

CENTRAL ASIAN ECONOMIC REVIEW

ISSN 2224 – 5561

**CENTRAL ASIAN
ECONOMIC REVIEW
VOLUME 5**

2020

Central Asian Economic Review

Журнал Қазақстан Республикасының
Ақпарат және коммуникация
министрлігінде тіркелген

Күәлік № 16353-Ж
23.02.2017 ж.
ISSN 2224 – 5561



№5 (134) 2020
1996 жылдан бастап
шыға бастады

Негізін қалаушы
«Нархоз Университеті» КеАҚ

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

Бас редактор С.А. Святлов	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
Редактордың орынбасары С.С. Арыстанбаева	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
Редакциялық алқа		
А.А. Адамбекова	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
Л.М. Байтенова	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
Ш.М. Қантарбаева	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
А.М. Сейітқазиева	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
Ж. Симанавичене	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Mykolas Romeris Университеті</i>
Ш.А. Смағұлова	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
Ұ.А. Текенов	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
С. Ы. Өмірзақов	—	<i>экономика ғылымдарының докторы, профессор, Нархоз Университеті</i>
Е.А. Абенова	—	<i>педагогика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Нархоз Университеті</i>
А. Акимов	—	<i>PhD, профессор, Griffith Университеті</i>
Л.Қ. Баймағамбетова	—	<i>экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Нархоз Университеті</i>
К. Браувайлер	—	<i>PhD, профессор, Қолданбалы зерттеулер Университеті</i>
Ж. М. Дюсембекова	—	<i>экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Нархоз Университеті</i>
М. Ж. Жарылқасынова	—	<i>экономика ғылымдарының кандидаты, доцент, Нархоз Университеті</i>
Р. Елшібаев	—	<i>экономика ғылымдарының кандидаты, профессор, Нархоз Университеті</i>
Д. Ким	—	<i>PhD, зерттеуші профессор, Нархоз Университеті</i>
Т. Медени	—	<i>PhD, профессор, Yildirim Beazit Университеті</i>
Е. Өскенбаев	—	<i>PhD, зерттеуші профессор, СДУ</i>
М. М. Рысқұлова	—	<i>экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Нархоз Университеті</i>
А.Ж. Сарсенбаева	—	<i>«Фортуна Полиграф» баспасы ЖШС-нің бас директоры, журналдың жауапты редакторы</i>
Н.Ж.Айтенов	—	<i>Ғылыми зерттеулер бөлімінің координаторы, журналдың техникалық редакторы, Нархоз Университеті</i>

Central Asian Economic Review

Журнал зарегистрирован в
Министерстве информации и
коммуникаций Республики Казахстан

Свидетельство № 16353-Ж
23.02.2017 г.
ISSN 2224 – 5561



№5 (134) 2020

Издаётся с 1996 года

Учредитель
НАО «Университет Нархоз»

Редакционный совет Central Asian Economic Review НАО «Университет Нархоз»

Главный редактор
С.А. Святков

доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз

Заместитель редактора
С.С. Арыстанбаева

доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз

Редакционная коллегия

А.А. Адамбекова	–	<i>доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
Л.М. Байтенова	–	<i>доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
Ш.М. Кантарбаева	–	<i>доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
А.М. Сейтказиева	–	<i>доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
Ж. Симанавичене	–	<i>доктор экономических наук, профессор, Университет Mykolas Romeris</i>
Ш.А. Смагулова	–	<i>доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
У.А. Текенов	–	<i>доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
С.И. Умирзаков	–	<i>доктор экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
Е.А. Абенова	–	<i>кандидат педагогических наук, ассоциированный профессор, Университет Нархоз</i>
А. Акимов	–	<i>PhD, профессор, Университет Griffith</i>
Л.К. Баймагамбетова	–	<i>кандидат экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
К. Браувайлер	–	<i>PhD, профессор, Университет прикладных исследований</i>
Ж.М. Дюсембекова	–	<i>кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет Нархоз</i>
М.Ж. Жарылкасинова	–	<i>кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет Нархоз</i>
Р. Елшибаев	–	<i>кандидат экономических наук, профессор, Университет Нархоз</i>
Д. Ким	–	<i>PhD, профессор-исследователь, Университет Нархоз</i>
Т. Медени	–	<i>PhD, профессор, Университет Yildirim Beazit</i>
Е. Оскенбаев	–	<i>PhD, профессор-исследователь, СДУ</i>
М.М. Рыскулова	–	<i>кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет Нархоз</i>
А.Ж. Сарсенбаева	–	<i>ген. директор ТОО «Издательство «Фортуна Полиграф», ответственный редактор журнала</i>
Н. Ж. Айтенов	–	<i>Координатор Отдела научно-исследовательских работ, технический редактор журнала, Университет Нархоз</i>

Central Asian Economic Review

This Journal is Registered in the Ministry
of Information and Communication of
The Republic of
Kazakhstan



Volume 5 No. (134) 2020

*The journal has been published
since 1996*

Document №16353-Ж
23.02.2017 year
ISSN 2224 – 5561

The Founder
NP JSC «Narxoz University»

Editorial Board Central Asian Economic Review NP JSC «Narxoz University»

Chief Editor
S.A. Svyatov

Doctor of Economics, Professor, Narxoz University

Deputy Editor
S.S. Arystanbayeva

Doctor of Economics, Professor, Narxoz University

Editorial Board

A.A. Adambekova	–	<i>Doctor of Economics, Professor, Narxoz University</i>
L.M. Baitenova	–	<i>Doctor of Economics, Professor, Narxoz University</i>
Sh.M. Kantarbayeva	–	<i>Doctor of Economics, Professor, Narxoz University</i>
A.M. Seitkaziyeva	–	<i>Doctor of Economics, Professor, Narxoz University</i>
Z. Simanaviciene	–	<i>Doctor of Economics, Professor, Mykolas Romeris University</i>
Sh.A. Smagulova	–	<i>Doctor of Economics, Professor, Narxoz University</i>
U.A. Tekenov	–	<i>Doctor of Economics, Professor, Narxoz University</i>
S.Y. Umirzakov	–	<i>Doctor of Economics, Professor, Narxoz University</i>
E.A. Abenova	–	<i>Candidate of Pedagogical Sciences, Associate Professor, Narxoz University</i>
A. Akimov	–	<i>PhD, Professor Griffith University</i>
L.K. Baimagambetova	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Professor, Narxoz University</i>
C. Brauweiler	–	<i>PhD, Professor, University of Applied Sciences</i>
Zh. M. Dyussembekova	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Narxoz University</i>
M.Zh. Zharylkasinova	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Narxoz University</i>
R. Yelshibaev	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Professor, Narxoz University</i>
D. Kim	–	<i>PhD, Professor, Narxoz University</i>
T. Medeni	–	<i>PhD, Professor, Yildirim Beazit University</i>
E. Oskembayev	–	<i>PhD, research professor, SDU</i>
M.M. Ryskulova	–	<i>Candidate of Economic Sciences, Associate Professor, Narxoz University</i>
A.Zh. Sarsenbayeva	–	<i>Executive editor, Director of “Fortuna Polygraph” Publishing house</i>
N. Zh. Aitenov	–	<i>Coordinator of the Research Department, Narxoz University</i>

