dependences between them. It happens because of several advantages that may be achieved. There are various degrees of integration, depending on the type of agreement made between the trading countries, and the degree to which barriers between them are removed.

According to the research conducted by Nguyen and Enderwick (2016), economic integration has both positive and negative effects on the local companies' development. They have interviewed five big domestic food processing firms, and revealed what benefits and drawbacks of the Association of Southeast Asian Nations (here and after ASEAN) brings to them. One of the advantages of economic integration according to interview is the access to new markets, and one of the disadvantages is the increased foreign competition [11]. However, Kyophilavong, Vanhnalat and Phonvisay (2017) argue that foreign competition caused by lower tariff barriers is expected to have positive effect on the SMEs. They mention that the external companies' entrance can force the domestic firms to become more innovative, productive and as a result more competitive [12]. But, there is evidence that this does not always work. Despite the advantages of lower tariff barriers between countries-members of the particular economic integration, sometimes trade can face non-tariff barriers. Thomas and Marandu (2017) give an example of the African Botswana. The country is a member of Southern African Development Community (here and after SADC) economic integration, but it cannot fully benefit from this membership, because the administrative processes and procedures are too bureaucratic and owners of firms are not always fully aware of the economic integration [13]. The same problem can arise in most developing countries of Africa and other world regions. The next issue that can be faced by the company within the economic integration is the need to change the structure of the firm to be more appropriate for going international. According to Gatto (1999), this process is more difficult to implement for the companies that were operating internally before, and have to face changes in order to compete and survive. In his research, he describes the case of industrial SMEs of South American trade bloc MERCOSUR that have also had a problem with the managing the change and taking the opportunity of economic integration [14]. On the other hand, Huin, Luong and Abhary (2003) claim that the industrial SMEs of ASEAN met and implemented the changes connected with internalization quickly and reactively [15]. They could do this with the help of advanced technologies. This fact proves that the economic integrations in various regions can be followed by different actions and consequences on SMEs. Therefore, it cannot be claimed that the impact of one economic integration on companies' performance would be same in another one. Economic integration emphasizes on creating job places and assisting the SMEs in industries that are considered to be crucial for the economy of the unions. Thus R.J Dilger (2016) in the «European Union small Business Act» concluded that economic future depends mostly not on the how companies in member states compete against each other but rather how they as a whole compete in markets with the rest of the world [16]. SMEs are the significant growth engine of the economic communities. Ong Keng Yong (2016) at all highlighted that connections and infrastructure should be improved so that businesses could be aware of and take advantage of the benefits acquiring from the economic integration. Like in ASEAN there is ongoing process of tariff reduction and reducing of obstacles facilitating trade and access to new markets. However, business registration process and access to finance differs a lot in Singapore, Malaysia in comparison with less developed member states, which can create problems for businesses. The implementation of policy of Cooperation between member states will assist SMEs to grow internationally [17]. Hadi Soesastro (2005) idea was that regional trade created by integration became a strong buffer from the export fluctuations and global economic changes. Also he mentioned the importance

of common policy for all members of ASEAN as income inequalities are considered to be main obstacles to creating the opportunities for fair competition within the community [18]. The flexibility and ability of SME sector to adjust to the changing environment was discussed by Anna Bąkiewicz (2012) on example of Poland. After the EU accession visible growth of demand for domestically produced goods, simplified import and export procedures and expanded market created an economic boom with positive effects and modernization. SMEs managed to predict some changes thus easily adapting to the new business environment [19]. Thi Thanh Hai Tran (2015) in his work also mentioned flexible market solutions of SME as one of the main factors of effective integration as well as understanding and compliance with the laws of ASEAN countries on the way of joining the community. From the survey of 2500 SMEs in Vietnam 5 main challenges faced by the businesses were revealed following by 8 steps that should be incorporated to cope with increased competition as the result of joining the union. The proactive integration requires support from government and that is true for every country joining any community [20].

An Overview of the Union.

Current global processes lead to a need of assessing the appropriateness of the chosen development strategy of Kazakhstan by determining its place in the global and regional processes in Eurasia.

March 1994, the President of the Republic of Kazakhstan N.A.Nazarbayev has proposed the concept of forming the Eurasian Union, which was going to be based on a voluntary, equitable integration, joint political and economic development of the post-Soviet states, and the entrance of Commonwealth of Independent States (here and after CIS) countries to a leading position in global economy [21].

That concept presents the principles, objectives and mechanism of formation of the Eurasian Union, provides the establishment of a number of coordinating supranational structures, sets out the basic directions of cooperation - the economy, science, culture, education, environment and defense.

Participation in integration unions is foreign policy priority for the strategy of Kazakhstan. Great opportunities to expand its capabilities are available in the deepening integration of Kazakhstan in the framework of regional integration. A main goal of integration is achievement of stability, economic progress and military-political security in the region. Evolution of economic integration process is shown in a Table 1.

Table 1 – Evolution of Eurasian Economic Union

Eurasian Economic community	EurAsEC (2000-2014)	free trade area	no barriers between trading countries,	Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Russia, Tadjikistan
Eurasian Customs Union	EACU (2010)	customs union	no customs are levied inside the union , imposing a common external tariff on all goods entering the union	Armenia, Belarus, Kazakhstan, Russia
Eurasian Economic Space	EES (2012)	single market	the free movement of persons, goods, services and capital	Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Russia
Eurasian Economic Union	EEU (2015)	single market	the free movement of goods, capital, services and people and provides for common policies in macroeconomic sphere, transport, industry and agriculture, competition and antitrust regulation.	Armenia, Belarus, Kazakhstan, Kyrgyzstan, Russia

As we can see from table 1 EurAsEC is an example of free trade area including a group of countries that agree to gradually eliminate trade barriers (quota, tariffs) between themselves. Each member country retains the right to charge its own external tariff towards other non-member countries. In trade relations between members, there may be free trade in some products, and some protection in other products.

The main tasks for the EurAsEC are the following:

- completion of registration in full free-trade regime, the formation of a common customs tariff and a unified system of non-tariff regulation;
- the free movement of capital;
- creation of a common financial market;
- harmonization of principles and conditions for the transition to the single currency within the Eurasian Economic Community;
- establishing common rules for trade in goods and services and their access to domestic markets;
- a common unified system of customs regulations;
- development and implementation of interstate target programs;
- creating equal conditions for production and business activities;
- establishment of a common transport market and the integrated transport system;
- formation of a common energy market;
- creating equal conditions for foreign investment in the markets of the Community;
- ensuring the free movement of citizens of the EurAsEC states within the Community;
- harmonization of social policies in order to create community welfare states, providing a common labor market, common educational space, coordinated approaches to healthcare issues, labor migration, and others;
- approximation and harmonization of national laws, ensuring interaction of legal systems in order to create a common legal space within the Community [22].

Table 2 presents the geographic and economic characteristics of Union members. As we can see Russia has utterly dominated by area, market size, national income.

Table 2 – Some basic indicators in EurAsEC countries

Country	Areas (000km ²)	Population (millions)	Life expectancy at birth (years)	GNI per capita	
				\$USA	Average Growth
Belarus	207.6	9.5	71.5	1380	-3.1
Kazakhstan	2724.902	17.6	69.6	1260	6.1
Kyrgyzstan	199.951	5.9	70.8	280	1.5
Russia	17125.19	143.5	70.3	1710	-0.3
Tajikistan	142	8.5	69.6	-	-

Sources – Human Development Reports, 2016.

As table 3 indicates, Kazakhstan posted worse numbers than the average in the EurASEC area in 2014 and 2015 in the category of investment.

In economics as more prosperous country as lower inflation, current debt ratio and debt service ratio. Debt service ratio is the ratio of debt service payments of a country to that country's export earnings. Kazakhstan performed better than regional average with respect to its growth rate, saving, current debt ratio, inflation, current debt to GDP ratio.

Table 3 – Macroeconomic Performance of Kazakhstan as compared to the EurAsEC

Indicators	2014			2015		
	Kazakhstan	EurAsEC	Difference	Kazakhstan	EurAsEC	Difference
Growth rate (%)	4.2	3.46	0.74	1.2	0.9	0.3
Inflation (%)	5.8	9.06	-3.3	1.8	5.9	-4.1
Investment (% of GDP)	1.2	1.96	-0.76	1.0	2.14	-1.14

Continuation Table 2.2

Saving (% of GDP)	29	18.8	10.2	25	18.6	-6.4
Current Debt/GDP (%)	12.6	15.54	-2.94	19.3	21.06	-1.76
Debt Service/ Exports (%)	1.0	5.28	-4.28	1.5	6.74	-5.24
Source – The World Bank 2014-2015						

The next step of integration is formation of customs union. The Eurasian customs Union formed by Belarus, Kazakhstan and Russia was established in 2010.

A customs union consists of a group of countries that eliminated all trade barriers between members and adopted a single policy towards all non-member countries. Each country in a customs union is no longer free to determine its own trade policy towards non-member countries, but must adopt the policy agreed upon by the customs union. The member countries of the customs union act as a group in all trade negotiations and agreements with other non-member countries. A customs union therefore involves a higher degree of economic integration than a free trade area. The agreement on the establishment of the Customs Union stipulates the following:

- removal of internal customs borders between member states;
- transfer of customs control at the outer perimeter of the union;
- elimination of customs procedures in mutual trade in goods of national production;
- standardization of forms and methods of collecting foreign trade statistics;
- approval of forms and methods of providing benefits to participants of foreign economic activity;
- introduction of a common to all member states of the Customs Union tariff and non-tariff regulation for trade with third countries;
- creation of a generalized system of preferences.

The Eurasian Economic Space was established in 2012 for the purpose of common market that provides the free movement of persons, goods, services and capital. The Eurasian Economic Space initially consisted of Belarus, Kazakhstan, and Russia, and was expanded by joining Armenia and Kyrgyzstan in 2015 [23]. The key direction at this stage is the creation of a common market, in particular, the market of energy resources.

The EAEU introduces the free movement of goods, capital, services and people and provides for common policies in macroeconomic sphere, transport, industry and agriculture, energy, foreign trade and investment, customs, technical regulation, competition and antitrust regulation. The Eurasian Economic Union is designed to achieve a number of objectives such as improve resources allocation, efficiency in production, competition, reduce price for consumers and expand consumer choice, increase investment by firms that want to take advantage of the larger market size.

Methodology.

The approach based on the Degree of Trade Openness describes what changes might happen with respect to the degree of openness of a country towards member countries of economic union. If a country's trade increases with its Union member countries after integration, then it means that the country is using its resources more efficiently and gets benefits from participating in the union. The data in the country's openness and its trade balance with respect to the Union show how the country's trade results within the Union has changed overall as an effect of integration. The degree of is calculated using the country's export, its imports and the sum of the two. Mathematically, the rate of the openness is calculated with a simple equations:

$$DTO_x = \frac{\text{Exports of Kazakhstan to EAEU in year } t}{\text{Total Exports of Kazakhstan in year } t} \quad (1),$$

$$DTOm = \frac{\text{Imports of Kazakhstan to EAEU in year } t}{\text{Total Imports of Kazakhstan in year } t} \quad (2),$$

Comparing the change in the two measures for the pre- and post-integration periods, we can determine whether the trade sector in Kazakhstan has overall benefited or has performed worse in the aftermath of integration.

Table 4 – Kazakhstan to EAEU degree of trade openness ratio

	2011	2012	2013	2014	2015	2016
DTOt	19.6%	18.7%	19.2%	18.3%	21.3%	21.9%
DTOx	9.0%	7.9%	7.8%	9.0%	11.1%	10.7%
DTOm	43.8%	38.9%	39.0%	36.2%	36.7%	38.4%

Calculated openness ratios are presented in table 4 and graphed in figure 1. In the case of exports, Kazakhstan's openness toward its union partners tended to decrease steadily from 2011 to 2014 during Customs Union period, before picking up again in 2015 when EAEU came into force. On the imports side, the openness measure generally fluctuated from 2011 to 2016, with a slight increase starting from 2015 as a result of EAEU. The overall DTO based on total trade (export plus import) shows increasing trend in trade among Kazakhstan and its union member countries.

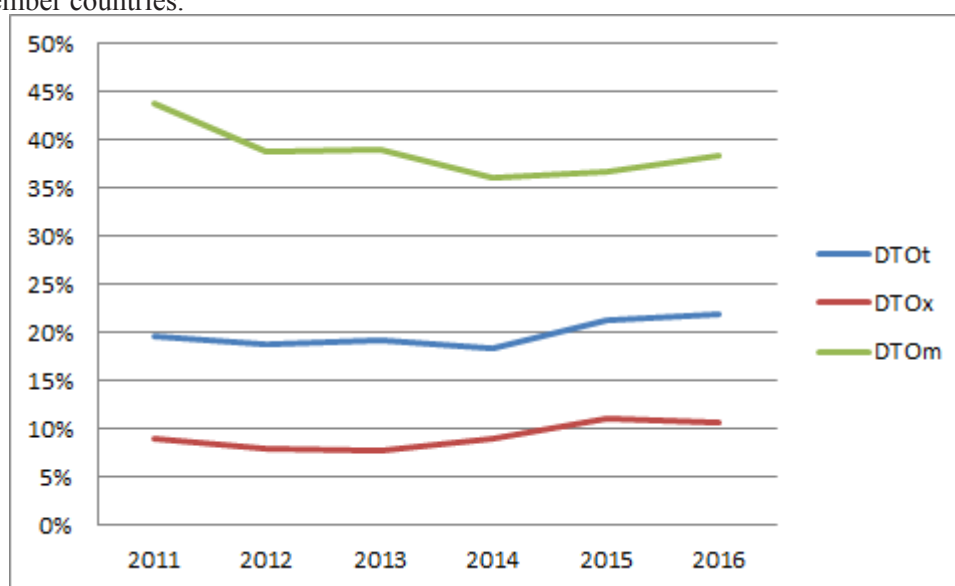


Figure 1 – Kazakhstan to EAEU Degree of Trade Openness in %, 2011-2016

The data shows that overall trade among Kazakhstan and EAEU member countries increased. Thus these positive results encouraged to look into the effect of integration on Kazakhstani enterprises directly.

The next methodology used is survey of companies. The survey is a methodology, where a sample of subject is drawn from a population or firms and studied to make inferences about the population and firms [24]. Indeed, a group of companies operating in Kazakhstan was approached for defining the effect of EAEU on their activity. This method is an efficient mechanism for data collection.

The survey questionnaire was administered to 204 firms from different sectors of economy in Kazakhstan; the response rate was 90%. Among them we selected 184 full completed answers.

This part of the paper tries to determine whether there is any relationship between membership in economic integration and business in a member country. A questionnaire aims to find out whether production and service companies in Kazakhstan feel the effect aftermath of EAEU. In order to assess the respondents' strength

of opinion closed end type of questions was used for the questionnaire. Respondents could choose among available answers to help us find association (positive, negative, neutral) between economic integration and companies activity.

The companies in our study represented a wide range of industries, including energy, industrial goods, construction, financial services, catering, retail, IT and telecommunications. Following classical view of three-sector theory developed by Fisher (1939) we distributed respondents into three sectors of activity: extraction of raw materials (primary), manufacturing (secondary), and services (tertiary) [25]. Primary sector includes extraction of raw materials, mining and agriculture. Secondary / manufacturing sector concerned with production of final goods. Tertiary sector concerned with offering services as trade, IT, logistics, telecommunication, retail, tourism, banking, entertainment.

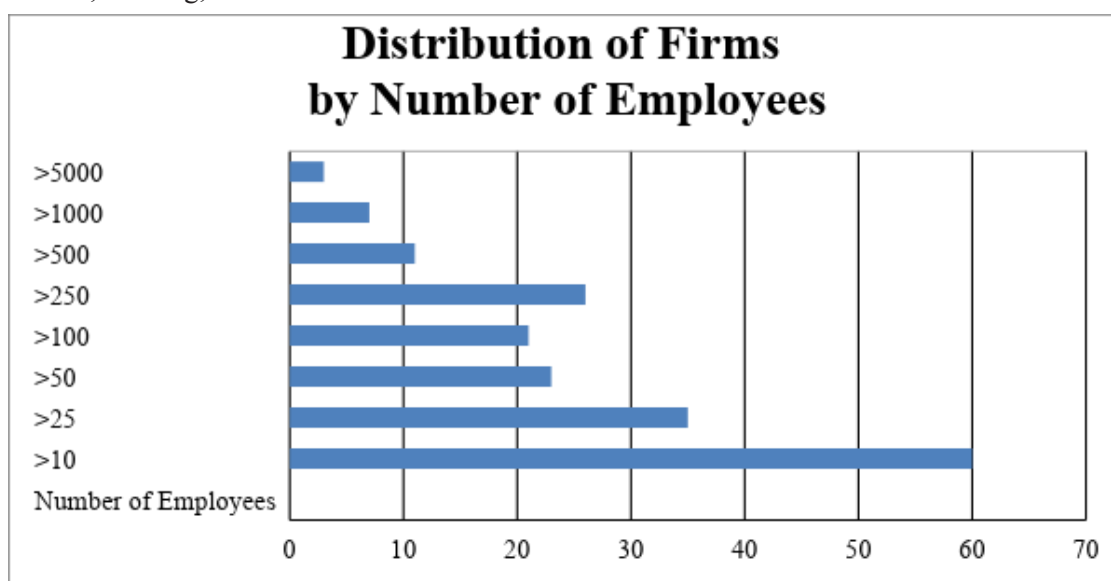


Figure 2 – Distribution of Respondent Companies by Number of Employees

Figure 2 shows how companies in this survey are distributed by the size of companies. According to the Law of Republic of Kazakhstan “About private entrepreneurship” Kazakhstani law defines a small business as one without the establishment of a legal entity (individual entrepreneurs) with no more than 50 employees. A medium sized business is a company with between 51 and 250 employees. Large businesses are defined as separate legal entities carrying out entrepreneurial activity with more than 250 employees [26]. As we can see from Figure 2, majority of the companies are small enterprises – 63% of respondent companies, 25% medium enterprises and 11% large enterprises representing all three sectors of the economy.

To assess companies’ sensitivity towards Eurasian economic integration, we asked the surveyed executives whether integration had an impact on their respective businesses. They were asked whether this impact was positive or negative. Positive effect includes companies’ intentions for regional expansion, increasing sales and whether they are acting to improve their competitiveness to take advantage of integration.

Table 5 – Companies responses

Actual	Effect	No effect	
Primary	6	11	17
Secondary	35	31	66
Tertiary	31	70	101
Total	72	112	184
Expected	Effect	No effect	

Primary	6.65	10.35	17
Secondary	25.83	40.17	66
Tertiary	39.52	61.48	101
Total	72	112	184

p value of chi2test

0.0144263376

1

Pearson's chi square test was applied to test the the independence of categorical variables. the coefficient of the test proves that the observed distribution of data fits well with the distribution that is expected and the variables are independent (Table 5).

Results

Although the integration process on post-soviet space has a long history, the Eurasian Economic Union is a relatively young institution. Thus it may be too early to calculate the effects of integration on country's economy. To identify the current direction and situation, this paper provides the following results.

1. The share of total trade among Kazakhstan and EAEU member countries has increased since 2015, that shows that countries using this opportunity of non tariff trade for their benefit. The degree of trade openness based on imports has increased from 36.2% in pre-integration period to 38.4% in 2016 after EAEU came into force. The degree of trade openness based on exports has increased from 9% in pre-integration period to 10.7% in 2016 after EAEU came into force.

2. Unfortunately majority of the all respondent companies state that they haven't noticed any effect of integration on their business activity. Only 39% of executives shared their positive or negative experiences aftermath of economic integration.

3. Most companies from tertiary sector did not have an effect of Eurasian Economic Union on their businesses, the lion's share of them is small enterprises (84.3%) that provides mostly services. This is explained by the independence of small companies from imports inside EAEU and outside, as well as the small scale of their activity (See Figure 3).

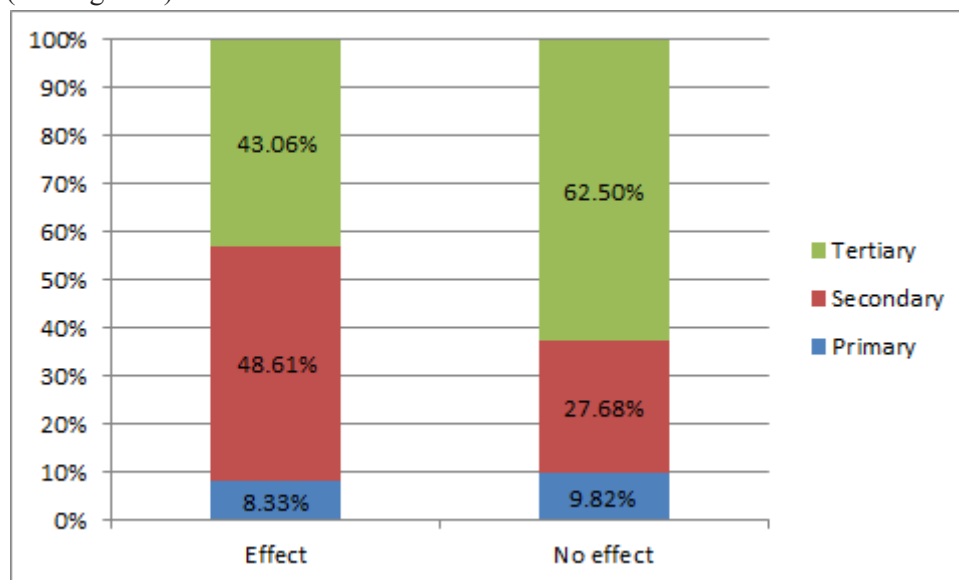


Figure 3 – Results of integration effect on firms by sector

4. Medium size businesses are the most sensitive to the integration effects among the companies we surveyed, 48,6% of companies responded that there was an impact on their business aftermath of joining Eurasian Economic Union .

5. The share of companies from primary sector without the effect from economic integration on their business is 9,82%.

References

- 1 Haksöz, Ç., Seshadri, S., Iyer, A. V. (Eds.). Managing supply chains on the Silk Road: Strategy, performance, and risk. – London: Taylor & Francis, 2011.
- 2 Baldwin, R. E., Venables, A. J. Regional economic integration. Handbook of international economics. – 1995. – № 3. – pp. 1597-1644.
- 3 Baranovsky, V. The European Community in the system of international relations. The science. – 1986.
- 4 Parsons, T., Smelser, N. Economy and society: A study in the integration of economic and social theory. – London: Routledge, 2005.
- 5 Dicken, P. The Roepke lecture in economic geography global-local tensions: firms and states in the global space-economy // Economic Geography. – 1994. – № 70 (2). – pp. 101-128.
- 6 Perroux, F. A new concept of development: basic tenets. – London: Routledge, 2010.
- 7 Machlup, F. A History of Thought on Economic Integration (Presidential Address). In Economic integration: worldwide, regional, sectoral. – London: Palgrave Macmillan, 1976. – pp. 61-85.
- 8 Wille, P., Redden J. A comparative analysis of trade facilitation in selected regional and bilateral trade agreements and initiatives // Chapter II in ESCAP, Trade facilitation beyond the multilateral trade negotiations: Regional practices, customs valuation and other emerging issues – A study by the Asia-Pacific Research and Training Network on Trade. – NY: United Nations, 2007. – pp. 27-76.
- 9 Balassa, B. Towards a theory of economic integration // Kyklos. – 1961. – № 14 (1). – pp. 1-17.
- 10 Nguyen, H. T. N., Enderwick, P. The perceptions and responses of Vietnamese firms towards deeper regional economic integration: case studies from the food processing industry // Journal of Southeast Asian Economies (JSEAE). – 2016. – № 33 (1). – pp. 65-82.
- 11 Kyophilavong, P., Vanhnalat, B., Phonvisay, A. Lao SME participation in regional economic integration // Journal of Southeast Asian Economies (JSEAE). – 2017. – № 34 (1). – pp. 193-220.
- 12 Thomas, A. O., Marandu, E. Rhetoric and realities of regional integration: Botswana SME perspectives on Southern African trade // South African Journal of Business Management. – 2017. – № 48 (2). – pp. 75-86.
- 13 Gatto, F. Mercosur: its challenges to small and medium-sized industrial enterprises in terms of competition // Cepal Review. – 1999.
- 14 Huin, S. F., Luong, L. H. S., Abhary, K. Knowledge-based tool for planning of enterprise resources in ASEAN SMEs // Robotics and Computer-Integrated Manufacturing. – 2003. – № 19 (5). – pp. 409-414.
- 15 Dilger, R. J. The European Union's small business act: a different approach // Current Politics & Economics of Europe. – 2016. – № 27 (2).
- 16 Kausikan, B., Devan, J., Chan, H. C., Ong, K. Y., Pillai, G. Dealing with an ambiguous world. – World Scientific Publishing Company Pte. Limited, 2017.
- 17 Soesastro, H., Basri, M. C. The political economy of trade policy in Indonesia // ASEAN Economic Bulletin. – 2005. – pp. 3-18.
- 18 Bąkiewicz, A. Transformation of economic system in Poland. The SMEs and EU integration // Revista Universitaria Ruta. – 2012. – № 13. – pp. 71-86.
- 19 Tran, H. T. T. Challenges of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) In Vietnam during the Process of Integration into the ASEAN Economic Community (AEC) // International Journal of Accounting and Financial Reporting. – 2015. – № 5 (2). – pp. 133-143.
- 20 Tang, S. Economic integration in Central Asia: the Russian and Chinese relationship // Asian Survey. – 2000. – № 40 (2). – pp. 360-376.
- 21 Dragneva, R., Wolczuk, K. Russia, the Eurasian Customs Union and the EU: Cooperation, Stagnation or Rivalry? – 2012.

- 22 Leskova, I. V., Ermakov, D. N., Andruschenko, G. I., Raspopov, S. V., Khmelevskaya, S. A. Relevant aspects of the integration of post-soviet countries in the project of the Eurasian economic space // *Review of European Studies*. – 2015. – № 7 (6). – pp. 231-238.
- 23 Tarr, D. G. The Eurasian Economic Union of Russia, Belarus, Kazakhstan, Armenia, and the Kyrgyz Republic: Can It Succeed Where Its Predecessor Failed? // *Eastern European Economics*. – 2016. – № 54 (1). – pp. 1-22.
- 24 Ritchie, J., Spencer, L. Qualitative data analysis for applied policy research // *The qualitative researcher's companion*. – 2002. – № 573. – pp. 305-329.
- 25 Fisher, A. G. Production, primary, secondary and tertiary // *Economic record*. – 1939. – № 15 (1). – pp. 24-38.
- 26 Economic Commission for Europe United Nations. Small and medium-sized enterprises in countries in transition. – UN. – 2003.

References

- 1 Haksöz, Ç., Seshadri, S., Iyer, A.V. (Eds.). (2011), *Managing supply chains on the Silk Road: Strategy, performance, and risk*, Taylor & Francis, London.
- 2 Baldwin, R.E., Venables, A.J. (1995), *Regional economic integration. Handbook of international economic*, Vol. 3, pp. 1597-1644.
- 3 Baranovsky, V. (1986), *The European Community in the system of international relations. The science*.
- 4 Parsons, T., Smelser, N. (2005), *Economy and society: A study in the integration of economic and social theory*, Routledge, London.
- 5 Dicken, P. (1994), "The Roepke lecture in economic geography global-local tensions: firms and states in the global space-economy", *Economic Geography*, Vol. 70 No. 2, pp. 101-128.
- 6 Perroux, F. (2010), *A new concept of development: basic tenets*, Routledge, London.
- 7 Machlup, F. (1976), "A History of Thought on Economic Integration (Presidential Address)", In *Economic integration: worldwide, regional, sectoral*, Palgrave Macmillan, London.
- 8 Wille, P., Redden J. (2007), "A comparative analysis of trade facilitation in selected regional and bilateral trade agreements and initiatives", *Chapter II in ESCAP, Trade facilitation beyond the multilateral trade negotiations: Regional practices, customs valuation and other emerging issues – A study by the Asia-Pacific Research and Training Network on Trade*, United Nations, New York.
- 9 Balassa, B. (1961), "Towards a theory of economic integration", *Kyklos*, Vol. 14 No. 1, pp. 1-17.
- 10 Nguyen, H.T.N., Enderwick, P. (2016), "The perceptions and responses of Vietnamese firms towards deeper regional economic integration: case studies from the food processing industry", *Journal of Southeast Asian Economies (JSEAE)*, Vol. 33 No. 1, pp. 65-82.
- 11 Kyophilavong, P., Vanhnalat, B., Phonvisay, A. (2017), "Lao SME participation in regional economic integration", *Journal of Southeast Asian Economies (JSEAE)*, Vol. 34 No. 1, pp. 193-220.
- 12 Thomas, A.O., Marandu, E. (2017), "Rhetoric and realities of regional integration: Botswana SME perspectives on Southern African trade", *South African Journal of Business Management*, Vol. 48 No. 2, pp. 75-86.
- 13 Gatto, F. (1999), "Mercosur: its challenges to small and medium-sized industrial enterprises in terms of competition", *Cepal Review*.
- 14 Huin, S.F., Luong, L.H.S., Abhary, K. (2003), "Knowledge-based tool for planning of enterprise resources in ASEAN SMEs", *Robotics and Computer-Integrated Manufacturing*, Vol. 19 No. 5, pp. 409-414.
- 15 Dilger, R.J. (2016), "The European Union's small business act: a different approach", *Current Politics & Economics of Europe*, Vol. 27, No. 2.
- 16 Kausikan, B., Devan, J., Chan, H.C., Ong, K.Y., Pillai, G. (2017), *Dealing with an ambiguous world*, World Scientific Publishing Company Pte. Limited.
- 17 Soesastro, H., Basri, M.C. (2005), "The political economy of trade policy in Indonesia", *ASEAN Economic Bulletin*, pp. 3-18.

- 18 Bąkiewicz, A. (2012), "Transformation of economic system in Poland. The SMEs and EU integration", *Revista Universitaria Ruta*, Vol. 13, pp. 71-86.
- 19 Tran, H.T.T. (2015), "Challenges of Small and Medium-Sized Enterprises (SMEs) In Vietnam during the Process of Integration into the ASEAN Economic Community (AEC)", *International Journal of Accounting and Financial Reporting*, Vol. 5 No. 2, pp. 133-143.
- 20 Tang, S. (2000), "Economic integration in Central Asia: the Russian and Chinese relationship", *Asian Survey*, Vol. 40 No. 2, pp. 360-376.
- 21 Dragneva, R., Wolczuk, K. (2012), *Russia, the Eurasian Customs Union and the EU: Cooperation, Stagnation or Rivalry?*
- 22 Leskova, I.V., Ermakov, D.N., Andruschenko, G.I., Raspopov, S.V., Khmelevskaya, S.A. (2015), "Relevant aspects of the integration of post-soviet countries in the project of the Eurasian economic space", *Review of European Studies*, Vol. 7 No. 6, pp. 231-238.
- 23 Tarr, D.G. (2016), "The Eurasian Economic Union of Russia, Belarus, Kazakhstan, Armenia, and the Kyrgyz Republic: Can It Succeed Where Its Predecessor Failed?", *Eastern European Economics*, Vol. 54 No. 1, pp. 1-22.
- 24 Ritchie, J., Spencer, L. (2002), "Qualitative data analysis for applied policy research", *The qualitative researcher's companion*, Vol. 573, pp. 305-329.
- 25 Fisher, A.G. (1939), "Production, primary, secondary and tertiary", *Economic record*, Vol. 15 No. 1, pp. 24-38.
- 26 *Economic Commission for Europe United Nations. Small and medium-sized enterprises in countries in transition* (2003), UN.

Резюме

В данной статье исследуются интеграционные процессы на евразийском пространстве, уделяется особое внимание новому этапу интеграции – евразийскому экономическому союзу. Был рассчитан показатель открытости торговли между Казахстаном и странами-участницами до вступления и после вступления в союз. Авторами было проведено качественное исследование эффекта от экономической интеграции на предпринимательскую деятельность предприятий Казахстана в трех секторах. Результаты исследования представляют интерес правительству и институтам Евразийского экономического союза для улучшения политики дальнейшего развития интеграции.

Түйін

Бұл мақалада еуразиялық кеңістіктегі интеграциялық процестер зерттеліп, интеграцияның жаңа кезеңіне - Еуразиялық экономикалық одаққа ерекше назар аударылады. Қазақстан мен одаққа қатысушы мемлекеттер арасындағы одаққа кіргенге дейін және кіргеннен кейінгі сауда-саттықтың ашықтығы индикаторы есептелген. Авторлар экономикалық интеграцияның қазақстандық кәсіпорындардың кәсіпкерлік қызметіне ықпалын сапалы зерттеу әдісімен қарастырды. Зерттеудің нәтижелері үкімет пен Еуразиялық экономикалық одақтың институттарына интеграцияны одан әрі дамыту саясатын жетілдіру үшін пайдалы болады.

*Материал поступил
в редакцию 16.01.2018*

JEL classification: A1: General Economics

G. Makenova,
al-Farabi Kazakh National University,
Almaty, The Republic of Kazakhstan

INTERNATIONAL EXPERIENCE OF CLUSTER DEVELOPMENT

Abstract

Purpose – Consideration of the foreign experience of cluster development of the economy as one of the factors of increasing the competitiveness of national economies. Clustering models of developed and some developing countries, like the USA, some countries of the European Union, India, Russia and China are analyzed.

Methodology – the study was conducted using a comparative analysis of foreign researchers M. Porter, M. Muro, B. Kac and other scientists. The correlation coefficient r is determined, which determines the dependence of the variable factors. And a diagram is constructed on the basis of one of the variables that affects the development of the economy.

Originality/Value – The author describes the model of cluster development and identifies the main advantages and weaknesses of national cluster policies.

Findings – In conclusion of the study, the interacting factors that shape the innovation environment, a favorable investment climate in the regions and an innovative structure for the cluster participants are considered.

Key words – cluster, national clustering models, industrial cluster, advantage, correlation.

УДК 33. 339

Г. У. Макенова,
әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

КЛАСТЕРЛІК ДАМУДЫҢ ХАЛЫҚАРАЛЫҚ ТӘЖІРИБЕСІ

Аңдатпа

Зерттеу мақсаты – Экономиканы кластерлік дамытудың шетелдік тәжірибесін ұлттық экономикалардың бәсекеге қабілеттілігін арттыру факторларының бірі ретінде қарастыру. АҚШ, Еуропалық Одақ, Үндістан, Ресей және Қытай сияқты елдердің кластерлік модельдері талданады.