МАЗМҰНЫ
СОДЕРЖАНИЕ

ӘЛЕУМЕТТІК ЭКОНОМИКА
СОЦИАЛЬНАЯ ЭКОНОМИКА

EUROPEAN FOUNDATION FOR QUALITY MANAGEMENT MODEL IMPLEMENTATION IN HIGHER EDUCATION OF KAZAKHSTAN G. Manarbek	6
БЕЛГІСІЗДІК ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЖАСТАРДЫҢ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕСІ Р. К. Сабирова, А. Ж. Мукашева, Ж. К. Бисембиева	21
АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН Т. С. Сокира, З. Т. Мышбаева	32

КӘСІПКЕРЛІК ЖӘНЕ ТУРИЗМ
ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО И ТУРИЗМ

FORMATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: ASSESSMENT AND ANALYSIS OF STATE REGULATION MECHANISMS K. B. Kanapiyanova, R. M. Ruzanov	46
ДИАГНОСТИКА ОСНОВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ, ЗНАНИЙ И НАВЫКОВ КРЕАТИВНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В КАЗАХСТАНЕ А. А. Гончарова, Д. О. Шаяхмет	54
SPECIAL ASPECTS OF CLUSTERING IN HERITAGE TOURISM (Evidence from the Central Asian Silk Road section) T. I. Mukhambetov, M. C. Ottenbacher	70

ИНВЕСТИЦИЯ, ҚАРЖЫ ЖӘНЕ ЕСЕП
ИНВЕСТИЦИИ, ФИНАНСЫ И УЧЕТ

IMPACT OF THE MANAGEMENT STRUCTURE AND COMPENSATION ON FINANCIAL PERFORMANCE OF KAZAKHSTANI COMPANIES A. Orazayeva, M. Arslan	86
ПРИНЦИП НЕПРЕРЫВНОСТИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ УЧЕТА М. Д. Жумабаева, Н. С. Нуркашева, Ф. К. Ердаuletova	106
ОСОБЕННОСТИ СЦЕНАРНОГО ПОДХОДА ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ М. К. Тургамбаев	116
DEVELOPMENT OF ASSESSMENT OF RENTAL LAND PLOTS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN M. R. Sikhimbayev, G. N. Sraiova, V. V. Mozgovaya	129
ДОСТУПНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ: СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ А. А. Адамбекова, Н. Т. Адамбеков	142

CONTENT

SOCIAL ECONOMY

EUROPEAN FOUNDATION FOR QUALITY MANAGEMENT MODEL IMPLEMENTATION IN HIGHER EDUCATION OF KAZAKHSTAN G. Manarbek	6
THE PROBLEM OF YOUTH UNEMPLOYMENT IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY R. K. Sabirova, A. D. Mukasheva, Zh. K. Bissembiyeva	21
ACTUAL PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF PERSONS WITH DISABILITIES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN T. S. Sokira, Z. T. Myshbayeva	32

BUSINESS AND TOURISM

FORMATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: ASSESSMENT AND ANALYSIS OF STATE REGULATION MECHANISMS K. B. Kanapiyanova, R. M. Ruzanov	46
DIAGNOSTICS OF BASIC COMPETENCES, KNOWLEDGE AND SKILLS OF CREATIVE ENTREPRENEURS IN KAZAKHSTAN A. A. Goncharova, D. O. Shayakhmet	54
SPECIAL ASPECTS OF CLUSTERING IN HERITAGE TOURISM (Evidence from the Central Asian Silk Road section) T. I. Mukhambetov, M. C. Ottenbacher	70

INVESTMENT, FINANCE AND ACCOUNTING

IMPACT OF THE MANAGEMENT STRUCTURE AND COMPENSATION ON FINANCIAL PERFORMANCE OF KAZAKHSTANI COMPANIES A. Orazayeva, M. Arslan	86
THE PRINCIPLE OF CONTINUITY AND ITS INFLUENCE ON THE ESTIMATION OF THE MEASURES COST M. D. Zhumabayeva, N. S. Nurkasheva, F. K. Yerdavletova	106
FEATURES OF THE SCENARIO APPROACH WHEN MODELING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS M. K. Turgambaev	116
DEVELOPMENT OF ASSESSMENT OF RENTAL LAND PLOTS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN M. R. Sikhimbayev, G. N. Srailova, V. V. Mozgovaya	129
AVAILABILITY OF FINANCIAL SERVICES IN KAZAKHSTAN: STRENGTHS AND WEAKNESSES A. A. Adambekova, N. T. Adambekov	142

МРПТИ: 06.81.12

JEL Classification: M100

EUROPEAN FOUNDATION FOR QUALITY MANAGEMENT MODEL IMPLEMENTATION IN HIGHER EDUCATION SYSTEM OF KAZAKHSTAN

G. M. Manarbek

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

ABSTRACT

The purpose of the present paper is to introduce a new quality management tool in higher education sector based on a foreign literature review and highlight important critical factors of the European Foundation for Quality management (EFQM) excellence model in quality management of education and performance improvement of higher education institutions.

The methodology of the paper is it applies the content analysis of the existing body of foreign literature related to the excellence model and its applicability in higher education. The paper analyzes in detail the European quality model, its structure and its critical factors. Moreover, the present study justifies the reliability and applicability of the EFQM excellence model in higher education based on foreign studies.

The originality / value of the research is that it can serve as a theoretical guideline for regional academics, scholars and university managers to formulate their quality management practices in accordance with the proposed conceptual model of excellence. The originality of the research is that it emphasizes the applicability of the excellence model as an effective quality management tool adopted from industry solely to higher education. In addition, the current study is the first attempt to investigate the issue of the EFQM quality model as an effective quality management tool applicable in higher education at the regional level.

Findings – the justification of reliability and applicability of the EFQM excellence model in higher education sector based on foreign practice.

Keywords: quality management, higher education, excellence model, EFQM model.

INTRODUCTION

With the rise of interest to the concept of quality management (QM) in higher education, there are wider theoretical and empirical studies in the global literature. The common trends in the available reviews are analysis and identification of common factors of QM implemented in different countries. The reviews suggest the following common factors of QM in the context of their application in business sector: leadership, information and analysis, people management, planning, process management, supplier management, stakeholder focus and design [1; 2; 3]. Namely, the existing literature reviews on QM approaches and methods in higher education mainly deal with identification of key QM dimensions [4], analysis of the main QM initiatives [5], review of current QM practices in higher education institutions [6] and evaluation of how principles of QM have been addressed [7]. Nevertheless, the recent systematic review paper, which analyses the key approaches to quality and topics of QM in higher education institutions, explores the divergences between approaches to quality management in industry and higher education [8].

In recent decades, higher education system in Kazakhstan has been encountering external pressures and competition for quality and funding. From 2010s, after joining the Bologna process, the higher education system of Kazakhstan has practiced various important policies to improve quality. Different approaches have been adopted for the introduction of quality management in universities such as ISO 90001:2015, self-assessment practices, external assessment procedures, participation in World University and national rankings, accreditation and certification systems and other practices based on Total Quality Management. There is a wide scope of studies about the positive impact of quality management principles and practices on quality improvement and performance of universities [9-13]. The common aspects of studies focus on the feasibility

and effectiveness of quality management for the quality improvement of HEIs in areas of planning, human resources, resource management, educational and administrative process management. As well as, there is a body of studies, which discusses practices of quality approaches in higher education discussed by Allen, Cullotta and Gonzales, Kosaku, Landesberg and Martin [14-18]. The works of Detert and Jenni, Evans, Farrar, Goldberg and Cole, Osseo-Asare and Longbottom, can be considered as examples of excellence models applied to the educational field [14-23].