Әдістемесі – Зерттеу шетелдік зеттеушілердің еңбектерінің негізінде М. Портер, М.Муро, Б.Кац және басқа да ғалымдардың салыстырмалы талдауымен жүргізілді. Сонымен қатар, өзгермелі факторлардың тәуелділігін анықтайтын корреляция коэффициенті анықталып және экономиканың дамуына әсер етуші айнымалылардың бірінің негізінде диаграмма құрастырылды.

Ерекшелігі/Құндылығы – Автор кластерді дамытудың үлгісін сипаттайды және кейбір ұлттық кластерлік саясаттың негізгі артықшылықтары мен әлсіздігін анықтайды.

Қорытындысы – Зерттеу қорытындысында инновациялық ортаны қалыптастыратын өзара әрекеттесетін факторлар, аймақтардағы қолайлы инвестициялық климат пен кластерлік қатысушылар үшін инновациялық құрылым қарастырылған.

Түйін сөздері – кластер, ұлттық кластерлік модельдер, өнеркәсіп кластері, артықшылығы, корреляциясы

Kipicne. Кәсіпкерлікті ынталандырудың мемлекеттік саясаты әлеуметтік және экономикалық өсуге жетуге бағытталған көптеген елдерде компаниялардың белсенді өзара іс-қимыл үдерісі жүріп жатыр. Әртүрлі елдерде географиялық тұрғыдан шектелген аумақтарда өндіріс, ғылыми, техникалық және сауда байланыстары негізінде жетекші ірі фирмалардың айналасында топтастырылған шағын және орта кәсіпорындар қауымдастықтарының табысты дамуында өзін көрсететін жалпы заңдылық бар [1].

Кластерлер – белгілі бір саладағы өзара байланысты компаниялар мен мекемелердің географиялық шоғырлануы. Кластерлер бәсекелестік үшін маңызды өзара байланысты салалар мен басқа да объектілерді қамтиды. Оларға, мысалы, компоненттер, механизмдер мен қызметтер сияқты мамандандырылған материалдарды жеткізушілер, сондай-ақ мамандандырылған инфрақұрылымдық жеткізушілер [2].

Сонымен қатар, М.Портер кластерлердің үш қасиетіне назар аударды: географиялық орналасу, кәсіпорындар арасындағы өзара байланыс және өнеркәсіптің технологиялық өзара байланысы [3].

М. Портердің айтуынша, «тиімді жұмыс істейтін кластерлерді дамыту - дамыған экономиканы алға жылжытудың маңызды құралдарының бірі» [4]. М.Муро және Б.Кац АҚШ экономикасындағы кластерлердің рөлін ерекше атап өте отырып, олардың қызметі – Силикон алқабындағы атақты технологиялық кластерден Вермонт ірімшік кластеріне дейін – синергетикалық әсерге негізделген тиімділіктің өсуін атап өтеді [5].

Экономиканы кеңістіктік ұйымдастырудың кластерлік формасына практикалық қызығушылығы кластерлік саясатты әзірлеу және іске асыру маңызды мемлекеттік міндет, инновациялық қызметті ынталандырудың бір жолы және өңірлердің ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігін қамтамасыз ететін көптеген шет елдердің аймақтық дамуының стратегиялық басқаруындағы белгілі бір жетістіктермен түсіндіріледі [6].

Бірқатар дәрежеде кластерлердің шығу тегі мен жұмыс істеуінің белгілі бір принциптері М. Фельдман, Дж Шумпетер, А. Маршалл және басқалардың шығармаларында сипатталған. Олардың зерттеуіне елеулі үлес қосқан Е. Глэйзер и А. Страусс, А. Дюбуа, Г. Бекаттини, Т. Брешнан, А. Бйорг, М. Майлс, М. Хуберман, М. Муро, Б. Кац, Ф. Хубер және басқалар.

Қазіргі уақытта кластерді дамыту тұжырымдамасы бірте-бірте салалық аумақтық көзқарасты халық шаруашылығын басқаруға ауыстырады және ұлттық әлеуметтік-экономикалық жүйенің модернизациялық серпілісін қозғалысқа әкелетін маңызды фактор ретінде қарастырылады деп сеніммен айта аламыз.

Мақаланың негізгі мәтіні. Қазіргі уақытта аймақтық экономикалық дамудың стратегиясы мен тактикасын талқылаудағы негізгі мәселелердің бірі - экономиканың кеңістіктік ұйымдастырудың жаңа, одан да алға басатын нысандарының бірі экономикалық кластер болып табылады.

21 ғасырдың басында Ресейдегі кластерлік саясат федералдық деңгейде өнеркәсіптік және аймақтық саясаттың басымдықтарының бірі ретінде айтыла бастады. Ресей экономикасын диверсификациялауға арналған құралдар Ресей Федерациясының Инвестициялық қоры, сыртқы экономикалық қызмет және даму банкі, Ресейдің венчурлық компаниясы, арнайы экономикалық аймақтар, технопарктер мен басқа да бастамаларды құрудың жаңа бағдарламасы болып табылады [7].

Кластер құра отырып, қатысушылар басқа заңды тұлғалармен салыстырғанда бәсекелестік артықшылықтарды алу үшін заңды тұлға мәртебесін сақтауға және сонымен бірге бір-бірімен ынтымақтасуға мүмкіндік беретін кеңістікте ұйымдастырушылық механизмді құрады. Нарыққа қатысушы заңды тұлға болып қала отырып, кластер резиденттері өз мақсаттарына ұмтылады және өз қызметі барысында өз мүдделері үшін әрекет етеді. Басқа нарық қатысушыларымен ынтымақтастық қосымша жеңілдіктер алу мүмкіндігімен түсіндіріледі [8].

Мемлекет ішінде кластерлер ішкі нарықтың өсуіне әкелуші қызметін атқарады және олардың тауарлар мен қызметтерін халықаралық нарыққа шығаруды қамтамасыз етеді. Кластерлер ұлттық өндірістерге техникалық жағынан дамыған елдерден кем емес, бәсекелестік артықшылықтарын дамытуға және қолдау көрсетуге мүмкіндік береді. Кластердің барлық фирмалары мамандандырылған зерттеулерге, тиісті технологиялар мен инфрақұрылымды дамытуға, ақпарат пен адами ресурстарына инвестициялайды.

Экономикалық өсу нүктелері ретінде кластерлер үкіметтің және жергілікті әкімшіліктердің назарын аударуға бағытталған үлкен инвестициялардың нысанасы болып табылады. Мұндай өндірістік құрылым салаға қарағанда тиімдірек, өйткені кластер ішінде фирмааралық байланыс жақсырақ.

Кластер өндірістің ауқымды әсерін тудырады, оның негізі фирмалардың біреуінің өнімдер мен қызметтердің жаңа түрлерін өндіруді ынталандыратын инновациялық ядросының болуы. Кластердің артықшылығы - өнімнің бірнеше түрін бір мезгілде өндіру. Топталған фирмалардың әртүрлі кәсіпорындарда өндірістік-технологиялық процестерді оңтайландыру және сыртқы өндірістік шығындарды азайту мүмкіндігі бар.

Осылайша, кластердің барлық қатысушылары еңбек өнімділігін арттыруға және өндіріс құнын төмендетуге мүмкіндік беретін кумулятивтік әсер мен мамандандырудың әсерінен қосымша бәсекелестік артықшылықтарға ие болады [9].

Дегенмен, кластер мүшелерінің тығыз ынтымақтастығы тәуелсіздіктің жоғалуына, нарықтағы қызметінің қарқындылығының төмендеуіне және нарыққа жаңа өнімдерді, технологияларды және қызметтерді дамытуды бәсеңдетуге әкеліп соқтырады.

Бұған жол бермеу үшін әлемдік нарықта олардың бәсекеге қабілеттілігін дәлелдеген бизнес орталықтарында құрылған кластерлік стратегиялар қолданылады. Сонымен қатар, негізгі күш нақты кластерлерді қолдауға және бұрын бір-бірімен байланыспаған компаниялар желісін құруға бағытталады. АҚШ-та кластерлік тәсіл аймақтық экономиканы дамыту стратегиясының негізі болып табылады [10].

Калифорниядағы Шарап кластерінің мысалында 680 коммерциялық вино зауыттары, сондай-ақ бірнеше мың тәуелсіз шарапшылар [2].

Аризона, Калифорния, Коннектикут, Флорида, Миннесота, Солтүстік Каролина, Огайо, Орегон және Вашингтон сияқты мемлекеттер өңірлік дамудың бірқатар тиісті бағдарламаларын қабылдады және кластерлерді құруда көшбасшы болды. Штаттарда федералдық зертханалар, ғылыми орталықтар және университеттер жүргізетін аналитикалық тұжырымдар мен ұсынымдар негізінде кластерлер құруды бастау туралы комиссиялар қызмет жасайды. Комиссия болашақ кластерлердің қатысушыларын анықтайды, оларға ұйымдық және қаржылық қиындықтарды еңсеруге көмектеседі, сондай-ақ қолданыстағы кластерлерді нығайтуға және дамытуға үлес қосады. Әдетте бұл мақсаттар үшін бастапқы капиталды мемлекеттік басқару органдары бөледі, содан кейін жеке компаниялардың қаражаттары тартылады.

Бірыңғай модель болмағандықтан, АҚШ-тағы пайда болатын кластердің қажетті және тиісті құрылымын анықтау үшін осы салада ауқымды және терең зерттеулер жүргізілуде. Жүздеген қалалар мен аумақтар өздерінің кластерлік стратегияларын әзірледі. Американдық кластерлердің сипаттамасы олардың қызметі әріптестік принциптеріне негізделген және ғылыми зеттеуді (НИОКР) коммерцияландыруға бағытталған

Құрама Штаттардағы аймақтық инновациялық кластерлерді қалыптастыру және нығайту міндеті ең маңызды ұлттық басымдықтардың қатарына кірді. Сонымен бірге, ұзақ мерзімді дамуды қамтамасыз ететін инновацияларды анықтауға және қолдауға ерекше көңіл бөлінеді.

Мемлекет федералдық келісім-шарт жүйесі арқылы мердігерлерге (ҒЗТКЖ-ды орындаушылар) мынадай құқықтарды ұсынады: [11]:

- мемлекеттің өндірістік жабдықтары мен ғылыми зертханаларын өтеусіз пайдалану;
- Мемлекеттік органдардан және мемлекеттік қорлардан шикізат сатып алудағы артықшылықтар (оның ішінде шетелде бірегей материалдарды сатып алғанда);
- салық жеңілдіктері (мысалы, ҒЗТКЖ шығындарын есептен шығару құқығы);
- негізгі құралдардың мерзімінен бұрын амортизациясы;
- мемлекеттік жер учаскесін тегін жалға алу; компаниялардың жеке дамуын субсидиялау;
- кадрларды кәсіби қайта даярлау және өндірісті қайта құрылымдау немесе кәсіпорындарды, Құрама Штаттардың басқа аудандарындағы ғылыми орталықтарды қайта құрумен байланысты барлық шығындарды төлеу арқылы жаңа ғылыми, техникалық немесе әскери-техникалық тәртіпке көшу кезінде өндірісті трансформациялау.

Барлық осы шығындар, тапсырысты орындаушы фирманың немесе университеттің мемлекеттік тапсырыстың жалпы сомасы бойынша «заңды түрде рұқсат етілген» немесе «келісім бойынша келісілген» деп есептен алып тасталады.

АҚШ-тағы кластердің ең танымал мысалы – бірнеше жоғары технологиялар саласындағы дағдарысты басынан кешірген Силикон алқабы.

Осы Силикон алқабының жаңалығы ерекше инфрақұрылымы, арнайы бизнес-мәдениеттің болуы, білім беру және ғылыми мекемелердің шоғырлануы, венчурлық капиталдың дамыған нарығы, жақсы дамыған заңнамалық база және кең ақпараттық және консультациялық жүйе болуымен түсіндіріледі.

Жоғары бәсекелестік және банкроттық рәсімінің салыстырмалы қарапайымдылығы көптеген компаниялардың ойыннан жылдам шығуына әкеледі. Басқалары Силикон алқабында жұмыс істейтін қаржы ресурстарын тартудың тиімді механизміне сүйенеді: ол стратегиялық инвесторды тарту үшін венчурлық капиталдан қосымша эмиссияға дейінгі.

Өзара байланысты фирмалардың көп болуы, жаңа туындаған фирмалардың пайда болуы және жұмыс жүргізіп отырған кәсіпорындардың нарықтан кетуі және тұрақты ақпарат алмасу сыртқы әсерге қабілетті икемді жүйенің, «желілік экономиканың» пайда болуына алып келеді.

Осылайша, американдық тәсілде, қысқа мерзімдерде тиімсіз болып табылатын көптеген салалар бойынша ресурстарды көбейтуге әкеледі. Бірақ, нақты осы көптеген салалар бойынша бағыттар айналадағы өзгерістерге тез икемді түрде әрекет етеді.

Батыс Еуропа елдері ұсынылған тәсілдерді «синтездейді». Мысалы, Германия мен Ұлыбританияда фирмалардың аймақтық орналасуына негізделген биотехнологиялық кластерлер құру бойынша бағдарламалар бар. Норвегияда үкімет теңіз кемелері саласындағы мамандандырылған фирмалар арасындағы ынтымақтастықты ынталандырады.

Финляндияда аған өнеркәсібі кластері дамыған, соның арқасында әлемдегі ағаш материалдарының 0,5% -дық әлемдік ағаш қоры арқылы, ағаш өнімдері бойынша әлемдік экспорттаудың 10% -ы қамтамасыз етеді, соның ішінде 25%-ы сапалы қағаз түрінде.

Инновациялық бағдарламаларды әкімшілік реттеуді жеңілдету арқылы ғылыми-зерттеу институттары мен өнеркәсіптік сектор арасындағы байланыстарды дамытуды ынталандырудың мемлекеттік саясаттың маңызды фактор болып табылады.

Мысалы, Австрия Экономикалық зерттеулер институты Ұлттық зерттеу орталығымен бірлесіп жүзеге асырған бағдарлама қажетті ақпаратты жинауға және өңдеуге, нәтижесінде технологиялық инновацияларға негізделген кластерлерді құру бойынша ұсыныстарды әзірлеуге бағытталған.

Бағдарламаға келесі модульдер кіреді: ұлттық инновациялық ынталандыру жүйесі, өнімділіктің өсуі, жұмыспен қамтудың өсуі, технологиялық саясатты реттеу және кеңес беру.

ЕО деңгейінде «инновациялық желілер» маңызды рөл атқарады, мысалы, Еуропалық Бизнес Инновациялық Орталықтар желісі [12].

EBN Еуропалық Комиссияның бастамасы бойынша 1984 жылы коммерциялық емес ұйым ретінде құрылды және 160 бизнес-инновациялық орталықты (Бизнес және инновациялық орталық) және 70 қауымдастықты біріктіреді.

Инкубаторлар, технологиялық парктер, инновациялық және технологиялық орталықтар, ғылыми-зерттеу институттары, ақпараттық жүйелер, технологияларды трансферттеу орталықтары және басқа ұйымдар белсенді түрде жұмыс жасайды [12].

Өнеркәсіптік дамыған елдерге тән инновациялық кластерлер көптеген дамушы елдерде пайда болды. Соңғы онжылдықтарда бағдарламалау, ақпараттық және коммуникациялық технологиялар, фармацевтикалық және электронды өнеркәсіп секілді білімді қажет ететін іс-шараларды дамытуда елеулі жетістікке қол жеткізілген Үндістанның керемет үлгісін мысал ретінде қарастыруға болады.

Нарықтардың жаһандану жағдайында еліміздің қарқынды дамуы үшін 2000 жылдан бастап экспорттық-импорттық саясат арқылы арнайы экономикалық аймақтарды қалыптастырудан тұратын стратегия жүзеге асырыла бастады. ЭЭА құрудың басты мақсаты - бәсекеге қабілетті экспорттық өнімдердің кедергісіз өсуіне жағдай жасау және елге валютаның жылдам ағынын жеңілдету.

Кластерлерді дамытудағы салыстырмалы түрде жаңа құбылыс - өз аймақтарынан тыс жерлерге және ұлттық шекарадан тыс жерге шығатын кластерлер санының өсуі, сондай-ақ халықаралық кластерлердің қалыптасуы. Мысалы, кейбір еуропалық кластерлер халықаралық деңгейге жетуге тырысады.

Бұл негізінен трансшекаралық жобаларға қолданылады, бірақ ол ғана емес. Осындай халықаралық кластерлердің мысалы ретінде Францияның кластерлерін біріктіретін және көршілес елдердің, Германия мен Швейцарияға іргелес жатқан Биотехнологиялық Долина.

Осындай біріктірудің нәтижесінде күшті синергетикалық әсерге қол жеткізілді. Тағы бір мысал - Француз фармацевтикалық кластері, Луи Пастер университеті арқылы Монреальда жұмыс істейтін канадалық «In vivo» кластерімен жұмыс істейді [13]. Мұндай ынтымақтастықтың өзара мақсаты – жеңілдіктерге қол жеткізу.

Өнеркәсіптік кластер және кәсіпкерлік агломерация – қазіргі әлемдегі жетекші және бәсекеге қабілетті артықшылықтарды индустриалды қайта жаңарту моделі.