In light of changes in the orientation of universities, with rising external pressures and competition, necessity for HEIs to reorient their management approaches emerged. In this regard, the rising competitiveness among universities, the external pressures for quality accountability and the latest reforms introduced in Kazakhstani higher education system have led university management to reconsider the current existing quality management practices. Indeed, there is a wide scope of research studies discussing the importance of quality management approaches in HEIs to promote competitiveness and to improve performance. Huq describes the problem of organizations to implement business quality management approaches is due to a poor focus on process, lack of shared information and not enough preparation of employees [24].

Acknowledging the importance of effective quality management development to ensure quality product, the research paper discusses the EFQM excellence model as a quality management tool in higher education, which brings continuous improvement and excellent performance of universities through achieving excellence in management, identifying strong and weak points in key areas of the university performance through focusing on key continuous improvement issues. The reliability and applicability of the model in higher education has already been justified by foreign practice. However, to our knowledge, this is the first study to deal with the possibility of implementing the EFQM model in regional studies from perspectives of its application in higher education. In this regard, the study encompasses the theoretical foundation of applicability of the excellence model in higher education based on foreign literature, discusses the structure of the model, develops key excellence model criteria in the context of higher education as well as justifies its reliability and applicability in higher education field.

MAIN PART

Admittedly, the EFQM excellence model is a widely popular approach to achieve excellence, to improve quality performance and to cope with the growing external challenges in the market. The EFQM model is easily understandable for managers in terms of quality management definition as has been stated by Coleman and Douglas, and description as well as in terms of continuous improvement of an organization according to Sandbrook [25; 26]. Samuelsson and Nilsson described the EFQM excellence model as the best-known practices of self-assessment, which has positive impact on the organization performance [27]. As for the global literature, the first qualitative empirical studies carried out by Davies, identified the role of leadership in quality improvement of higher education, analyzing the EFQM model as a possible tool for improvement of leadership in higher education [28]. As for the first quantitative empirical research, the study provided by Calvo-Mora et al. has analyzed reliability and validity of the EFQM model in higher education and concluded it as a 'reference framework' for the implementation, evaluation and improvement of quality in higher education [29].

There are several reasons why the current paper proposes the EFQM excellence model as a quality management tool for higher education.

- To begin with, the EFQM model is a holistic assessment tool, which can be applied to any type of an organization regardless of the size and sector, and helps to understand needs of stakeholders. Mainly it is 'the cause and effect relationship' between enablers and results.
- Secondly, the model has been applied in higher education and successfully tested [30].
- Third, the effectiveness of using the EFQM model has been justified by the comparative study conducted to compare an excellence model and ISO 9001 standards. The study has concluded the EFQM model to be effective, since it touches issues of internal efficiency and decision-making process improvement. Also, its positive impact on leadership, motivation and internal communication of organization members has been emphasized as well. In addition, it is worth to note the effect of internal members' engagement, improved attitude to work, improved teamwork and shared leadership, and improved communication as a result of the EFQM application [31].

- Furthermore, the peculiarity of the EFQM excellence model is that it encompasses interests and needs of all internal and external stakeholders. Since the excellence model is a non-prescriptive model, it does not require strict compliance with standards or rules. The goal of this model is to enable organizations to assess their own strength and weaknesses and develop a set of actions for effective management of organization.

- Last, it is assumed that the distinction of the excellence model from the current quality management system based on ISO standards is the EFQM model provides more competing approaches, rather than complementary one.

The philosophy of the EFQM model is that it is important to have a good management system. By analyzing the differences in the implementation of the EFQM model in private and public organizations, Tari concluded that HEIs should implement business techniques in compliance with the context of universities [32]. There is a group of scholars, who recommended the application of the EFQM excellence model in higher education as a quality management tool and found it as an appropriate business approach applicable in higher education context [28; 33]. In the same manner, there are many studies related to feasibility of quality management in academic institutions and its effectiveness for improvement of planning, staff, administration and educational / administrative processes [10]. Rozélia Laurett and Luis Mendes provided a broad overview of the main issues on the EFQM model application in higher education context through the systematic literature review [34]. The studies on the application of the EFQM excellence model in higher education point out the importance and usefulness of this quality management tool to identify the key strengths and improvement opportunities of an organization through focusing on key continuous improvement issues [35]. Besides, the EFQM model allows higher education managers to manage and to align priority fields of HEIs, as well as to improve and develop improvement plans. Equally important, there is a school of thoughts assuming that, success and effective performance of an organization lies not in the external environment, rather in effective management of an organization itself [36].

In addition, the findings of the qualitative empirical studies show that the EFQM model enables to create more customer-oriented culture in HEIs and to improve quality of educational services, which in its turn can bring outstanding outcomes such as students' satisfaction [37]. Moreover, studies highlight that strong commitment of top management and self-assessment processes facilitate learning about quality management and promote a quality culture within an institution [38]. Besides, Tari highlighted that the EFQM model is the most effective and efficient self-assessment tool to identify weaknesses and strengths of higher education institution, which requires appropriate knowledge about quality-related issues and knowledge sharing within an organization to implement EFQM-based quality management tool [32]. Tari et al. found out that EFQM-based quality management tool promotes more engagement of internal members in processes of analysis and changes, as well as helps to refocus staff's attention on quality [39]. Tóvölgyi defined the EFQM model as an innovative approach to improve competitiveness of HEIs and to gain 'customers' approval and satisfaction through sustained and objective decision-based processes and indicators [40]. As reported by Tóvölgyi, the findings of her study about successful application of the EFQM model in higher education, justify the increased level of students' satisfaction with quality of education and services, as well as organization of the educational process. The conceptual research of Zink and Schmidt pointed out that the criteria of the EFQM model are applicable in the context of higher education [41]. There is another conceptual study, which reports that it is necessary to adapt the EFQM model in the context of country environment as well. To illustrate, national language, culture, traditions and organizations of HEIs system play a significant role to apply effectively the model in universities [42; 43]. The authors believe that being the model pragmatic, practical, as well as focused on potential of future achievements of HEIs through leading indicators, without undermining the past achievements, it can be an effective quality management tool in higher education [42].

Summarizing scholars' discussions on the applicability of the EFQM excellence model in higher education, the most positive outcome of the EFQM model in higher education is identification of strengths and areas for improvement, as well as implementation of action plans and improvement projects.

RESEARCH RESULTS

Implementation of the EFQM-based quality management systems in higher education sector enables HEIs to acquire systematic overview of processes, to recognize how different processes interact with each other

in order to reach desired outcomes. Moreover, the new quality management tool allows all members of the institution to understand better their roles within an organization and to make better decisions [34]. Another key point about the EFQM model is its emphasis on development of quality culture, enhancement of people's awareness about importance of quality, promotion of common sense of purpose for everyone and knowledge-sharing throughout the organization, which leads to efficient university management and better performance of academic staff [40; 44; 45]. Researchers also refer to the point, that early engagement of staff in key decision-making processes, improvement activities bring more benefits to the development of favorable working environment, and teamwork-based communication within an organization [40; 46; 47].

To discuss the structure of the model, there are key nine criteria in the EFQM model, which comprises 'enablers' and 'results'. The 'Enabler' criteria deals with how organization behaves itself and how it manages its internal staff, resources, how it plans strategy and how reviews and monitors organization processes through focusing on leadership, people, policy and strategy, partnership and resources, processes. As for 'Results', this criterion refers to what organization achieves based on 'Enablers'. Results cover satisfaction level of internal and external stakeholders, impact on the society and key performance outcomes of an organization. In the EFQM model, enablers and agents define the approach and the way organization do to achieve excellence. It is important to organize and manage activities related to leadership, human and technical resource management, as well as process management together, since quality management of organization is not the separate and isolated part of organization management (Figure 1).

Ultimately, the purpose of the EFQM excellence model is not solely continuous improvement; rather than it is the ability to manage 'transformation' and 'disruption', and to govern 'change' effectively in organizations. Russel Longmur, CEO from the EFQM claims that it is not an assessment tool; it is rather a management tool. According to him, the EFQM excellence model enables organizations to figure out the key shortcomings and possible solutions to improve its performance. The peculiarity of the excellence model is that it does not follow '*one fit size*'; it pursues changes and transformations for long-term sustainable future performance. Admittedly, the EFQM model is a globally recognized management tool, which helps organizations to manage change and to improve performance.

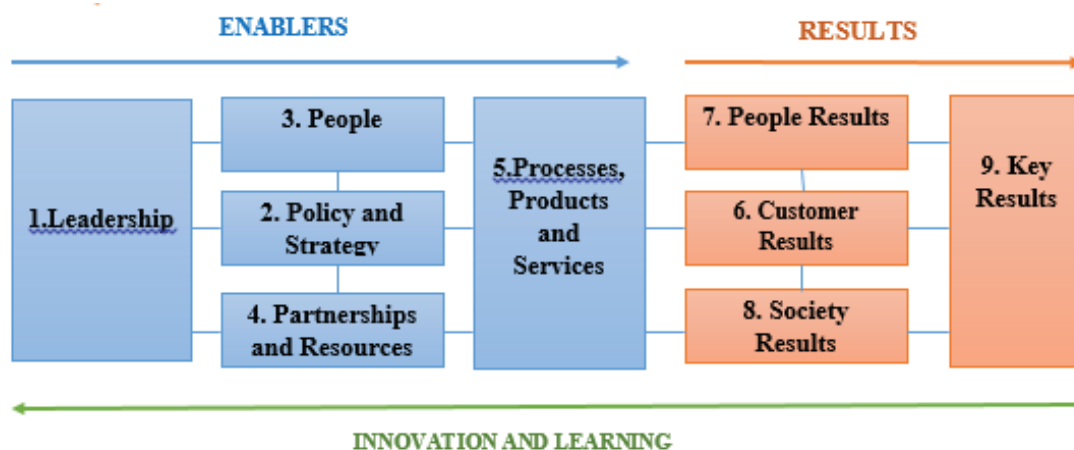


Figure 1 – The conceptual model of the EFQM

Note – source [21]

Furthermore, the research work analysed each criterion of the EFQM based on theoretical foundation of the EFQM model to align with higher education. According to the excellence model, the right leadership, the right people, the right strategy, partners and right processes enable the university to meet expectations of internal/external stakeholders and society needs and finally achieve an excellence [36].

Leadership. This criterion mainly deals with the top-level management and how they support and contribute to the realization of university mission, vision and values through development of quality culture.

Already available studies provide the following aspects of leadership, which are crucial for effectiveness and competitiveness of an organization:

- fulfillment of the mission and values by leaders;
- personal involvement of leaders to provide development, implementation and continuous improvement of the organizations' management system;
- involvement of leaders with the external stakeholders and society;
- reinforcement of quality culture among internal members of the university;
- motivation, support and recognition of people;
- stimulation of change.

According to Grant, competitive advantage of an organization depends not on the availability of resources, but on the ability of leaders to manage and coordinate them [5]. In the context of higher education, based on assumptions of Lado and Wilson, who discussed the managerial abilities of leaders, as enabler for an organization development, it is necessary for university leaders to promote and communicate a strategic vision of the university and empower all internal members to its implementation. As well as the managerial capacity to support, mutual relationship between an organization and its environment also plays the crucial role in development of organization performance [48].

Policy and strategy in alignment with current and future stakeholders' expectations. In this criterion, scholars discussed the positive impact of policy and strategy, which encompass the strength and weaknesses of an organization, keep balance between external and internal stakeholders' needs, and enable adaptability to change [49]. Development of policy and strategy based on information from performance measurement, research, learning as well as regular review and update of strategy in compliance with external and internal needs of an organization is crucial. Finally, policy and strategy of the university should be considered as an action plan to achieve long-term objectives in a consistent and integrated way. Equally important, strategy is based on the present and future needs and expectations of external and internal stakeholders as well as the basis of the strategy is research, learning and innovation.

People. This criterion mainly deals with the role of internal stakeholders, their knowledge, skills and professional competencies in organization improvement. The management of human resources is an organization capacity, which can ensure competitive advantage [50; 51; 52]. There is a broad set of studies, which concluded that since human factor is the main asset of an organization, it needs training, development and support to sustain a competitive advantage of an organization. Effective internal governance of human resources, as well as their professional competencies and knowledge can create quality service and value to external stakeholders [53; 54; 55]. The engagement of internal stakeholders in quality improvement and decision-making processes is a key aspect of organizational management as well. Key characteristics of 'people' enabler:

- planning, management, improvement of human resources;
- identification, development and preservation of the knowledge and skills of organization members;
- involvement and empowerment by the members of the organization;
- communication between the organization and its members;
- rewards, recognition and attention to the members of the organization.

Partnership and Resources. This criterion covers technical (as infrastructure, facilities), financial resources and management of partnerships with external partners (development of relationships, improvement of interaction processes). Management of external partnerships and development of cooperation with domestic and foreign HEIs enable universities to promote internationalization, to share the best practices, to enhance professional development of staff. Management of economic and financial resources effectively enables university administration to allocate resources accordingly, efficiently to attract more staff that are professional, and to update technical resources. As for knowledge and information management, it is important to focus on these criteria, since right information is crucial to communicate with external stakeholders and partners. As for knowledge management, it implies management of creation, development and dissemination processes and exploitation of knowledge to generate more capabilities of the organization [56]. Important features are:

- management of external partnerships;
- management of economic and financial resources;

- management of technical resources (infrastructure, facilities and materials);
- management of technology;
- management of knowledge and information.

Processes. It implies organizational routines, collective capabilities of an organization, which cover individual skills and resources. This criterion identifies design, management and improvement of organizational processes to promote policy and strategy of an organization ensuring the continuous improvement:

- Systematic management and design of processes is an important management tool to support development of an organization.

- Introduction of improvements into the processes is based on continuous improvement via innovation. The ability of an organization to respond to external changes quickly and accordingly, as well as to develop new forms of competitive advantage through development and rearrangement of core capabilities of an organization.