Өндірістік кластерді модернизациялау құн тізбегіндегі төменнен жоғары деңгейге дейін жеткізілетін өнімдердің қосылған құнын арттыра отырып, құн тізбегін бақылайды. Өндірістік кластер бір немесе бірнеше жеткізу тізбегінен тұрады [14].

Өндірістік индустрия негізінен Қытай кластерімен сипатталады, яғни бай еңбек ресурстары мен арзан құны, осы салыстырмалы артықшылық. Қытай кластерін орташа арзан өңдеу технологиялық желісінде жаһандық құндылық тізбегіне айналдырады, Қытай кластерінің басым бөлігі бұрынғыша арзан жолмен дамудың жолындағы өнеркәсіптік кластерлер болып отыр [15-16].

Пекин-Тяньцзинь-Хэбэй интеграциясының дамуы ресурстарды интеграциялаудың жаңа кезеңіне өтті және ресурстарды біріктіру арқылы тасымалдау өнеркәсіптік кластердің артықшылығында [14].

Ұлттық шекаралардан тыс экономикалық қызметті жүзеге асыруда кластерлердің пайда болуы және халықаралық кластерлердің дамуы, өндіріс пен нарықтың жаһандануы салдарынан. Нарықтар жаһандық сипатқа ие болғанымен, фирмалар арасындағы еңбек бөлінісі біртұтас болып, көп өндірістік, көп секторлы және көпұлтты болып жіктеле бастады.

Экономиканың өсуі, жаһандануы экономикалық дамудың жаһандық, ұлттық және аймақтық өлшемдері арасындағы жаңа корреляцияны көздейді. Осылайша, болашақта кластерлердің табысты қалыптасуы, соның ішінде экономикалық өмірдің жаһандану үдерістеріне жауап беру қабілетіне байланысты болады [17].

Зерттеу тәжірибесіне сәйкес, жетілген жоғары технологиялық өндіріс ғылыми, инновациялық және әртүрлі типтегі өндірістік кәсіпорындар негізінде ғана жұмыс жасайды.

Ғылыми-технологиялық прогресс бүгінгі таңда жеке кәсіпорындар емес, олардың бірлестіктері, топтары, кластерлері және көлденең, тік және аймақтық байланыстары бар желілер арқылы сақталады.

АҚШ-тан кейін ЕО елдері мен дамушы елдер инновациялық кластерлерді дамытуда маңызды рөл атқаратын бірыңғай ғылыми саясатты қалыптастыру негізінде ресурстарды біріктіру идеясына келді.

Соңғы жылдардағы Үндістан елінің қарқынды бағдарламасы негізінде, ақпараттық және коммуникациялық технологиялар, фармацевтикалық және электронды өнеркәсіп салаларының дамуы айтарлықтай жетістікке жетіп отыр.

Ресей елінің кластерлік дамуы экономиканы кеңістіктік түрде жаңа дамыту тәсілі арқылы жүргізуде, яғни экономикалық кластер негізінде.

Осындай кластерлерді қалыптастыру кеңістіктік-ұйымдастырушылық деңгей арқылы әсер етеді және осы жағдай фирмалар үшін өз заңды тұлға мәртебесін сақтауға және бәсекелестік артықшылықтарына қол жеткізу үшін нарықтың басқа да субъектілерімен қызмет жасайды.

Қазір Қытайда өнеркәсіптік кластерлер дамып келеді. Өндірістік кластер мен кәсіпкерлік агломерацияны дамытуға басымдық үлкен.

Кластердің сәтті дамуы бірнеше факторларға әсер етеді және олар инновациялық ортаны қалыптастыруға және елдегі инновациялық инфрақұрылымды тиімді дамытуға мүмкіндік беретін қолайлы инвестициялық климатқа жағымды әсер етеді. Инновациялық кластерлер экспорттық өнімдердің бәсекеге қабілеттілігін арттыруға және халықаралық нарыққа шығуға ықпал етеді.

Жыл сайын 12 индикатор бойынша елдердің жаһандық бәсекеге қабілеттілігінің көрсеткіші бойынша ДЭФ нәтижелері жарияланады. Жаһандық бәсекеге қабілеттілік индексі - жаһандық зерттеу және экономикалық бәсекеге қабілеттілік тұрғысынан әлемдегі мемлекеттер рейтингі.

1-кестеде елдердің рейтингіне әсер ететін кейбір айнымалылар ұсынылған, бұл факторлар бір-біріне тәуелді. Осы факторлардың көмегімен тәуелді және тәуелсіз айнымалылардың өзара байланысын анықтайтын корреляция коэффициенті (r) есептеледі. R мәндері - 1,0 (қатты теріс байланыс) + 1,0 дейін (күшті оң байланыс) аралығында орналасады. $R = 0$ үшін айнымалылар арасында байланыс жоқ.

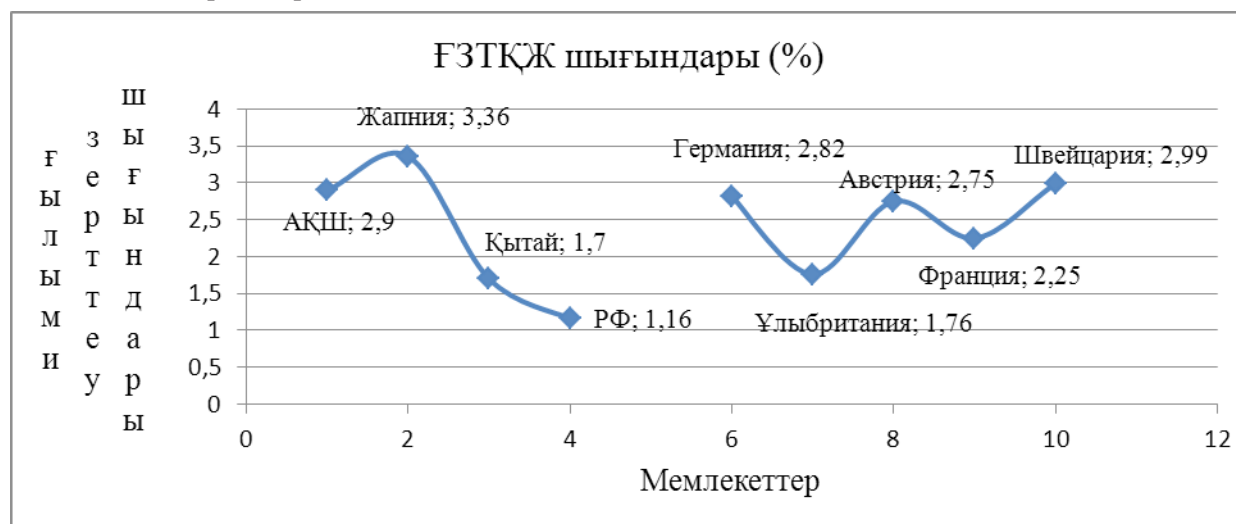
1-кесте – Өзгермелі факторлардың корреляциясының нақты коэффициенті

№	Елдер / индекстер	АҚШ	Жапония	Қытай	Ресей	Үндістан	Германия	Ұлыбритания	Австрия	Франция	Швейцария
1	Фирманың бәсекеге қабілеттілігі (6-дан)	5,9	5,5	5,0	4,6	4,6	5,7	5,5	5,2	5,2	5,9
2	Инновациялық индекс	61,40	54,72	52,54	38,76	23,72	58,39	60,89	53,10	54,18	67,69
3	Инвестициялар (ТШИ), трлн. долл.\$	295	3,8	348	7,7	28,2	52	48,5	13,8	6,5	-
4	НИОКР (%)	2,9	3,36	1,7	1,16	-	2,82	1,76	2,75	2,25	2,99

Ескерту – автормен [18] дереккөз негізінде құрастырылған

Кестедегі деректерге сүйене отырып, бірінші екі фактордың корреляциялық мәні $r=0.89$, яғни өте күшті оң корреляция бар екенін білдіреді. Осы факторлардың өзара жоғары тәуелділігін және мемлекеттің рейтингіне үлкен дәрежеде әсер етуші байланысты көрсетеді.

Мемлекеттік тапсырыстар негізінде ғылымның дамуына, ғылыми-зерттеу және тәжірибелік-құрастырымдық жұмыстарына (ҒЗТҚЖ) субсидиялардың бөлінуі арқылы экономикалық секторларды инновациялық дамуына мүмкіндік беріледі. 1-суретте шетелдік елдердің 2016 жылға арналған ҒЗТҚЖ шығындарын көрсетілген.



1-сурет – Шетелдік елдердің 2016 жылға арналған ҒЗТҚЖ шығындарын [18]

1-суретте көрсетілгендей, ғаламдық әлемдегі тиімді және инновациялық кластерді дамытуға әсер ететін негізгі факторлардың бірі - ҒЗТҚЖ, осы бағыт бойынша Жапонияда, АҚШ-та, Германияда және Швейцарияда басым.

Кластер инновацияны енгізуді ынталандырады, Швейцария мен АҚШ аталған факторға жетекшілік етеді, АҚШ және Қытай тікелей шетелдік инвестицияларды тартуда (ТШИ), Швейцария мен АҚШ фирманың бәсекеге қабілеттілігінде жетекші орын алу туралы мәліметтері 1-кестеде келтірілген.

Қорытынды. Осылайша экономикалық дамыған және кейбір дамушы елдерде кластердің қызметін және дамуын негіздейтін негізгі факторларға мыналар жатады:

- кластерлік саясат елді жергілікті немесе ұлттық деңгейде дамыта алады және инновацияны енгізудің әлеуетін дамытып, бәсекеге қабілеттілік пен өнімділікті арттырады;
- егер аймақтың негізгі ресурс көздері мен артықшылықтары бар болса, кез-келген өңірде кластер пайда болуы мүмкін;
- кластерді дамыту аймақтың басқа салаларын ынталандыруға итермелейді және мұндай бұл мүмкіндік білімді қалыптастыруға және арттыруды, қосымша жұмыс орындарын ашуға, әлеуметтік-экономикалық факторларды өсіруге мүмкіндік береді;
- кластерді дамыту шетелдік инвестицияларды тартады, бұл компаниялардың халықаралық нарыққа шығуға арттыруға мүмкіндік береді;
- болашақта кластерлердің табысты дамуы өндіріс пен нарықтың жаһандану үдерістеріне жауап беру қабілетіне, олардың құрылтайшылары жаңа білім көздеріне және экзогендікті қоса алғанда, жаңа білім көздеріне бейімделу қабілетіне байланысты болады.

Болашақта кластерлердің табысты дамуы өндіріс пен нарықтың жаһандану үдерістеріне жауап беру қабілетіне, компания құрамына кірушілердің жаңа білім көздеріне, экзогендікті факторларға бейімделу қабілетіне байланысты болады.

Шетелдік тәжірибе көрсеткендей, кластерлік инновациялық бизнестің сәтті жұмысы инновациялық орта мен қолайлы инвестициялық ахуалды қалыптастыратын бірқатар факторлар болғанда ғана мүмкін болады.

Ауқымды бюджеттік қаражаттарды қамтитын арнайы мемлекеттік бағдарламаларды әзірлеу және енгізу арқылы инновациялық инфрақұрылымды құрудың барлық әрекеттері сәтті болмады.

Себебі, мемлекеттік ресурстар шектеулі. Бұл жағдайда, әдетте, тек инновациялық ортадағы кейбір факторларға ғана ынталандырушы әсер етуі мүмкін.

Ғылымды дамыту, капитал тарту және барлық факторлардың аралас өзара әрекеттесуіне жағдай жасау арқылы түпкілікті нәтижеге қол жеткізуге болады.

Әдебиеттер тізімі

- 1 Городничная Е. И. Зарубежный опыт государственного стимулирования формирования кластеров // Вестник Московского университета, Серия 06. Экономика. – 2010. – № 2. – С. 15-26.
- 2 Porter M. Clusters and the new economics of competition [Electronic source] // Harvard business review. – 1998. – pp. 78-79. – URL: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition> (accessed: 16.04.2017)
- 3 Шерешева М. Ю. Формы сетевого взаимодействия компаний. Курс лекций: учеб. пособие. – М.: ГУ-ВШЭ, 2010.
- 4 Porter M. Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy // Economic Development Quarterly. – 2000. – № 14. – p. 240.
- 5 Muro M., Katz B. The New Cluster Moment: How Regional Innovation Clusters Can Foster the Next Economy. Metropolitan Policy Program at Brookings. – 2010. – September. – p. 4.
- 6 Лобова С. В., Понькина Е. В. Теоретические аспекты функционирования межрегиональных кластеров // Экономический анализ: теория и практика. – 2012. – № 17. – с. 35-44.
- 7 Греф Г. О. От макроэкономической стабильности к инвестиционному росту // Экономическая политика. – 2006. – № 4. – с. 5-18.
- 8 Пилипенко И. В. Конкурентоспособность стран и регионов в мировом хозяйстве: теория, опыт малых стран Западной и Северной Европы. – Смоленск: Ойкумена, 2005. – 496 с.
- 9 The Institute for Strategy and Competitiveness. International Cluster Competitiveness Project [Electronic source]. – URL: <http://www.isc.hbs.edu> (дата обращения: 20.09.2017)

- 10 The Official Business Link to the U.S. Government [Electronic source]. – URL: <http://www.business.gov> (дата обращения: 25.10.2017)
- 11 Емельянов С. Стратегия развития науки и технологии в США в XXI веке // Проблемы теории и практики управления. – 2002. – № 1. – с. 19-24.
- 12 Official web site of EBN network [Electronic source]. – 2017. – URL: <http://www.ebn.be> (дата обращения: 12.11.2017)
- 13 Official web site of The New Times [Electronic source]. – 2010. – URL: <https://newtimes.ru> (accessed: 30.05.2017)
- 14 Zhang Lei, Zhang Ning The Development and Research of China Industrial Cluster Based on Supply Chain: A Case of Beijing-Tianjin-Hebei Tourism Destination // The Open Cybernetics & Systemics Journal. – 2015. – № 9. – p. 1879-1884.
- 15 Xinyan Z., Haiyan S., George Q. Huang tourism supply chain management: a new research a-genda // Tourism Management. – 2009. – № 30. – pp. 345-358.
- 16 Hongwei D. Regional industry transfer research. – Beijing.
- 17 Рассадина А. К. Роль кластера в современной экономике: зарубежный опыт // Вестник Московского университета, Серия 06. Экономика. – 2014. – № 5. – с. 87-103.
- 18 Индекс глобальной конкурентоспособности за 2016-2017 [Электрон. ресурс]. – 2017. – URL: <http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304> (дата обращения: 19.10.2017)

References

- 1 Gorodnichnaya E.I. (2010), "Zarubezhnyi opyt gosudarstvennogo stimulirovaniya formirovaniya klasterov", *Vestnik Moskovskogo universiteta, Seriya 06. Ekonomika*, Vol. 2, pp. 15-26. (In Russian)
- 2 Porter M. (1998), "Clusters and the new economics of competition", *Harvard business review*, pp. 78-79, available at: <https://hbr.org/1998/11/clusters-and-the-new-economics-of-competition> (accessed: 16.04.2017)
- 3 Sheresheva M.Yu. (2010), *Formy setevogo vzaimodeistviya kompanii*, GU-VShE, Moscow. (In Russian)
- 4 Porter M. (2000), "Location, Competition and Economic Development: Local Clusters in a Global Economy", *Economic Development Quarterly*, Vol. 14, p. 240.
- 5 Muro M., Katz B. (2010), *The New Cluster Moment: How Regional Innovation Clusters Can Foster the Next Economy*, Metropolitan Policy Program at Brookings, p. 4.
- 6 Lobova S.V., Pon'kina E.V. (2012), "Teoreticheskie aspekty funktsionirovaniya mezhregional'nykh klasterov", *Ekonomicheskii analiz: teoriya i praktika*, Vol. 17, pp. 35-44. (In Russian)
- 7 Gref G.O. (2006), "Ot makroekonomicheskoi stabil'nosti k investitsionnomu rostu", *Ekonomicheskaya politika*, Vol. 4, pp. 5-18. (In Russian)
- 8 Pilipenko I.V. (2005), *Konkurentosposobnost' stran i regionov v mirovom khozyaistve: teoriya, opyt malykh stran Zapadnoi i Severnoi Evropy*, Oikumena, Smolensk. (In Russian)
- 9 "The Institute for Strategy and Competitiveness. International Cluster Competitiveness Project", available at: <http://www.isc.hbs.edu> (Accessed September, 20, 2017)
- 10 "The Official Business Link to the U.S. Government", available at: <http://www.business.gov> (Accessed October, 25, 2017)
- 11 Emel'yanov S. (2002), "Strategiya razvitiya nauki i tekhnologii v SShA v XXI veke", *Problemy teorii i praktiki upravleniya*, Vol. 1, pp. 19-24. (In Russian)
- 12 "Official web site of EBN network" (2017), available at: <http://www.ebn.be> (Accessed November, 12, 2017)
- 13 "Official web site of The New Times" (2010), available at: <https://newtimes.ru> (Accessed May, 30, 2017)
- 14 Zhang Lei, Zhang Ning (2015), "The Development and Research of China Industrial Cluster Based on Supply Chain: A Case of Beijing-Tianjin-Hebei Tourism Destination", *The Open Cybernetics & Systemics Journal*, Vol. 9, pp. 1879-1884.

15 Xinyan Z., Haiyan S., George Q. (2009), "Huang tourism supply chain management: a new research a-genda", *Tourism Management*, Vol. 30, pp. 345-358.

16 Hongwei D. *Regional industry transfer research*, Beijing.

17 Rassadina A.K. (2014), "Rol' klastera v sovremennoi ekonomike: zarubezhnyi opyt", *Vestnik Moskovskogo universiteta, Seriya 06. Ekonomika*, Vol. 5, pp. 87-103. (In Russian)

18 "Indeks global'noi konkurentosposobnosti za 2016-2017" (2017), available at: <http://gtmarket.ru/news/2016/09/28/7304> (Accessed October, 19, 2017) (In Russian)

Резюме

В данной статье рассматривается зарубежный опыт кластерного развития. Зарубежный опыт показывает, что успешное функционирование кластерного инновационного бизнеса возможно лишь при наличии и взаимодействии ряда факторов, формирующих инновационную среду и благоприятный инвестиционный климат.

Түйін

Бұл мақалада кластерді дамытудың шетелдік тәжірибесі қарастырылады. Шетелдік тәжірибе көрсеткендей, кластерлік инновациялық бизнестің сәтті жұмысы инновациялық орта мен қолайлы инвестициялық ахуалды қалыптастыратын бірқатар факторлар болғанда ғана мүмкін болады.

Summary

This article considers foreign experience of cluster development. Foreign experience shows that the successful functioning of the cluster innovative business is possible only in the presence and interaction of a number of factors shaping the innovation environment and favorable investment climate.

*Материал поступил
в редакцию 23.01.2018*

JEL classification: Q: Agricultural and Natural Resource Economics; Environmental and Ecological Economics

Haiyan Xu,
Professor,
Institute of Russian and Central Asia Studies, Fudan University,
Shanghai, People's Republic of China

**SOME ECOLOGICAL ASPECTS OF THE CONSTRUCTION OF GREEN SILK ROAD
ECONOMIC BELT – A RATIONAL APPROACH TO THE RESTORATION OF THE ARAL SEA**

Abstract

Purpose – Aral Sea governance is a practical problem facing the construction of Silk Road Economic Belt. This article points out that the proper and effective approach to Aral Sea governance is agricultural modernization.

Methodology – In this research were used case study and comparative study approaches.

Originality/value – The article discusses the history of the Aral Sea as the course of repeated cycles of “filling-drying-filling”. Based on scientific findings, it is stated that today the Aral Sea is in the transition from the previous drying to a next filling. Seeking solutions for restoration of the Aral Sea has become increasingly urgent.

Findings – Taking advantage of this favorable chance, will have to program for the restoration of the Aral sea with the method of “returning water to the Aral sea”, carrying out large-scale agricultural modernization with the use of efficient water-saving agricultural techniques and measures. The feasibility is testified by the article.

Key words – Rational approach to the restoration of the Aral Sea, Retreating Water to the Aral Sea, Agricultural Modernization

УДК 338:504

Сюй Хайянь,
Доктор экономических наук, Профессор,
Центр по изучению России и Центральной Азии, Университет Фудань,
Шанхай, Китайская Народная Республика

**НЕКОТОРЫЕ ЭКОЛОГИЧЕСКИЕ АСПЕКТЫ В СОЗДАНИИ ЗЕЛЕННОГО
ЭКОНОМИЧЕСКОГО ПОЯСА ШЕЛКОВОГО ПУТИ – РАЦИОНАЛЬНЫЙ ПОДХОД
К РАССМОТРЕНИЮ ВОССТАНОВЛЕНИЯ АРАЛЬСКОГО МОРЯ**

Абстракт

Цель исследования – Управление Аральским морем-практическая проблема, стоящая перед созданием экономического пояса Шелкового пути. В статье указывается, что правильным и эффективным подходом к восстановлению Аральского моря является модернизация сельского хозяйства.

Методология исследования – В данном исследовании были использованы кейс-стади и сравнительное исследование.

Оригинальность/ценность – В статье рассматривается история Арала как ход повторения циклов “заполнение-высыхание-заполнение”, основываясь на научных выводах, указывается ныне Арал нахо-

дится на переходе из предыдущего высыхания в последующее заполнение. Поиск подходов к восстановлению Арала становится всё более актуальным.

Выводы – Пользуясь этим благоприятным шансом, придётся вести программу по восстановлению Арала способом “возвращение вод в Арал”, осуществляя крупномасштабную модернизацию сельского хозяйства с применением эффективных водосберегательных техник и мероприятий. В статье рассмотрена достоверность данной концепции.

Ключевые слова – Рациональный подход к восстановлению Аральского моря, Возвращение воды в Арал, Модернизация сельского хозяйства

Высыхание Аральского моря есть крупнейшая экологическая катастрофа в Центральной Азии а также в создании зеленого экономического пояса шёлкового пути.

Уровень Аральского моря с 1960-х годов XX века быстро снижается и объём воды быстро уменьшается в следствие забора воды из полностью питающих его рек Амударья и Сырдарья. До этого Аральское море было четвёртым по величине озером в мире. Чрезмерный забор воды для полива масштабно поднятых пашен превратил жизненный Арал в бесплодную грандиозную пустыню. Это планетарная экологическая катастрофа. За последние 50 лет суммарный сток рек Амударья и Сырдарья в Арал сократился почти в 5 раз, объём водной массы Аральского моря уменьшился более чем в 14 раз, а уровень его засоленности увеличился почти в 25 раз, что привело к почти полному исчезновению рыб и морских организмов. В 1960 г. вылов рыбы достигал 40 тыс. т, а к середине 1980-х гг. местное промысловое рыболовство фактически перестало существовать, и было потеряно более 60 тыс. связанных с этим рабочих мест. Образовавшаяся пустыня Аралкум площадью примерно 5,5 миллиона гектаров постепенно расширяется и ежегодно выбрасывает в атмосферу около 100 миллионов тонн пыли и ядовитых солей бурями и ураганами. Эти далеко переносимые ядовитые частицы отравляют атмосферу за пределы материков. Белые бури разносят пыль содержащий соли и ядохимикаты на расстояние до 500 км. Бикарбонат натрия, хлорид натрия и сульфат натрия переносятся по воздуху и замедляют или прекращают развитие естественной растительности и сельскохозяйственных культур. А здесь живущее население сильно страдает от респираторных заболеваний, анемии, рака гортани, заболевания печени и почек, а также расстройств пищеварения и глазных болезней. Критическая обстановка заставляет ответственно и добросовестно подумать о серьёзном задании в настоящее время – сократить губительное воздействие Аральского кризиса на окружающую среду и жизнедеятельность проживающих в приаралье миллионов людей, в том числе путем реализации глубоко продуманных адресных и обеспеченных надлежащими источниками финансирования проектов”, – говорится в приветственном обращении И.Каримова.

Аральский кризис также наносит ущерб созданию экономического пояса шелкового пути. Как например повреждает “пяти коммуникацией”. международный автомобильный коридор “западная европа-западный китай” как раз проходит зоны серьёзного бедствия Аральского кризиса как область южный казахстан, область Жанбыр, область Кызылорда, а также влияет на стройку газо-нефтепроводов, влияет на производство альтернативной энергии, и даже ураган разрушает электро-башни, электросети, и так далее.

Многие считают, что восстановить Аральское море в полной мере уже не представляется возможным, в начале 21-го века некоторые делали прогноз, что Аральское море окончательно исчезнет в 2020 году гибнет до 2020 г.

Надо обратить внимание на то, что вывод о окончательной гибели большого Арала в 2020 г. сделан по данным экспертов ЕКА, снятым спутником на орбите, а вывод русских учёных Кривоногова и Зияльлова обоснован на буровых данных на глубине и наместном исследований.



Рисунок 1 – Высохшее дно Аральского моря

1. Ныне Аральское море находится на переходе из предыдущего засыхания в последующее заполнение

Чтобы точно понять состояние Аральского моря, нужно придерживаться научных взглядов и подчеркивать выводы ученых.

1.1. Обратимся к следующим научным выводам:

1.1.1. Ученые выяснили, что возраст озера-моря составляет от 20 до 24 тыс. лет.



Рисунок 2 – Полученные образцы углеродосодержащего вещества

15 декабря 2015 г., группа ученых под руководством Сергея Кривоногова из Института геологии и минералогии имени В. Соболева СО РАН (Новосибирск) впервые провела два больших эксперимен-

тальных бурения с целью исследовать отложение геологических пород от поверхности и до самого дна водоема. Полученные образцы угрод содержащего вещества (раковины моллюсков, створки мелких ракообразных) показаны на рисунке 1. Ученые получили данные о возрасте Арала на основе абсолютного датирования с помощью радиоуглеродного метода и установили, **что Аральское море появилось 20–24 тысячи лет назад**. Отсюда вывод, что **Аральское море ныне находится ещё в стадии своей молодости, обсудить о его гибели долеко ещё рано**. Мы можем предполагать, это дает возможность, что Арал смог при крайне тяжелых условиях избежать угрозы гибели.



Рисунок 3 – Состояние Аральского моря начало стабилизироваться

1.1.2. Ученые открыли периодичность изменения объёма воды Арала, что в истории Арала уже были периоды существенного обмеления, когда обнажалось морское дно. Арал уже высыхал около 2 тысяч лет назад, а также в эпоху средневековья – 400-500 лет назад. Отсюда убедительное заключение о том, что **история Аральского моря именно история повторения периодических циклов: “заполнение-высыхание-заполнение”**. Этот процесс идёт до сих пор и продолжится. «Пока мы не знаем всех причин колебаний уровня воды в прошлом, но совершенно ясно, что Арал исчезал и возвращался, не спрашивая человека— говорит С. Кривоногов.

1.1.3. Аральское море перестаёт высыхать

20-го июня 2013 г. заместитель директора Института океанологии РАН Петр Завьялов на заседании президиума РАН сообщил, что состояние Аральского моря начало стабилизироваться. Он теперь даже небольшому стоку рек и подземным водам удастся компенсировать потери. Таким образом, море сейчас близко к равновесию. "Поэтому мы говорим осторожно – высыхание Аральского моря связано как с антропогенным фактором, так и с естественными климатическими изменениями".

1.2. Нынешний Арал на переломе из засухания на заполнение

Обобщая вышеизложенные, можно сказать, что **ныне Аральское море на переходе из предыдущего высыхания на последующее заполнение**. Геологи обнаружили, что ныне Аральское море постепенно естественным образом восстанавливается, несмотря на тяжелую катастрофу. Мы свидетельствовали о том, что с 60-годов прошлого века многовековой естественный процесс высыхания при антропогенном

воздействий ускорился и закончился в течение полу века. Считаем, что обратный процесс – процесс заполнения возможно также будет ускорить антропогенном воздействием.

Ныне казахстан предпринимает усилия для возрождения Северного Арала, где уже появилась рыба и берега Малого Арала подбираются все ближе и ближе к Аральску. До строительства Кокаральской плотины берег находился от города на расстоянии 100 километров, а теперь – всего в 12. Причиной этого удивительного результата может быть тоже адаптации энтерогенного усилия к естественному процессу. Это для нынешнего Арала имеет всеобщее значение.

1.3. Как указал С. Кривоногов, “не стоит забыть, что в настоящее время добыча нефти и газа занимает значительную часть экономики Аральского региона. Казахстан разрабатывает нефтяные месторождения на полуострове Куланды, а Узбекистан ведет газодобычу на дне южной части Аральского моря, в районе поселка Муйнак. Будет возможная ситуация, что возвращение Арала окажется экономически нежелательным, и человеку придется бороться с морем, а не спасать его”.

Не стоит забывать, что нефть и газ сами по себе есть невозобновляемые ресурсы, они естественно терпят истощение при интенсивной добыче, и возможно будет ужасная картина: теряется море и к нему прилегающая экология, и теряются многократно используемые и не исчерпывающиеся пахотные земли, которые кормят много десятков миллионов населения Аральского бассейна. Таким образом, спасти Арал важнее всего. И поэтому разумным выходом будет всеми силами облегчить последствия Аральского кризиса.

2. Восстанавливает Аральское море, пользуясь шансом вновь появляющегося процесса заполнения

По мнению учённых, испаряемость с поверхности Арала в его высокой стадии составляла примерно 56 кубических километров в год, значит, чтобы оно стало таким, как было, нужно поступление такого же количества воды.

Откуда эта дополнительная вода?

2.1. Обзор предыдущих вариантов «Отвод воды в Аральское море»

а) «Отвод воды Каспийского моря в Арал». При этом варианте 56 миллиардов кубокилометров отведенной на компенсацию испарения соли содержащей морской воды испарится, оставляя по расчету ежегодно 0.672 миллиардов тонн солей. Спустя столетия, Арал становится этропогенным "мертвым морем". Этот вариант приводит к новой экологической катастрофе и поэтому не будет целесообразен и приемлим.

б) Проект «отвод воды с севера на юг», отведётся вода из Оби в Арал. Стройка будет супер грандиозной. Мало этого, почти одна пятая воды Оби будет отнята, это приводит к серьёзному нарушению экологической компенсации бассейна Оби, тем будет вызвана новая экологическая катастрофа.

в) Проект «отвод воды с юга на север», означает отвод воды с индийской реки в Арал, где присутствуют те же самые проблемы как были в варианте «отвод воды с севера на юг», даже хуже, потому что масса воды индийской реки в два раза меньше чем в Оби.

Все три проекта не целесообразно.

2.2. Обоснование концепции.

«Возвращение воды в море »

С 1960-х годов каждый год 110 млрд. кубических метров воды отбираются из Амударьи и Сырдарьи для орошения. Но 30 миллиардов кубических метров воды теряются из-за утечки канала, потери от затопления и испарения. Используемые для орошения воды фактически составляют только 80 миллиардов кубических метров. Водосберегающая технология орошения с высокой эффективностью может на много экономить воду.

«Объём в море возвращенной воды» состоит из следующих трёх частей:

а) Советские ученые Есенов Ш. Е., Сыдыко Ж. С. и др., изучив снимки дистанного зондирования, сделали вывод о том, что при обыкновенном климате управление водными ресурсами осуществляется как при режиме суровой засухи может от затраты сберечь 30 миллиардов кубических метров воды.

б) По экспериментам технологии «капельного орошения при мульчирований» для хлопчатника, приведённым Синзянским производственно-агропромышленным корпусом в Таджикистане, водосбе-

регающий результат достигнут на 50-60%. И если данная технология внедрена на 2/3 из 20 миллионов гектаров пахотных земель, можно сэкономить 32 миллиарда кубических метров воды орошаемой воды

в) Разумно разработать подземные воды. Количество запасов использованных подземных вод составляет примерно 10 миллиардов кубических метров, при использовании технологии «капельного орошения при мульчирований» будет эффект равный 20 миллиардом кубических метров.

В результате: 30 миллиардов кубических метров. (с усиленным управлением водными ресурсами) + 32 миллиарда кубических метров (с внедрением мульчированного капельного орошения) + 20 миллиардов кубических метров (при рациональной разработке подземных вод в сочетании с мульчированным капельным орошением) = 82 миллиарда кубических метров. Это намного больше, чем 56 миллиардов М3 воды для компенсации испарения, поэтому этот вариант имеет реальную выполнимость.

Как учёные открыли, что “ время высоко ирригационной активности как раз совпадает с регрессиями Аральского моря. Климатические изменения и деятельность человека усиливали друг друга”. Сообразим обратно, что выполняем возвращение воды с совпадением с прогрессией, то деятельность человека будет усиливать естественный процесс и получится усиленный эффект. Ныне именно идёт процесс восстановления. Вот в этом заключается идея «Возвращения воды в море», это адаптация энтропийное усилие к естественному процесс, именно в этом лежит успешность концепции. Но постепенная реализация должна основываться на полной модернизации сельского хозяйства в Центральной Азии.

Возвращение воды в море является фундаментальным решением проблемы кризиса Аральского моря. В истории были варианты отвода воды в Арал вне Аральского бассейна. Они все кажутся не разумными не только из-за их грандиозных строек и невыносимых финансовых поддержек, ещё вновь вызванных экологических катастроф (см. приложение).

3. Осуществление и Перспективы «Возвращения воды в море»

3.1. Аральский бассейн – потенциальная хлебница (зерновой “элеватор”)

В Аральском бассейне всего 59,1 млн. га земель пригодны для сельскохозяйственной обработки, в том числе обработано как пашни только 10 млн. Га, а остальные остаются необработанными, как потенциальными пашнями. На рисунке 4 показаны земли пригодные для орошения, подающее большинство из которых размещается вдоль долин Сырдарьи и Амударьи. На рисунке 5 показаны почвы Аральского бассейна.



Рисунок 4 – Водосборный бассейн Аральского моря

3.2. Расширение площади пашен, составляющих 26.25 мил. га пашен. водосберегающий эффект на 50-60%-это не предел для технологии сбережения воды, ведь в Израиле эффект водосбережения достигнут до 80%. Допустим, достигнется до 70%, то можно сэкономить орошаемой воды на 56 миллиар. М³. Эффект 10 миллиардов М³ подземной воды при капельном орошении равен 33 миллиар. М³ воды. Тогда баланс будет $(30+56+33) = 119$ миллиардов М³ воды, в том числе 56 идёт на компенсацию испарения Арала, 63 миллиаров М³ идёт на расширение пашен, составляющих 26.25 миллионов га, плюс имеющиеся пашни всего будет 36.25 миллионов га. Если, как правило, половина пашен выделяется для посева зерновых культур, предполагая, что урожайность каждого гектара, как у САРе достигнутая, составит 7,5 тонн зерна, тогда убор будет 136 млн тонн. Аральский бассейн совсем гигантская хлебница в мире. Остатки для населения, семян и промышленности, 100 млн. т. можно поставить на международный продовольственный. Остаётся 36 млн. т. для бытовой нужды населения, семян и промышленности, 100 млн. т. можно поставить на международный продовольственный рынок.