- Design and development of products and services.
- Production, distribution and delivery of products and services.
- Management and improvement of relationships with customers.

Customer Results. It encompasses the perception level and indicators used by external stakeholders to assess quality of perceived products or services.

People Results. This criterion deals with internal members of an organization. It measures the level of satisfaction, motivation and involvement of the employees. The authors highlighted human factor as a key asset of organizations, thus professional development, training, protection and appointment of the best professionals are important as well. Generally speaking, this criterion concerns internal organization aspects as corporate culture, internal communication, teamwork, internal environment and increased staff motivation [57; 58].

Society Results. This criterion assesses the positive and negative impact of an organization on society. It is believed that development of management system based on management of external stakeholders will benefit to long-term survival and success of an organization [59]. The positive relationship and cooperation with potential stakeholders is to strengthen confidence, trust and promote cooperative efforts, since each organization has a social responsibility.

Key performance Results. This criterion deals with gathering of objective data related to both non-economic (i.e. size, business growth) and economic and financial aspects to identify business success of an organization. The results are obtained by enterprises via business strategy (criterion 2). In a second analysis, the operative indicators used by enterprises to understand organizational processes (criterion 5) are identified. This criterion analyses the achievements of organization in all its main areas and criteria of the excellence model.

Considering the findings of the research work, in the following table, the research paper has summarized key critical success factors for the successful implementation of the EFQM based quality management model. Please refer to Table 1.

Despite existing drawbacks of the model discussed in the previous empirical studies related to complexity of administration processes such as lack of communication, knowledge and experience, as well as shortage of professional human resources and difficulties related to planning, monitoring, analyzing and improving, Laurett and Mendes pointed out that successful and effective adoption of the EFQM model in higher education depends on the existing quality culture of an organization, strong commitment of top management and on motivations of the whole organization for the excellence and for the whole quality improvement processes. Other key driving forces for successful implementation of the EFQM model highlighted in the literature is strong commitment of top management throughout different stages of the process, the effective commitment and collaboration of internal members of an institution, promotion of their professional development and training about quality management issues, sufficient communication and information systems, and external supportive environment.

Given these points, the adopted EFQM model could be a solution for the improvement of quality management in higher education. As reported by Laurett and Mendes, the principles of the model are grounded on achievement of sustainable excellence, adding value for customers, development of organizational capability, promotion of creativity and innovation and success through talents of people.

Table 1 – The key critical success factors of the EFQM-based quality management model implementation

Critical success factors	Description
Leadership	Personal involvement of top management in daily processes, the ability to transform mission into values, principles of quality, policy, strategies, and support of staff engagement in decision-making processes and improvement actions, as well as coordination of the best practices of teaching and research
Staff's commitment and engagement	Staff's effective involvement and commitment in continuous improvement activities
Professional training and development of staff	Training about quality issues and quality management tools, as well as about self-assessment practices
Adequate communication and information systems	Shared information among all members of the university about the benefits of the quality improvement processes.
Follow-up processes	Follow-up activities enable development of quality culture and improvement actions through 'planning, doing, checking and acting cycle'.
External supportive environment	To develop the most effective, the EFQM-based quality management model, apart from commitment of internal members, it is crucial to engage external parties to identify the main strengths and opportunities of an institution through assessment procedures by experts and expertise bodies (like accreditation agencies).
Note – developed by Author based on [34]	

Following continuous improvement tools, the research paper proposes the designed tool for assessment of achieved results and for sustaining continuous improvement of institution's performance. The model has been developed based on principles of 'Radar Cycle' applied in the EFQM excellence model derived from Deming Plan-Do-Check-Act (PDCA) cycle. During the research work, there has been an attempt to identify the cycle of activities as an improvement tool of organization. The presented model is designed for annual implementation of university administration to assure continuous improvement. As stated before, the RADAR cycle (which stands for results, approach, deployment, assessment and review) of the model similar to the Deming cycle is an excellent approach for self-assessment procedures of organizations [60]. The peculiarity of the designed model in Figure 2, is that it has been designed solely for higher education system. Besides, it is believed that it is important to introduce a quality culture and to constantly improve it taking into consideration both cultural/psychological and structural/managerial elements of quality culture, to have real quality in higher education, as presented in the model.

Returning to the model interpretation, once the strategy and policy of university are set, it is supposed that it is important to identify key procedures for planning, to have a plan for improvement through problem identification and idea proposal. It is worth to note that quality of education also depends on the quality of enrolled students and professional competencies of appointed academic staff. Equally important, investment of appropriate financial and technical resources to fulfillment of core missions of university is crucial as well. In the proposed conceptual model, they have been labelled as 'tangible assets' to make the process of planning more efficient. In the same manner, it is utmost important to consider 'intangible assets' of the university, which are – quality of designed degree programmes and their compliance with the needs of the labour market. The next phase of the model is implementation process of activities to respond to appropriate changes. The following stage is regular monitoring of impact of changes on quality improvement and identification of new problems. It is obvious, that the role of external stakeholders in shaping the present and future position of universities at the educational and labour markets is vital. Thus, evaluation of university performance and its achievements through external quality assurance mechanisms is as important as organization of internal quality assurance procedures to respond to demands of external environment. Finally, identification of shortcomings, problems, and organization of activities and measures to eliminate the obtained gaps and to evaluate the achieved results are crucial for quality management. However, the important point to consider is closing-up the loop of the circle every time before turning to the first stage of the cycle "Plan" as required.