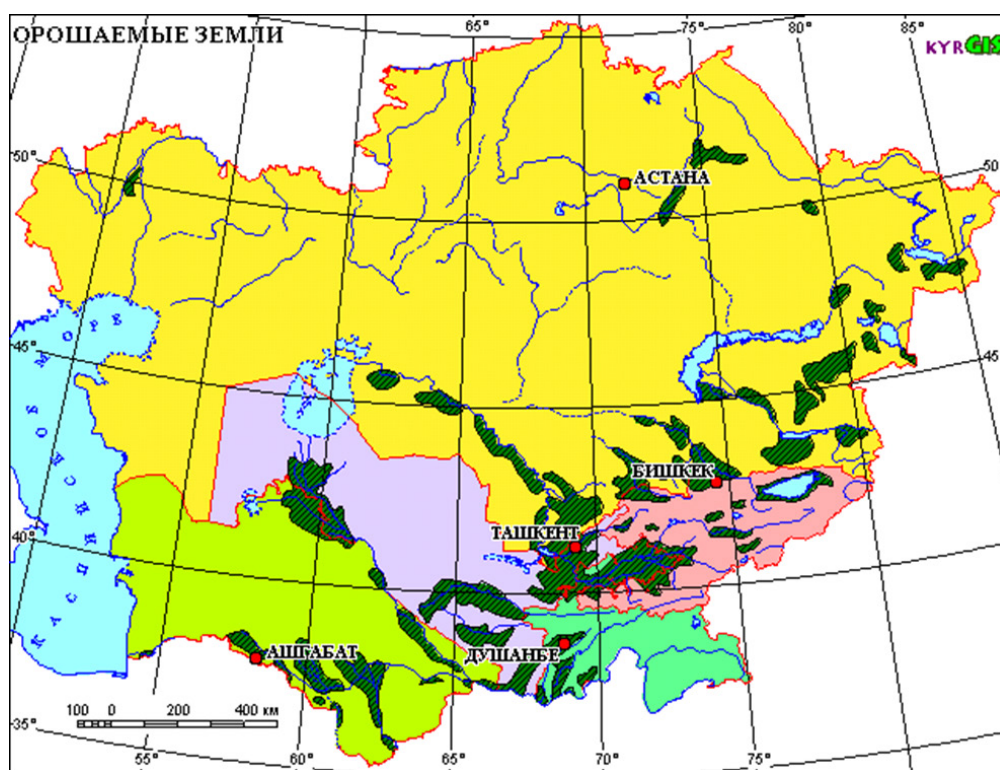


Рисунок 5 – Орошаемые земли Аральского бассейна

3.3. Данная концепция осуществляется только при условиях, когда страны ЦА единодушно выполняют программу крупномасштабной модернизации сельского хозяйства и совместно внедряют новейшие водосберегательные техники, технологии и принимают жесткие квоты в управлении водными ресурсами, напрягаясь изо всех сил. Модернизация и восстановление идут параллельно взаимодействием. «Возвращение воды к морю» может фундаментально улучшить экологическую ситуацию, способствующую развитию богатых альтернативных энергий Центральной Азии, и последнее стимулирует модернизацию сельского хозяйства и восстановление Аральского моря.

«Возвращение воды в море» – это процесс разумного использования водных ресурсов в Центральной Азии, естественно сопровождая более справедливое распределение вод, что приводит к уменьшению споров и противоречий и стабилизации общества.

Улучшение экологической и общественной обстановок бесспорно вносит пользу для устойчивого развития зеленого шелкового экономического пояса. Создание хлебницы на мировом уровне.

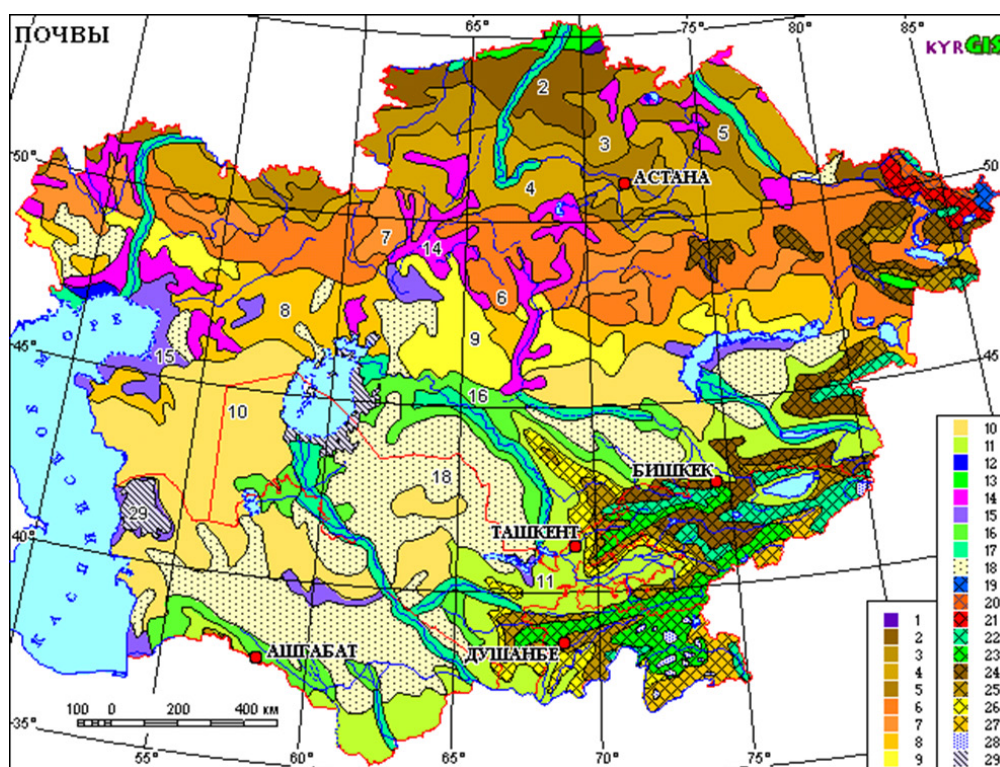


Рисунок 6 – Почвы Аральского бассейна

Надеемся, что Аральский край станет как новой хлебницей для мира.

Список литературы

- 1 Xu Haiyan, An Approach to Building The Silk Road Economic Belt - Agricultural Modernization, the Aral Sea Governance and New Energy Development in Central Asia, Fudan Press,, 2014)
- 2 Каримов И. Восстановить Аральское море в полной мере уже не представляется возможным [Электрон. ресурс]. – 2014. – 29 Октября. – URL: http://www.inform.kz/ru/islam-karimov-vosstanovit-aral-skoe-more-v-polnoy-mere-uzhe-ne-predstavlyaetsya-vozmozhnym_a2711043 (дата обращения: 16.11.2017)
- 3 Аральское море окончательно исчезнет в 2020 году [Электрон. ресурс]. – URL: <http://my-facts.ru/priroda/aral-skoe-more-okonchatelno-ischeznet-v-2020-godu> (дата обращения: 18.10.2017)
- 4 Трухина Е. Изменчивый Арал, издание сибирского отделения российской академии науки [Электрон. ресурс]. – 2015. – URL: <http://www.sbras.info/articles/simply/izmenchivyi-aral> (дата обращения: 18.10.2017)
- 5 Аральское море совсем молодое [Электрон. ресурс] // Материалы портала «Научная Россия». – 2015. – 15 декабря. – URL: <https://scientificrussia.ru/articles/uchenye-ustanovili-voznrast-aral-skogo-morya> (дата обращения: 18.10.2017)
- 6 Российский ученый заявил о замедлении высыхания Арала [Электрон. ресурс]. – 2013. – 18 июня. – URL: <https://www.gazeta.uz/ru/2013/06/18/aral/https://ria.ru/science/20130618/944053497.html> (дата обращения: 18.09.2017)
- 7 Есенов Ш. Е., Сыдыков Ж. С. и др. Проблема Аральского моря должна быть решена // Гидротехническое строительство. – 1992. – № 3. – С. 1-3.
- 8 Ахмедов Т. Х., Спицын Л. В. О восстановлении Аральское моря // Гидротехническое строительство. – 1991. – № 11. – С. 31-33.

- 9 Тонкопий М. С. и др. Экология и устойчивое развитие. – Алматы: Экономика, 2011.
- 10 Алтунин В. С. Сохранение и восстановление Аральского моря-неотложная задача народного хозяйства // Гидротехническое строительство. – 1989. – № 2. – С. 11-16.
- 11 Кесь А. С. Естественная история Аральского моря и приаралья // Известия Академии наук СССР: Серия географическая. – 1991. – № 4. – С. 36-46.
- 12 Котляков В. М. Аральский кризис-научное и общественное звучание проблемы // Известия Академии наук СССР: Серия географическая. – 1991. – № 4. – С. 5-7.
- 13 Рыскулов Д. М. Шёлковая «дорожная карта» // РЭИЖ. – 2015.
- 14 Аральское море и причины его гибели [Электрон. ресурс]. – 2011. – URL: <http://lifeglobe.net/blogs/details?id=484> (дата обращения: 25.04.2017)

References

- 15 (In Chinese). Xu Haiyan, An Approach to Building The Silk Road Economic Belt - Agricultural Modernization, the Aral Sea Governance and New Energy Development in Central Asia, Fudan Press,, 2014)
- 1 Karimov I. (2014), "Vosstanovit' Aral'skoe more v polnoi mere uzhe ne predstavlyaetsya vozmozhnym", October, 29, available at: http://www.inform.kz/ru/islam-karimov-vosstanovit-aral-skoe-more-v-polnoy-mere-uzhe-ne-predstavlyaetsya-vozmozhnym_a2711043 (Accessed November, 16, 2017) (In Russian)
- 2 "Aral'skoe more okonchatel'no ischeznet v 2020 godu", available at: <http://my-facts.ru/priroda/aralskoe-more-okonchatel'no-ischeznet-v-2020-godu> (Accessed October, 18, 2017) (In Russian)
- 3 Trukhina E. (2015), "Izmenchivyi Aral, izdanie sibirskogo otdeleniya rossiiskoi akademii nauki", available at: <http://www.sbras.info/articles/simply/izmenchivyi-aral> (Accessed October, 18, 2017) (In Russian)
- 4 "Aral'skoe more sovsem molodoe" (2015), *Materialy portala "Nauchnaya Rossiya"*, December, 15, available at: <https://scientificrussia.ru/articles/uchenye-ustanovili-vozrast-aralskogo-morya> (Accessed 18.10.2017) (In Russian)
- 5 "Rossiiskii uchenyi zayavil o zamedlenii vysykhaniya Arala" (2013), June, 18, available at: <https://www.gazeta.uz/ru/2013/06/18/aral/https://ria.ru/science/20130618/944053497.html> (Accessed September, 18, 2017) (In Russian)
- 6 Esenov Sh.E., Sydykov Zh.S. and others (1992), "Problema Aral'skogo morya dolzhna byt' reshena", *Gidrotekhnicheskoe stroitel'stvo*, Vol. 3, pp. 1-3. (In Russian)
- 7 Akhmedov T.Kh., Spitsyn L.V. (1991), "O vosstanovlenii Aral'skoe morya", *Gidrotekhnicheskoe stroitel'stvo*, Vol. 11, pp. 31-33. (In Russian)
- 8 Tonkopii M.S. and others (2011), *Ekologiya i ustoichivoe razvitie*, Ekonomika, Almaty. (In Russian)
- 9 Altunin V.S. (1989), "Sokhranenie i vosstanovlenie Aral'skogo morya-neotlozhnaya zadaya narodnogo khozyaistva", *Gidrotekhnicheskoe stroitel'stvo*, № 2, pp. 11-16. (In Russian)
- 10 Kes' A.S. (1991), "Estestvennaya istoriya Aral'skogo morya i priaral'ya", *Izvestiya Akademii nauk SSSR: Seriya geograficheskaya*, Vol. 4, pp. 36-46. (In Russian)
- 11 Kotlyakov V.M. (1991), "Aral'skii krizis-nauchnoe i obshchestvennoe zvuchanie problemy", *Izvestiya Akademii nauk SSSR: Seriya geograficheskaya*, № 4, pp. 5-7. (In Russian)
- 12 Ryskulov D.M. (2015), Shelkovaya "dorozhnaya karta", *REIZh*. (In Russian)
- 13 "Aral'skoe more i prichiny ego gibeli" (2011), available at: <http://lifeglobe.net/blogs/details?id=484> (Accessed April, 25, 2017) (In Russian)

Резюме

Высыхание Аральского моря есть крупнейшая экологическая катастрофа в Центральной Азии а также в создании зеленого экономического пояса шёлкового пути. Ныне Арал находится на переходе из предыдущего высыхания в последующее заполнение. Результаты исследований показывают, что полное внедрение модернизации сельского хозяйства с применением эффетивных водосбергательных техник и мероприятий является эффективным подходом к восстановлению Аральского моря.

Summary

The desiccation of the Aral Sea has catastrophic impact on the ecological environment in Central Asia as well as the construction of the Green Silk Road Economic Belt. Today the Aral Sea is in the transition from the previous drying to a next filling process. The results show that the full implementation of the agricultural modernization with the use of water-saving techniques and measures is an effective approach to the restoration of the Aral Sea.

*Материал поступил
в редакцию 23.12.2017*

JEL classification: Q: Agricultural and Natural Resource Economics; Environmental and Ecological Economics

R. A. Salimbaeva,
Candidate of Economy Sciences,
Narxoz University,
Almaty, The Republic of Kazakhstan

ANALYSIS OF ENVIRONMENTAL RISKS DURING THE CONSTRUCTION OF THE NEW SILK ROAD

Abstract

Purpose – show the relevance and necessity of environmental policy along the construction of the economic belt of the New Silk Road. Research meets the priorities of scientific, technical and social development of the Republic of Kazakhstan.

Methodology – analysis of reasons and consequences of a current problem, systematic, statistical, computational and analytical methods, method of monitoring economic and statistical analysis, groupings, comparisons and expert assessments. In addition to the traditional methods of scientific research, SWOT analysis, the scenario method was applied.

Originality/value – consideration of the concepts of «environmental policy», «environmental risk», «intercountry cooperation», «environmental problems», «water crisis», «sustainable development», «environmental economics», «green economy», «innovative economy», as trends in economic science of Kazakhstan, that contribute to the well-being of the population, improve international cooperation and integration of Kazakhstan into the world economic space.

Conclusions – taking into account the growth of environmental risks along the New Silk Road, which can take the nature of the ecological crisis, the need to introduce environmental policy, that is, the need to direct joint activities in accordance with environmental standards to maintain the ecological balance and sustainable development of the Republic of Kazakhstan. To minimize environmental risks along the New Silk Road, it is necessary to implement the main directions of environmental policy. The main directions of environmental policy should be formed with the participation of all nature users, in this case the countries participating in the New Silk Road construction project or environmental policy actors. Environmental policy along the New Silk Road should be linked to the specific economic, social, political and cultural development of the project itself and its initiators.

Key words – environmental policy, ecological risk, intercountry cooperation, transboundary water resources, environmental problems, integration, sustainable development, environmental economics, water use.

МРНТИ 87.24.37

Р. А. Салимбаева,
кандидат экономических наук
Университет Нархоз,
г. Алматы, Республика Казахстан

ОСНОВНЫЕ НАПРАВЛЕНИЯ ЭКОЛОГИЧЕСКОЙ ПОЛИТИКИ ВДОЛЬ НОВОГО ШЕЛКОВОГО ПУТИ

Аннотация

Цель исследования – показать актуальность и необходимость экологической политики вдоль строительства экономического пояса Нового Шелкового пути. Исследование соответствует приоритетам научного, научно-технического и социально-экономического развития Республики Казахстан.

Методология – анализ причин и следствий рассматриваемой проблемы, системный, статистический, расчетно-аналитический методы, мониторинг методы экономического и статистического анализа, группировок, сравнения, экспертных оценок. В дополнение к традиционным методам научных исследований, SWOT-анализу, в статье применялся и сценарный метод.

Оригинальность/ценность – рассмотрение понятий «экологическая политика», «экологический риск», «межстрановое сотрудничество», «экологические проблемы», «трансграничные проблемы», «водный кризис», «устойчивое развитие», «экономика природопользования», «зеленая экономика», «инновационная экономика», как новых трендов в экологической науке Казахстана, способствующих повышению благосостояния населения страны, улучшению межстранового сотрудничества и интеграции Казахстана в мировое экономическое пространство.

Выводы – учитывая рост экологических рисков вдоль Нового Шелкового пути, которые могут принять характер экологического кризиса, все чаще стали нуждаться в необходимости внедрения экологической политики, т.е. необходимости направлять совместную деятельность в соответствии со стандартами окружающей среды для сохранения экологического равновесия и устойчивого развития Республики Казахстан. Для минимизации экологических рисков вдоль Нового Шелкового пути необходима реализация основных направлений экологической политики. Основные направления экологической политики должны формироваться при участии всех природопользователей, в данном случае стран-участниц проекта строительства Нового Шелкового пути или субъектов экологической политики. Экологическая политика вдоль Нового Шелкового пути должна быть связана со спецификой экономического, социального, политического и культурного развития самого проекта и его инициаторов.

Ключевые слова – экологическая политика, экологический риск, межстрановое сотрудничество, трансграничные водные ресурсы, экологические проблемы, интеграция, устойчивое развитие, экономика природопользования, водопользование.

В сфере охраны окружающей среды и природопользования существуют принципы, согласуемые на международном уровне. Этому послужили решения 2-й всемирной конференции ООН по окружающей среде и развитию (Рио-де-Жанейро, 1992), подтвержденные и расширенные на Всемирном саммите по устойчивому развитию (Йоханнесбург, 2002). К числу этих принципов относятся такие, как «загрязнитель платит», требования устойчивости развития, предосторожности, применения современных технологий, в настоящее время "зеленых технологий" и др. Данные принципы вошли в экологическое и природно-ресурсное законодательство большинства стран, что поспособствовало согласованию национальных механизмов экологической политики [1].

Проект строительства Нового Шелкового пути является общемировым, так как в нем принимают участие многие страны, почти треть мира. Но следует отметить, что вместе с экономическими выгодами строительства Нового Шелкового пути есть и экологические риски.

Возможные экологические риски в процессе формирования экономического пояса вдоль Шелкового пути можно условно разделить на четыре группы:

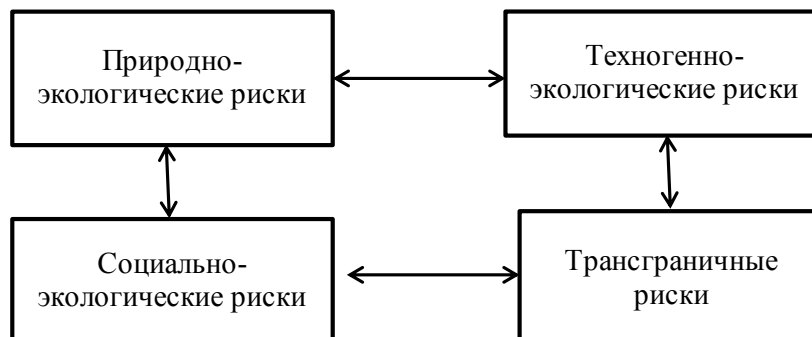


Рисунок 1 – Классификация экологических рисков

К **природно-экологическим рискам** можно отнести стихийные бедствия, которые могут нанести ущерб строительству Нового Шелкового пути [2].

К **техногенно-экологическим рискам** можно отнести следующие:

– аварийные разливы нефти и др. химических веществ вдоль морских путей на Новом Шелковом пути;

– выбросы загрязняющих веществ в атмосферу и морскую среду;

– выбросы парниковых газов;

– повышение уровня сейсмологической опасности регионов вдоль Нового Шелкового пути;

– загрязнение почв и образование отходов.

Обоснование **социально-экологических рисков** показывает, что они связаны с воздействием изменения качества окружающей среды и экологических проблем на здоровье населения и устойчивое социально-экологическое развитие [3].

Существует еще одна группа рисков – это **трансграничные риски**, которые могут негативно повлиять на процесс развития экономического пояса Нового Шелкового пути. Это разногласия между КНР и странами участниками проекта «Новый Шелковый путь», касающиеся трансграничных водных ресурсов [6].

Следовательно, вместе с экономическими выгодами строительства Нового Шелкового пути существуют и экологические проблемы. Проблемы экологии актуальны во всех странах, не только тех, кто участвует в проекте «Новый шелковый путь». С целью возрождения направлений Нового Шелкового пути для межстранового сотрудничества между странами необходимо изучить современную экологическую ситуацию, особенно в Республике Казахстан.

Острая экологическая ситуация наблюдается в Южном Казахстане. Южноказахстанская область входит в десятку экологически неблагополучных регионов Республики Казахстан, а Шымкент входит в тройку городов, больше всего загрязненных выбросами автомобильного транспорта, выбросы загрязняющих веществ которого составляют более 85% от общих выбросов [3].

В последнее время сложная экологическая ситуация в Китае стала проблемой международного масштаба. Многие годы развития сельского хозяйства и промышленности без учета охраны окружающей среды привели некоторые районы страны к кризисной ситуации. Китайское правительство долгие годы умалчивало об экологической ситуации в стране, пока угрозы не обрели глобальный характер [4].

Следует отметить, что от загрязнения КНР страдают и другие государства, граничащие с ним. Это Кореи (Южная и Северная), Монголия, Российская Федерация, Япония и Казахстан. Конечно же, ущерб причиняемый Китаем отражается на взаимоотношениях с соседними государствами. Следует отметить, что реабилитации проблемы необходимы совместные усилия всех стран. Но опыт показывает, что первостепенная роль в решении проблемы КНР принадлежит самой республике, и без ее содействия государства-соседи не смогут оказать решающего воздействия. [5].

Необходимо также отметить, что в Центральной Азии образовалась одна из критических зон экологического бедствия. Центральная Азия - это территория, которая испытывает нехватку воды. Огромная часть водных ресурсов используется в сельскохозяйственных целях всеми центральноазиатскими республиками, что приводит к зависимости среди стран [7].

В нынешнее время существуют такие нерешенные вопросы, как эффективное решение договоренного управления дефицитными водными ресурсами бассейна Аральского моря с учетом интересов всех государств этого региона, а также с учетом экологических требований, обеспечения пропуска воды. Республики Казахстан, Узбекистан и Туркменистан имеют зависимость от рек текущих с территории их вышерасположенных соседей, в количестве 2/3 (или более) расходуемой ими воды. Если изменится способ использования водных ресурсов в государствах, находящихся выше по течению реки, то это значительно снизит эффективность оросительных систем ниженаходящихся стран, в целом повлияет на жизнь сельскохозяйственного сектора[8].

Учитывая рост экологических рисков вдоль Нового Шелкового пути, которые могут принять характер экологического кризиса, все чаще стали нуждаться в необходимости внедрения экологической политики, т.е. необходимости направлять совместную деятельность в соответствии с стандартами окружающей среды и при участии государств, участвующих в строительстве Нового Шелкового пути для сохранения экологического равновесия и устойчивого развития Республики Казахстан[9].

В связи с тем, что страны вдоль Нового Шелкового пути имеют разную обеспеченность ресурсами и большую степень экономической дополняемости они обладают большим потенциалом и пространством для сотрудничества и предотвращения возможных экологических последствий.

С целью минимизации экологических рисков и их влияния на устойчивое развитие Казахстана необходимо укреплять сотрудничество со странами-участниками в сфере использования трансграничных водных ресурсов, взаимосвязанности энергетической инфраструктуры, совместными усилиями защищать безопасность нефтяных, газовых трубопроводов и других транспортных маршрутов, стимулировать строительство трансграничных линий электропередач и коридоров передачи электроэнергии, активно осуществлять сотрудничество по модернизации региональных электросетей, строительству плотин на трансграничных реках, контроля выбросов парниковых газов, экологического мониторинга за загрязнением атмосферного воздуха и др.[10].

Для минимизации экологических рисков вдоль Нового Шелкового пути необходима реализация основных направлений экологической политики при помощи следующих методов (таблица 1).

Таблица 1 – Методы для реализации экологической политики вдоль Экономического пояса Нового Шелкового пути [13]

№	Методы	Применение методов
1	Контрольные	Контроль за соблюдением международного природоохранного законодательства, требований международных конвенций, стандартов, глобального экологического мониторинга и др.
2	Технологические	Применение современных технологий и технических средств, "зеленых технологий" для сохранения качества окружающей среды
3	Экономические	Создание совместных целевых программ по решению проблем экологии, планирование природоохранных мероприятий при строительстве авто-и железнодорожных путей, разработка систем платежей за загрязнение, системы налогообложения на перевозки грузов, таможенных пошлин и др.
4	Законодательно-правовые	Разработка и принятие нормативно-правовых актов, направленных на регулирование отношений между государствами вдоль Нового Шелкового пути, создание системы экологической ответственности и новых природоохранных стандартов
5	Политические	Участие правительственных и неправительственных организаций в мерах, направленных на предотвращение экологических рисков вдоль Нового Шелкового пути
6	Образовательные	Формирование экологического сознания и моральной ответственности в принятии решений представителями государств-участниц в строительстве Нового Шелкового пути, внедрение экологических ценностей и задач во все аспекты развития общества и воспитания людей

Основные направления экологической политики должны формироваться при участии всех природопользователей, в данном случае стран-участниц проекта строительства Нового Шелкового пути или субъектов экологической политики. Субъекты экологической политики показаны в таблице 2.

Таблица 2 – Субъекты экологической политики вдоль Нового Шелкового пути [14]

№	Субъекты	Функции
1	Государства	- установление правил осуществления хозяйственной и иной деятельности; - координация деятельности всех субъектов экополитики; контроль за соблюдением международного природоохранного законодательства;
2	Хозяйственно-экономические субъекты (предприятия, организации)	- учет воздействия производственного процесса на окружающую среду и учет эколого-экономического ущерба окружающей среде; - анализ влияния проектных решений на здоровье населения и окружающую среду; -устранение возможных вредных последствий;
3	Научно-исследовательские организации	- проведение научных исследований по изучению изменений качества окружающей среды; - научные разработки по внедрению "зеленых технологий"; - получение результатов исследований для стратегии экономического роста и устойчивого развития, а следовательно, и защиты окружающей среды;
4	Правительственные и неправительственные организации, общественные организации	- формирование программы по решению экологических проблем, особенно в современных условиях; - формирование экологического сознания населения - разработка концепции экологической политики и реализация с помощью правовых документов; - участие в природоохранных мероприятиях, осуществляют экологическое воспитание и просвещение населения; - осуществление контроля за выполнением природоохранного законодательства;
5	Граждане	-выступление с экологическими инициативами; - объединение в группы с целью решения конкретных, локальных экологических проблем.

Особенности экологической политики вдоль Нового Шелкового пути неразрывно связаны со спецификой экономического, социального, политического и культурного развития самого проекта и его инициаторов. В связи с этим, большое влияние на экологическую политику оказывают следующие факторы: масштабы природопользования, темпы развития строительства, производства, темпы развития товарооборота, экономическая и социальная стабильность, уровень экологической культуры населения и т.п.

Основная идея строительства Нового Шелкового пути состоит в следующих взаимосвязанных элементах:

1. Политическая координация.
2. Взаимосвязь инфраструктуры.
3. Непрерывная торговля.
4. Свободное передвижение капитала.
5. Международное сотрудничество [11].

Из вышеперечисленных инструментов для устойчивого развития Республики Казахстан наиболее важным является взаимосвязь инфраструктуры и международное сотрудничество.

Для реализации этих идей необходимо:

– уделить внимание основным направлениям, основным узлам и основным ключевым проектам транспортной инфраструктуры, так как это влияет на увеличение загрязнения городов выхлопами транспорта;

– прокладывать недостающие звенья, разрешать вопросы "бутылочных горлышек" на дорогах, совершенствовать комплекующие объекты безопасности дорожного движения и дорожного оборудования, повышать уровень дорожной пропускной способности;

– создавать единый механизм всеобъемлющей транспортной координации, содействовать благополучной стыковке международной системы прохождения таможи, перегрузки товара и мульти-мо-

дальней перевозки, постепенно создавать совместные и стандартные транспортные правила в пользу облегчения международной транспортировки;

– строить объекты «зеленой» низкоуглеродистой инфраструктуры, и в ходе эксплуатации тоже уделять этому неослабленное внимание, предотвращая негативное влияние на среду и климат;

– развитие духа "дружбы и сотрудничества" Шелкового пути, расширение культурного, научного обменов и обмена кадрами, сотрудничества между СМИ;

– расширение масштабов обмена студентами и совместное создание вузов, проведение фестивалей искусств, кинофестивалей, книжных выставок и других мероприятий;

– усиление сотрудничества в сфере туризма и расширение его масштабов, проведение перекрестных мероприятий, как недели и месяцы презентации, создание совместными усилиями уникальных международных туристических маршрутов и туристической продукции, обладающей особым духом Шелкового пути, облегчение процесса визового режима для туристов государств вдоль Нового Шелкового пути;

– продвижение сотрудничества по круизному туризму по маршруту «Морского Шелкового пути 21-го века», активное развитие спортивных мероприятий, поддержка государств вдоль Нового Шелкового пути в проведении крупных международных спортивных соревнований;

– укрепление сотрудничества в области обмена информацией по вопросам инфекционных заболеваний, обмена технологиями профилактики эпидемий и подготовки квалифицированных специалистов с сопредельными странами, повышение способности по преодолению чрезвычайных ситуаций в сфере здравоохранения, оказание медицинской и экстренной медицинской помощи соответствующим странам;

– укреплять взаимодействие и сотрудничество между общественными организациями государств вдоль Нового Шелкового пути, уделять большое внимание широким народным массам, полноценно развивать образование и медицину, проводить борьбу с бедностью, охранять биологическое разнообразие и окружающую среду и осуществлять другие виды благотворительных мероприятий, оказывать содействие в улучшении производственных и бытовых условий в бедных районах вдоль Нового Шелкового пути;

– расширять международные обмены и сотрудничество в области культуры и СМИ, активно использовать интернет-платформу и новые средства массовой информации в целях формирования гармоничной и дружеской культурной атмосферы и обстановки общественного мнения [12].

В таблице 3 приводится анализ антропогенных источников возникновения экологических рисков вдоль Экономического пояса Нового Шелкового пути и меры по их устранению [14].

Таблица 3 – Антропогенные источники возникновения экологических рисков вдоль Нового Шелкового пути и меры по минимизации рисков

№	Источник экологической чрезвычайной ситуации	Возможные экологические риски	Последствия реализации экологического риска	Предложения по минимизации рисков
1	Трансграничные реки	Загрязнение водных ресурсов отходами производств, обмеление рек	Потеря биоразнообразия, ухудшение качества воды, дефицит пресной воды, конфликты между странами	1. Подписание договора о международном сотрудничестве в отношении водных ресурсов 2. Принятие совместных усилий по делению и очищению рек 3. Применение санкций за невыполнение водного законодательства
2	Нефтяные, газовые трубопроводы и другие транспортные маршруты	Пожары, аварии, разливы нефти, нефтяное химическое загрязнение почвы, подземных и поверхностных вод, изменение механического состава грунта	Потеря земельных ресурсов, флоры и фауны, эвтрофикация водоемов, изменение условий среды, экономические	1. Организация контроля над соблюдением персоналом нефтепромыслов требований безопасности 2. Установка устройств нормативного обвалования резервуаров и их надлежащее содержание 3. Диагностика наиболее опасных участков трубопроводов и резервуаров, своевременный качественный ремонт 4. Экологическая экспертиза строительства и обустройства месторождений

Продолжение таблицы

3	Авто- и железные дороги, транспортные средства	Загрязнение воздуха, почвы, водных объектов химическими веществами, изменение механического состава грунта, выброс озоноразрушающих веществ, шумовое загрязнение	Истощение озонового слоя, изменение климата, нарушение естественной миграции животных, гибель животных под колесами транспорта, увеличение заболеваемости населения	1. Использование качественного топлива, отвечающего требованиям международных стандартов 2. Установка нейтрализаторов выхлопных газов 3. Постоянный контроль выбросов загрязняющих веществ от автотранспорта 4. Уменьшение количества транспорта и грузоперевозок 5. Контроль за техническим состоянием транспортных средств
4	Туристы	Пожары, засорение территории, вытаптывание почвопокровной растительности, сбор краснокнижных растений	Потеря земельных ресурсов, флоры и фауны в огне, загрязнение почвы	1. Применение штрафных санкций 2. Проведение экологической политики в части поднятия уровня экологического образования и просвещения 3. Распространение экологической информации
5	Несанкционированные свалки бытовых и промышленных отходов	Пожары, механическое и химическое загрязнение почвы, природных вод, растительности, обрушения конструкций, загрязнение атмосферного воздуха	Снижение качества жизни населения, потеря земельных ресурсов, флоры и фауны, аккумуляция и миграция загрязняющих веществ по трофическим звеньям, токсический эффект поллютантов на живой организм, возможная гибель чувствительных организмов	1. Совершенствовать экологическое законодательство в области обращения с отходами производства 2. Утилизировать промышленные отходы непосредственно в местах образования, что позволит сократить затраты на транспортировку 3. Внедрять мало-безотходное производство 4. Вторичное использование, рециклинг 5. Внедрить меры стимулирования для предприятий, сокращающих образование отходов, а также занимающихся утилизацией и переработкой отходов 6. Строительство мусороперерабатывающего завода

По результатам таблицы 3 можно увидеть предложения по минимизации экологических рисков вдоль Нового Шелкового пути, не устранение которых может привести к критическим экологическим последствиям глобального характера.

Наряду с этим был сделан SWOT- анализ реализации проекта Новый Шелковый путь с экологической точки зрения (таблица 4).