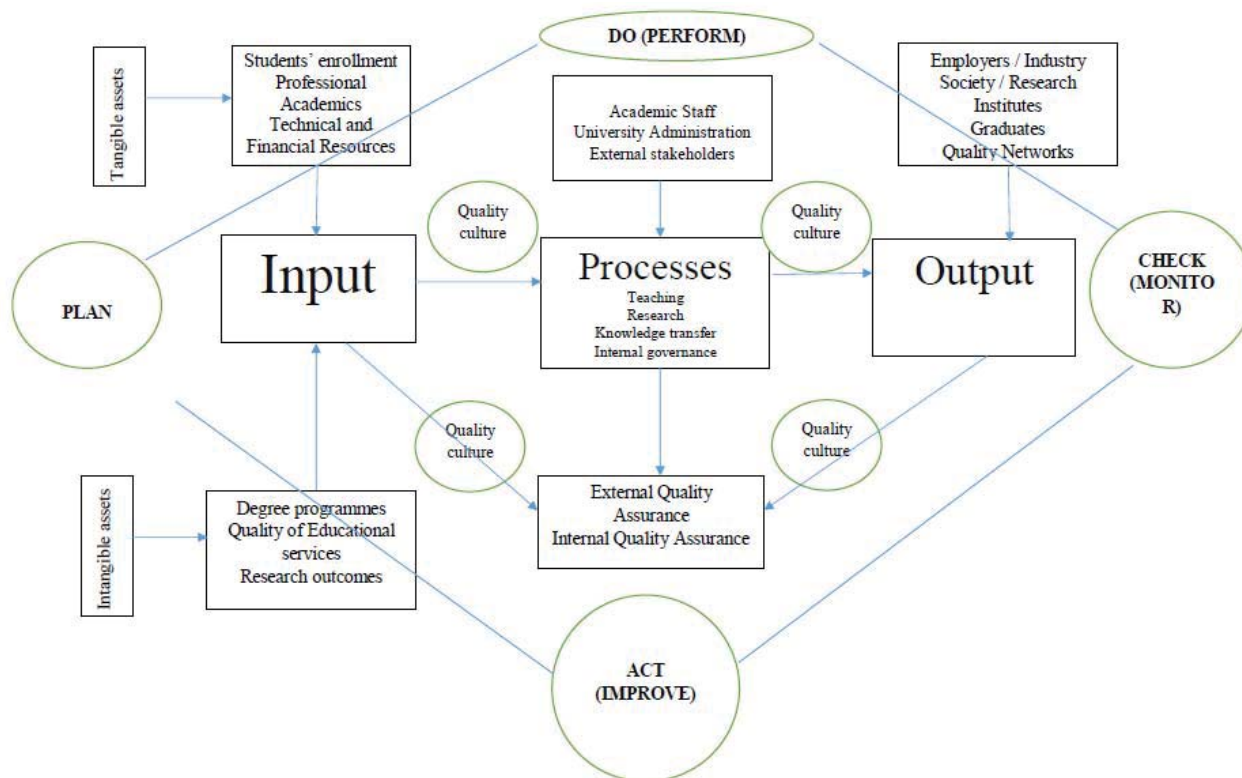


Figure 2 – Quality Management Model based on continuous improvement

Note – Author's own research

CONCLUSION

To summarize the paper, the philosophy of the proposed model is that, the excellence is achieved through involvement of all stakeholders. Thus, it can be concluded that it leads not only to continuous improvement, rather it creates more favorable working environment within an organization. Concluding the theoretical and empirical studies on the implementation of the EFQM excellence model in higher education, it is believed that the EFQM model is an effective quality management approach applicable in higher education, which brings more benefits in terms of development of environment and communication followed by quality and continuous improvement culture. In the same manner, the applicability of the EFQM model in higher education is that it concerns development of common improvement values, creation of favorable internal environment focusing on needs of key internal and external stakeholders of the university, which in turn leads to high quality educational services. Evidently, the excellence model is an innovative quality management approach, which develops a team-based working environment and aim-oriented inner atmosphere within an institution. Equally important, discussions of foreign literature on the applicability of the EFQM excellence model in higher education revealed that the best way of implementation of a quality improvement tool based on the EFQM model is not through adaptation process rather through adoption.

To conclude, a new instrument of quality management has been studied and analyzed based on foreign literature. The research paper highlights the importance of introduction of excellence model EFQM to improve performance and competitiveness of universities in Kazakhstan. In light of introduced reforms in regards to academic, financial and *managerial* autonomies in Kazakhstani HEIs, the discussed quality management practice can be a useful tool for university leaders and quality managers to design their quality management processes based on key criteria of the EFQM model.

REFERENCES

1. Sila I., Ebrahimipour M. Examination and comparison of the critical factors of TQM across countries // *International Journal of Production Research*. – 2003. – Vol. 41. – P. 235–263.
2. Nair A. Meta-analysis of the relationship between quality management practices and firm performance-implications for quality management theory development // *Journal of Operations Management*. – 2006. – Vol. 24. – P. 948–975.
3. Molina-Azorin J. F., Tari J. J., Claver-Cortes E., Lopez-Gamero M. D. Quality management, environment management and firm performance: a review of empirical studies and issues of integration // *International Journal of Management Reviews*. – 2009. – Vol. 11. – P. 197–222.
4. Owlia M. S., Aspinwall E. A. Quality in higher education // *Total Quality Management*. – 1996. – Vol. 7. – № 2. – P. 161–171.
5. Grant D., Mergen A. E., Widrick S. A Comparative Analysis of Quality Management in US and International Universities // *Total Quality Management and Business Excellence*. – 2004. – Vol. 15. – № 4. – P. 423–438. – DOI: 10.1080/1478336042000183613.
6. Becket N., Brookes M. Quality Management Practice in Higher Education – What Quality Are We Actually Enhancing? // *Journal of Hospitality, Leisure, Sport and Tourism Education*. – 2008. – Vol. 7. – № 1. – P. 40–54.
7. Maria J. Manatos, Cláudia S. Sarrico, Maria J. Rosa. The integration of quality management in higher education institutions: a systematic literature review // *Total Quality Management & Business Excellence*. – 2017. – Vol. 28. – № 1-2. – P. 159–175. – DOI: 10.1080/14783363.2015.1050180.
8. Tarí J. J., Dick Gavin P. M. Trends in quality management research in higher education institutions // *Journal of Service Theory and Practice*. – 2016. – Vol. 26. – № 3. – P. 34–70.
9. Biehl R. E. Customer-supplier analysis in educational change // *Quality Management Journal*. – 2000. – Vol. 7. – № 2. – P. 22–39.
10. Kanji G. K., Tambi A. M. Total quality management in UK higher education institutions // *Total Quality Management*. – 1999. – Vol. 10. – № 1. – P. 129–153.
11. Montano C. B., Glenn H. U. Total quality management in higher education // *Quality Progress*. – 1999. – P. 52–59.
12. Spanbauer S. J. Reactivating higher education with total quality management: using quality and productivity concepts, techniques and tools to improve higher education // *Total Quality Management*. – 1995. – Vol. 6. – № 5/6. – P. 519–538.
13. Weller L. D. School attendance problems: using the TQM tools to identify root causes // *Journal of Educational Administration*. – 2000. – Vol. 38. – № 1. – P. 64–72.
14. Allen I. E. The new philosophy for K-12 education: a Deming framework for transforming America's schools // *Quality Progress*. – 1997. – Vol. 30. – № 2. – P. 134–135.
15. Cullotta P., Gonzales H. Quality pioneers in education provide immeasurable value to students // *Quality Progress*. – 1997. – Vol. 30. – № 9. – P. 67–71.
16. Kosaku Y. The Deming approach to education: a comparative study of the USA and Japan // *The International Journal of Educational Management*. – 1994. – Vol. 8. – № 5. – P. 29–41.
17. Landesberg P. In the beginning, there were Deming and Juran // *The Journal for Quality & Participation*. – 1999. – Vol. 22. – № 4. – P. 59–62.
18. Martin J. R. Evaluating faculty based on student opinions: problems, implications and recommendations from Deming's theory of management perspective // *Issues in Accounting Education*. – 1998. – Vol. 13. – № 4. – P. 1079–1095.
19. Detert J. R., Jenni R. An instrument for measuring quality practice in education // *Quality Management Journal*. – 2000. – Vol. 7. – № 3. – P. 20–37.
20. Evans J. R. Critical linkages in the Baldrige Award criteria: research models and educational challenges // *Quality Management Journal*. – 1997. – Vol. 6. – P. 13–30.
21. Farrar M. Structuring success: a case study in the use of the EFQM excellence model in school

improvement // *Total Quality Management*. – 2000. – Vol. 11. – № 4/5/6. – P. 691–696.

22. Goldberg J. S., Cole B. R. Quality management in education: building excellence and equity in student performance // *Quality Management Journal*. – 2002. – Vol. 9. – № 4. – P. 8–22.

23. Osseo-Asare A.E., Longbottom D. The need for education & training in the EFQM model for quality management in UK higher education institutions // *Quality Assurance in Education*. – 2002. – Vol. 10. – № 1. – P. 26–36.

24. Huq Z. Managing change: A barrier to TQM implementation in service industries // *Managing Service Quality*. – 2005. – Vol. 15. – P. 452–469.

25. Coleman S., Douglas A. Where next for ISO 9000 companies? // *The TQM Magazine*. – 2003. – Vol. 15. – P. 88–92.

26. Sandbrook M. Using the EFQM excellence model as a framework for improvement and change // *Journal of Change Management*. – 2001. – Vol. 2. – P. 83–90.

27. Samuelsson P., Nilsson L. E. Self-assessment practices in large organizations: Experiences from using the EFQM excellence model // *International Journal of Quality & Reliability Management*. – 2002. – Vol. 19. – P. 10–23.

28. Davies J. The implementation of the European Foundation for Quality Management's (EFQM) excellence model in academic units of United Kingdom universities. – Manchester: Management Research Institute School of Management, University of Salford, 2004. – 491 p.

29. Calvo-Mora A., Leal A., Roldán J.L. Using enablers of the EFQM model to manage institutions of higher education // *Quality Assurance in Education*. – 2006. – Vol. 14. – No. 2. – P. 99–122.

30. Puranik K. L. EFQM Excellence Model: Higher Education Version. – Sheffield: Sheffield Hallam University, 2003. – 44 p.

31. Heras-Saizarbitoria I., Casadesu's M., Marimón F. The impact of ISO 9001 standard and the EFQM model: The view of the assessors // *Total Quality Management*. – 2011. – Vol. 22. – № 2. – P. 197–218.

32. Tarí J. J. Self-assessment exercises: a comparison between a private sector organisation and higher education institutions // *International Journal of Production Economics*. – 2008. – Vol. 114. – № 1. – P. 105–118.

33. Dahlgaard-Park S. M., Dahlgaard J. J. Excellence – 25 years evolution // *Journal of Management History*. – 2007. – Vol. 13. – № 4. – P. 371–393.

34. Laurett R., Mendes L. EFQM model's application in the context of higher education. A systematic review of the literature and agenda for future research // *International Journal of Quality & Reliability Management*. – 2019. – Vol. 36. – № 2. – P. 257–285. – DOI 10.1108/IJQRM-12-2017-0282.

35. Porter L. J., Tanner S. J. Assessing Business Excellence – a Guide to Business Excellence and Self-Assessment. 2nd ed., Elsevier Butterworth-Heinemann Publications, Burlington, MA. – 2004. – 451 p.

36. Ruiz-Carrillo J. I. C., Fernández-Ortiz R. Theoretical foundation of the EFQM model: the resource-based view // *Total Quality Management & Business Excellence*. – 2005. – Vol. 16. – № 1. – P. 31–55.

37. Hides M. T., Davies J., Jackson S. Implementation of EFQM excellence model selfassessment in the UK higher education sector-lessons learned from other sectors // *The TQM Magazine*. – 2004. – Vol. 16. – № 3. – P. 194–201.

38. Tarí J. J. Self-assessment processes: the importance of follow-up for success // *Quality Assurance in Education*. – 2010. – Vol. 18. – № 1. – P. 19–33.

39. Tarí J. J., Madeleine C. Introducing models in service organisations in developed and developing countries // *The Service Industries Journal*. – 2012. – Vol. 32. – № 5. – P. 789–806.

40. Tóvölgyi S. The effect of 'EFQM framework for innovation' on competitiveness in the education sector // *Periodica Polytechnica. Social and Management Sciences*. – 2009. – Vol. 17. – № 2. – P. 97–103.

41. Zink K. J., Schmidt A. Measuring universities against the European quality award criteria // *Total Quality Management*. – 1995. – Vol. 6. – № 5. – P. 547–562.

42. Nenadál J. Comprehensive quality assessment of Czech higher education institutions // *International Journal of Quality and Service Sciences*. – 2015. – Vol. 7. – № 2/3. – P. 138–151.

43. Adel R. Achieving Egyptian higher education institutions' excellence through the application of the

EFQM model: an investigative study // *International Journal of Business Excellence*. – 2009. – Vol. 2. – № 2. – P. 157–178.

44. Tarí J., de Juana-Espinosa S. EFQM model self-assessment using a questionnaire approach in university administrative services // *The TQM Magazine*. – 2007. – Vol. 19. – № 6. – P. 604–616.

45. Tarí J. J. Similarities and differences between self-assessment approaches in public services in higher education institutions // *The Service Industries Journal*. – 2011. – Vol. 31. – № 7. – P. 1125–1142.

46. Osseo-Asare A. E., Longbottom D., Murphy W. D. Leadership best practices for sustaining quality in UK higher education from the perspective of the EFQM excellence model // *Quality Assurance in Education*. – 2005. – Vol. 13. – № 2. – P. 148–170.

47. Campatelli G., Citti P., Meneghin A. Development of a simplified approach based on the EFQM model and Six Sigma for the implementation of TQM principles in a university administration // *Total Quality Management & Business Excellence*. – 2011. – Vol. 22. – № 7. – P. 691–704.

48. Lado A. A., Wilson M. Human resource system and sustained competitive advantage: competency based perspective // *Academy of Management Review*. – 1994. – Vol. 19. – P. 699–727.

49. Kotter J., Heskett J. *Cultura de Empresa y Rentabilidad*. Madrid: Ed. Diaz de Santos. – 1995. – 252 p.

50. Arthur J. B. Effects of human resource systems on manufacturing performance and turnover // *Academy of Management Journal*. – 1994. – Vol. 37. – P. 670–687.

51. Huselid M. A. The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance // *Academy of Management Journal*. – 1995. – Vol. 38. – P. 673–703.

52. MacDuffie J. P. Human resources bundles and manufacturing performance: organizational logic and flexible production systems in the world auto industry // *Industrial and Labor Relations Review*. – 1995. – Vol. 48. – P. 197–221.

53. Barney J. B. Firms resources and sustained competitive advantage // *Journal of Management*. – 1991. – Vol. 17. – P. 99–120.

54. Castanias R. P., Helfat C. E. Managerial resources and rents // *Journal of Management*. – 1991. – Vol. 17. – № 1. – P. 155–171.

55. Sheridan J. E. Organizational culture and employee retention // *Academy of Management Journal*. – 1992. – Vol. 35. – P. 1036–1056.

56. Revilla E. Factores Determinantes del Aprendizaje Organizativo. Un Modelo de Desarrollo de Productos (Madrid: Club Gestio'n de Calidad). – 1995. – 722 p.

57. Hardjono T. W., Marrewijk M. V. The social dimensions of business excellence // *Corporate Environmental Strategy*. – 2001. – Vol. 8. – № 3. – P. 223–233.

58. Castka P., Bamber C. J., Sharp J. M. Measuring teamwork culture: the use of a modified EFQM model // *The Journal of Management Development*. – 2003. – Vol. 22. – № 2. – P. 149–170.

59. Clarkson M. B. E. *Principles of Stakeholder Management* // Clarkson Centre for Business Ethics, University of Toronto. – 1999. – 59 p.