Таблица 4 – SWOT-анализ реализации проекта Новый Шелковый путь с экологической точки зрения

Сильные стороны	Слабые стороны
1. Огромный природный потенциал: энергетические, минеральные, биологические, туристские ресурсы	1. Неполноценное соблюдение международного законодательства и стандартов 2. Отсутствие стратегической социальной оценки в финансовых документах проекта 3. Отсутствие применения новых "зеленых" технологий 4. Несогласованные действия в отношении управления водными ресурсами
Возможности	Угрозы
1. Внедрение стратегической социальной оценки 2. Разработка новых нормативно-правовых актов, стандартов 3. Укрепление сотрудничества стран в решении глобальных экологических проблем, в частности уменьшение выбросов парниковых газов 4. Совместное решение проблем с трансграничными водными ресурсами, избежание конфликтов 5. Внедрение использования "зеленых" технологий	1. Снижение качества окружающей среды и продолжительности жизни населения 2. Увеличение загрязнения компонентов окружающей среды (воды, почвы, воздуха) и шумового загрязнения 3. Увеличение выбросов парниковых газов и изменение климата 4. Увеличение заболеваемости населения 5. Стихийные бедствия, паводки и др. 6. Снижение биоразнообразия 7. Увеличение отходов бытовых и промышленных 8. Увеличение затрат на покрытие социально-эколого-экономического ущерба

Таким образом, по результатам анализа таблицы 4 можно сделать вывод, что реализация проекта по строительству экономического пояса Нового Шелкового пути невозможна без устранения угроз и слабых сторон проекта в отношении экологических проблем.

Экологическая политика вдоль Нового Шелкового пути должна быть связана со спецификой экономического, социального, политического и культурного развития самого проекта и его инициаторов.

Список литературы

- 1 Йоханнесбургская декларация ООН по устойчивому развитию. ЮАР [Электрон. ресурс]. – 2002. – URL: <http://www.un.org/ru/> (дата обращения: 25.06.2017)
- 2 Паводки подмыли железнодорожные пути [Электрон. ресурс] // Новости Хабар. – 2017. – 31 марта. – URL: <http://khabar.kz/ru/> (дата обращения: 26.06.2017)
- 3 Новый Шелковый путь испортил жизнь жителям ЮКО [Электрон. ресурс]. – 2015. – 30 сентября. – URL: (<http://www.nur.kz/906972-novyuy-shelkovyy-put-isportil-zhizn-zhi.html>) (дата обращения: 16.05.2017)
- 4 Бокарев Д. Экологические проблемы Китая: есть ли выход? [Электрон. ресурс]. – 2016. – URL: <http://ru.journal-neo.org/2016/02/26/e-kologicheskie-problemy-kitaya-est-li-vy-hod/> (дата обращения: 28.07.2017)
- 5 Сыроежкин К.Л. Нужно ли Казахстану бояться Китая: мифы и фобии двусторонних отношений: монография. – Алматы: ИМЭП при Фонде Первого Президента, 2014. – 432 с.
- 6 Howard, Karina K. The new "Silk Road Economic Belt" as a threat to the sustainable management of Central Asia's transboundary water resources. *Environmental Earth sciences*. – 2016.
- 7 Касымов О. Развитие системы регионального управления водными ресурсами в Центральной Азии // Общественное мнение. Права человека. – 2010. – № 1.
- 8 He Maochun, Zhang Jibing, ZangYapeng, Tian Bin Center of Research in Economic Diplomacy, Tsinghua University // *Journal of Xinjiang Normal University*. – 2015. – № 36 (3). – P. 36-45.
- 9 Саммит по новому «Шелковому пути» начался со скандала [Электрон. ресурс] // *Zakon.kz. Новости*. – 2017. – 15 мая. – URL: <https://www.zakon.kz/4858542-sammit-po-novomu-shelkovomu-puti.html> (дата обращения: 16.05.2017)
- 10 Thomas Zimmerman. The New Silk Roads: China, the U.S., and the Future of Central Asia [Electronic source]. – 2015. – 26 P. – URL: http://cic.nyu.edu/sites/default/files/zimmerman_new_silk_road_final_2.pdf (дата обращения: 16.05.2017)
- 11 Hasan H. Karrar. The New Silk Road Diplomacy: China's Central Asian Foreign Policy Since the Cold War. – Vancouver Toronto: UBC Press, 2010. – 240 P.
- 12 Wang Hongtao, Wang Tao, Toure Brahima, Li Fengting. Protect Lake Victoria through Green Economy, Public Participation and Good Governance // *Environmental Science & Technology*. – 2012. – № 46 (19). – pp: 10483-10484. DOI: 10.1021/es303387
- 13 Симонов Е. Шелковый путь плюс экологическая цивилизация Китая и его соседей // *Хрестоматия. Международная коалиция "Реки без границ"*. – 2015. – 141 с.
- 14 Бобылев С. Н. Индикаторы устойчивого развития: региональное измерение // *Пособие по региональной экологической политике*. – М.: Акрополь, Центр экологической политики России, 2017. – 60 с.

References

- 1 "Johannesburgskaya deklaraciya OON po ustojchivomu razvitiyu. JuAR" (2002), available at: <http://www.un.org/ru/> (Accessed June, 25, 2017) (In Russian)
- 2 "Pavodki podmyli zheleznodorozhnye puti" (2017), *Novosti Khabar*, March, available at: <http://khabar.kz/ru/> (Accessed June, 26, 2017) (In Russian)
- 3 "Novyi Shelkovyi put' isportil zhizn' zhitelyam YuKO" (2015), September, 30, available at: (<http://www.nur.kz/906972-novyuy-shelkovyy-put-isportil-zhizn-zhi.html>)

www.nur.kz/906972-novyy-shelkovyy-put-isportil-zhizn-zhi.html (Accessed May, 16, 2017) (In Russian)

4 Bokarev D. (2016), "Ekologicheskie problemy Kitaya: est' li vykhod?" *Novoe vostochnoe obozrenie*, available at: <http://ru.journal-neo.org/2016/02/26/e-kologicheskie-problemy-kitaya-est-li-vy-hod/> (Accessed July, 28, 2017) (In Russian)

5 Syroezhkin K.L. (2014), *Nuzhno li Kazahstanu bojat'sja Kitaja: mify i fobii dvustoronnih otnoshenij, IMJeP pri Fonde Pervogo Prezidenta*, Almaty. (In Russian)

6 Howard, Karina K. (2016), *The new "Silk Road Economic Belt" as a threat to the sustainable management of Central Asia's transboundary water resources. Environmental Earth sciences*.

7 Kasymov O. (2010), "Razvitie sistemy regional'nogo upravleniya vodnymi resursami v Tsentral'noi Azii", *Obshhestvennoe mnenie. Prava cheloveka*, Vol. 1. (In Russian)

8 He Maochun, Zhang Jibing, ZangYapeng, Tian Bin (2015), "Center of Research in Economic Diplomacy, Tsinghua University", *Journal of Xinjiang Normal University*, Vol. 36 No. 3, p. 36-45.

9 "Sammit po novomu «Shelkovomu puti» nachalsya so skandala" (2017), *Novosti*, May 15, available at: <https://www.zakon.kz/4858542-sammit-po-novomu-shelkovomu-puti.html> (Accessed May, 16, 2017) (In Russian)

10 Thomas Zimmerman (2015), "The New Silk Roads: China, the U.S., and the Future of Central Asia" available at: http://cic.nyu.edu/sites/default/files/zimmerman_new_silk_road_final_2.pdf (Accessed May, 16, 2017)

11 Hasan H. Karrar (2010), *The New Silk Road Diplomacy: China's Central Asian Foreign Policy Since the Cold War*, UBC Press, Vancouver Toronto.

12 Wang Hongtao, Wang Tao, Toure Brahim, Li Fengting (2012), "Protect Lake Victoria through Green Economy, Public Participation and Good Governance", *Environmental Science & Technology*, Vol. 46 No.19, pp. 10483-10484. DOI: 10.1021/es303387

13 Simonov E. (2015), "Shelkovyi put' plus ekologicheskaya civilizaciya Kitaya i ego sosedei", *Mezhdunarodnaja koalitsija "Reki bez granic"* (In Russian)

14 Bobylev S.N. (2017), "Indikatory ustojchivogo razvitiya: regional'noe izmerenie", Center ekologicheskoi politiki Rossii, Moscow. (In Russian)

Түйін

Экологиялық саясаттың негізгі бағыттары барлық табиғат пайдаланушылардың қатысуымен қалыптасуы керек, бұл жағдайда пайдаланушыларға Жаңа Жібек Жолына қатысушы-елдер немесе қоршаған ортаны қорғау саясатының субъектілері кіреді. Жаңа Жібек Жолы бойындағы экологиялық саясат жобаның өзі мен оның бастамашыларының нақты экономикалық, әлеуметтік, саяси және мәдени дамуымен байланысты болуы керек. Маңызды интегралдау факторы – аймақтың экологиялық және экономикалық проблемаларын бірлесіп шешу, Жаңа Жібек Жолындағы барлық мемлекеттерінің ұлттық және экологиялық қауіпсіздікті қамтамасыз ету және қазіргі заманғы жаһандық қауіп-қатерлерге қарсы тұру жөніндегі күш-жігерін біріктіру.

Резюме

Основные направления экологической политики должны формироваться при участии всех природопользователей, в данном случае стран-участниц проекта строительства Нового Шелкового пути или субъектов экологической политики. Экологическая политика вдоль Нового Шелкового пути должна быть связана со спецификой экономического, социального, политического и культурного развития самого проекта и его инициаторов. Важным интегрирующим фактором, является необходимость совместного решения экологических и экономических проблем региона, консолидация усилий всех государств Нового Шелкового пути для обеспечения национальной и экологической безопасности и противодействия глобальным вызовам и угрозам современности.

Summary

The main directions of environmental policy should be formed with the participation of all nature users, in this case, the participating countries in the construction of the New Silk Road or environmental policy actors. Environmental policy along the New Silk Road should be linked to the specific economic, social, political and cultural development of the project itself and its initiators. The need for joint solutions of environmental and economic problems in the region as well as consolidating the efforts of all the New Silk Road states to ensure national and environmental security and to counter global challenges and threats become an important integrating factor.

*Материал поступил
в редакцию 20.01.2018*

ANNOTATIONS OF THE ARTICLES OF THE ISSUE

J. K. NAURYZBAYEVA

Theoretical approaches to the study of the impact of foreign direct investment to a host economy: alternative to economic "mainstream" concepts and their relevance in the context of Kazakhstan

The study is focused on a retrospective analysis of the theoretical views on the role of foreign capital in the host economy (including in the form of FDI). Aiming a deeper understanding of that phenomenon in the economy of Kazakhstan the possibility of appliance of non-mainstream economic theories is considered: (neo-) Marxist theory, dependency theory, the theory of unequal exchange, and world-system approach. The following conclusions are derived: (i) theoretical apparatus of the neo-liberal theory of «Modernization» as well as the models of «Catch-up development» are not a sufficient tool for the assessment of the role of foreign capital (including in the form of FDI) in the economy of Kazakhstan in a long run; (ii) the application of conceptual framework of the theory of unequal exchange and world-system analysis (R.Prebish, I.Wallerstein, A.G.Frank, C.M. Furtado and others) are seen as more suitable in socio-historical and economic conditions of the country.

U. A. TEKHENOV, K. S. MUSABEKOVA, A. U. TEKHENOV

The state-private partnership in Kazakhstan: theory and practice

The article considers the theory and practice of public-private partnership in Kazakhstan.

M. A. ALTYNBEKOV, M. K. ALIYEV, U. B. YUSSUPOV, G. S. TUSSIBAYEVA

Problems of enterprises in the state financial control and its solutions

The article demonstrates the problem with the lack of consecrated, clear differentiation and classification of the same functions and powers on the external and internal levels of state financial control at the legislative level, which leads to duplication of the activities of control bodies, reduction of the efficiency of their operations, increase of the administrative burden on control objects.

M. M. MUKAN, V. V. KIN, Y. S. OSKENBAYEV

Stock market equities and oil prices: connection and premises

In this article CDS (Credit default swap) was used to measure credit risk and the deterioration of the country's credit quality was identified. As for credit risk and oil, we can observe a positive correlation at the end of 2007, however, while the borrower's credit quality and oil growth are deteriorating. The article used the method of structural decomposition of VAR. The results showed that the strongest factor affecting the stock index is aggregate demand. Also, the study showed that during the analysis period, the impact of oil production shocks on the equity market is insignificant on average and they can be neglected, while a fall in oil prices affects financial conditions, damaging the solvency of the oil-exporting country as Kazakhstan. However, with a positive shock of aggregate demand, the stock market index tends to grow.

AIGUL M. BAKIRBEKOVA, ALIYA R. SULEIMENOVA

Effective communication in the organization personnel management

In the article the authors studied the urgency of determining the role and importance of effective communications in the management of the personnel of organization. The main aspects of the development of effective communications in the organization, enhancing the communicative competence of personnel are singled out. The authors found that the development of effective communications in the management of the personnel of organization is a driving factor to the success of the company, this positively affects the functioning of the entire company.

BERIK BEKMURZAYEV, MAGBAT SPANOV

Theoretical and practical basics of project management in internet-commerce

The conducted research and obtained results allowed to determine the theoretical and practical bases of project management in Internet commerce, as well as related processes at the stage of creation and / or

transformation of the business activity of the combined enterprise with the aim of increasing the economic efficiency of the online project management model.

GULDEN ZHANATAUOVA, LYAZZAT BAIMAGAMBETOVA

Analysis of secondary effects and relations between transnational corporations and local firms

Transnational corporations contribute to local economic development through foreign direct investment. As a rule, foreign studies have focused on the formation of links and spillover effects. Links have been studied from several theoretical perspectives, such as: the industrial economy and international business, and it has been confirmed that the interconnections have positive externalities that benefit host countries and firms and contribute to local development. This article provides literature reviews about linkage between TNCs and local firms, as well as the case study of a subsidiary of a large French transnational corporation in Kazakhstan.

ZH. B. RAKHMETULINA, A. OMURZAKOV

Internet-advertising as a factor of competitiveness of hotel business in Kazakhstan

In article methods of perfection of technologies of Internet advertising for increase of competitiveness of hotel business in Republic Kazakhstan are considered. The basic Internet technologies in advertising activity, perspective tools of increase of competitiveness in the Internet environment are characterized. To increase competitiveness in the hotel business, the authors suggested using on the Internet contextual advertising, social networks, create an online store, etc.

GULZHANAT TAYAUOVA

Underlying characteristics of knowledge management competence for successful strategic development of organization

This article analyzes underlying characteristics of knowledge management competence which is essential in effective knowledge management system and successful strategic development of an organization. Results of this research show that for successful formation and development of knowledge management system, it is necessary to create knowledge competence with effective skills, where the main factor is knowledge and its key role in the organization. And also, the success of knowledge management is possible only if there is a clear knowledge management strategy, supportive organizational culture, management style, and flexible structure.

ASSEL JUMASSEITOVA, MADINA BIGABATOVA

Eurasian economic integration: the challenges for small and medium companies

This article discusses the integration processes in the Eurasian region, highlights a new stage of integration - the Eurasian Economic Union. The indicator of trade openness between Kazakhstan and the member countries was calculated pre-integration and after-integration period. The authors carried out a qualitative study of the effect of economic integration on the entrepreneurial activity of Kazakhstan enterprises in three sectors. The results of the research may be useful for government and the institutions of the Eurasian Economic Union for improving the policy of further development of integration.

G. MAKENOVA

International experience of cluster development

This article considers foreign experience of cluster development. Foreign experience shows that the successful functioning of the cluster innovative business is possible only in the presence and interaction of a number of factors shaping the innovation environment and favorable investment climate.

HAIYAN XU

Some ecological aspects of the construction of green Silk Road economic belt – a rational approach to the restoration of the Aral Sea

The desiccation of the Aral Sea has catastrophic impact on the ecological environment in Central Asia as well as the construction of the Green Silk Road Economic Belt. Today the Aral Sea is in the transition from

the previous drying to a next filling process. The results show that the full implementation of the agricultural modernization with the use of water-saving techniques and measures is an effective approach to the restoration of the Aral Sea.

R. A. SALIMBAEVA

Analysis of environmental risks during the construction of the new Silk Road

The main directions of environmental policy should be formed with the participation of all nature users, in this case, the participating countries in the construction of the New Silk Road or environmental policy actors. Environmental policy along the New Silk Road should be linked to the specific economic, social, political and cultural development of the project itself and its initiators. The need for joint solutions of environmental and economic problems in the region as well as consolidating the efforts of all the New Silk Road states to ensure national and environmental security and to counter global challenges and threats become an important integrating factor.

Central Asian Economic Review №1 (119) 2018 ж.

Жазылатын индекс / – 74002

Редакторлары / Редакторы – **А.Ж. Сарсембаева**
Компьютерде беттеген: – **М.С. Нүсібәлиева.**

Басуға / Подписано к печати 05.02.2018.

Пішімі / Формат 70×100¹/₈.

Көлемі 19,2 б.т. / Шартты 17,9 б.т. Есептік 14,6 б.т.

Таралымы / Тираж 300 дана /экз. Тапсырыс / Заказ 1/13-18.

«Экономика» баспасы» ЖШС / ТОО «Издательство «Экономика»
050063, Алматы қаласы, 1-ықшам ауданы, 81-үй / 050063, г. Алматы, 1-й микрорайон, д. 81.

Тел: +7(727)377 19 89, 377 19 37, факс: +7(727) 276 02 75

economika_kniga@mail.ru, ekonomika01@mail.ru

www.econom-izdatelstvo.kz.

ISSN 2224-5561



**ҚЫСҚА ЖАЗБАЛАР ҮШІН
ДЛЯ ЗАМЕТОК**