60. Jackson S. *Using the EFQM Excellence Model within Health Care: A Practical Guide to Success*. – Chichester: Kingsham Press, 2001. – 153 p.

REFERENCES

1 Sila, I. and Ebrahimpour M. (2003), “Examination and comparison of the critical factors of TQM across countries”, *International Journal of Production Research*, Vol. 41, pp. 235–263.

2. Nair, A. (2006), “Meta-analysis of the relationship between quality management practices and firm performance-implications for quality management theory development”, *Journal of Operations Management*, Vol. 24, pp. 948–975.

3. Molina-Azorin, J. F., Tari, J. J., Claver-Cortes, E. and Lopez-Gamero, M. D. (2009), “Quality management, environment management and firm performance: a review of empirical studies and issues of integration”, *International Journal of Management Reviews*, Vol. 11, pp. 197–222.

4. Owlia, M. S. and Aspinwall, E. A. (1996), “Quality in higher education”, *Total Quality Management*, Vol. 7, No. 2, pp. 161–171.

5. Grant, D., Mergen, A. E. and Widrick, S. (2004), "A Comparative Analysis of Quality Management in US and International Universities", *Total Quality Management and Business Excellence*, Vol. 15, No. 4, pp. 423–438, DOI: 10.1080/1478336042000183613.
6. Becket, N. and Brookes, M. (2008), "Quality Management Practice in Higher Education – What Quality Are We Actually Enhancing?", *Journal of Hospitality, Leisure, Sport and Tourism Education*, Vol. 7, No. 1, pp. 40–54.
7. Manatos, M. J., Sarrico C. S. and Rosa, M. J. (2017), "The integration of quality management in higher education institutions: a systematic literature review", *Total Quality Management & Business Excellence*, Vol. 28, No. 1-2, pp. 159–175, DOI: 10.1080/14783363.2015.1050180.
8. Tarí, J. J. and Dick Gavin, P. M. (2016), "Trends in quality management research in higher education institutions", *Journal of Service Theory and Practice*, Vol. 26, No. 3, pp. 34–70.
9. Biehl, R. E. (2000), "Customer-supplier analysis in educational change", *Quality Management Journal*, Vol. 7, No. 2, pp. 22–39.
10. Kanji, G. K. and Tambi, A. M. (1999), "Total quality management in UK higher education institutions", *Total Quality Management*, Vol. 10, No. 1, pp. 129–153.
11. Montano, C. B. and Glenn, H. U. (1999), "Total quality management in higher education", *Quality Progress*, pp. 52–59.
12. Spanbauer, S. J. (1995), "Reactivating higher education with total quality management: using quality and productivity concepts, techniques and tools to improve higher education", *Total Quality Management*, Vol. 6, No. 5/6, pp. 519–538.
13. Weller, L. D. (2000), "School attendance problems: using the TQM tools to identify root causes", *Journal of Educational Administration*, Vol. 38, No. 1, pp. 64–72.
14. Allen, I. E. (1997), "The new philosophy for K-12 education: A Deming framework for transforming America's schools", *Quality Progress*, Vol. 30, No. 2, pp. 134–135.
15. Cullotta, P. and Gonzales, H. (1997), "Quality pioneers in education provide immeasurable value to students", *Quality Progress*, Vol. 30, No. 9, pp. 67–71.
16. Kosaku, Y. (1994), "The Deming approach to education: a comparative study of the USA and Japan", *The International Journal of Educational Management*, Vol. 8, No. 5, pp. 29–41.
17. Landesberg, P. (1999), "In the beginning, there were Deming and Juran", *The Journal for Quality & Participation*, Vol. 22, No. 4, pp. 59–62.
18. Martin, J. R. (1998), "Evaluating faculty based on student opinions: problems, implications and recommendations from Deming's theory of management perspective", *Issues in Accounting Education*, Vol. 13, No. 4, pp. 1079–1095.
19. Detert, J. R. and Jenni, R. (2000), "An instrument for measuring quality practice in education", *Quality Management Journal*, Vol. 7, No. 3, pp. 20–37.
20. Evans, J. R. (1997), "Critical linkages in the Baldrige Award criteria: research models and educational challenges", *Quality Management Journal*, Vol. 6, pp. 13–30.
21. Farrar, M. (2000), "Structuring success: a case study in the use of the EFQM excellence model in school improvement", *Total Quality Management*, Vol. 11, No. 4/5/6, pp. 691–696.
22. Goldberg, J. S. and Cole, B. R. (2002), "Quality management in education: building excellence and equity in student performance", *Quality Management Journal*, Vol. 9, No. 4, pp. 8–22.
23. Osseo-Asare, A. E. and Longbottom, D. (2002), "The need for education & training in the EFQM model for quality management in UK higher education institutions", *Quality Assurance in Education*, Vol. 10, No. 1, pp. 26–36.
24. Huq, Z. (2005), "Managing change: A barrier to TQM implementation in service industries", *Managing Service Quality*, Vol. 15, pp. 452–469.
25. Coleman, S. and Douglas, A. (2003), "Where next for ISO 9000 companies?", *The TQM Magazine*, Vol. 15, pp. 88–92.
26. Sandbrook, M. (2001), "Using the EFQM excellence model as a framework for improvement and change", *Journal of Change Management*, Vol. 2, pp. 83–90.

27. Samuelsson, P. and Nilsson, L. E. (2002), "Self-assessment practices in large organizations: Experiences from using the EFQM excellence model", *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 19, pp. 10–23.
28. Davies, J. (2004), "The implementation of the European Foundation for Quality Management's (EFQM) excellence model in academic units of United Kingdom universities", *Management Research Institute School of Management, University of Salford, Manchester*, 491 p.
29. Calvo-Mora, A., Leal, A. and Roldán, J. L. (2006), "Using enablers of the EFQM model to manage institutions of higher education", *Quality Assurance in Education*, Vol. 14, No. 2, pp. 99–122.
30. Puranik, K. L. (2003), "EFQM Excellence Model: Higher Education Version", *Sheffield Hallam University, Sheffield*, 44 p.
31. Heras-Saizarbitoria, I., Casadesu's, M. and Marimo'n, F. (2011), "The impact of ISO 9001 standard and the EFQM model: The view of the assessors", *Total Quality Management*, Vol. 22, No. 2, pp. 197–218.
32. Tarí, J. J. (2008), "Self-assessment exercises: a comparison between a private sector organisation and higher education institutions", *International Journal of Production Economics*, Vol. 114, No. 1, pp. 105–118.
33. Dahlgaard-Park, S. M. and Dahlgaard, J. J. (2007), "Excellence – 25 years evolution", *Journal of Management History*, Vol. 13, No. 4, pp. 371–393.
34. Laurett, R. and Mendes, L. (2019), "EFQM model's application in the context of higher education. A systematic review of the literature and agenda for future research", *International Journal of Quality & Reliability Management*, Vol. 36, No. 2, pp. 257–285, DOI 10.1108/IJQRM-12-2017-0282.
35. Porter, L. J. and Tanner, S. J. (2004), "Assessing Business Excellence – a Guide to Business Excellence and Self-Assessment", 2nd ed., Elsevier Butterworth-Heinemann Publications, Burlington, MA, 451 p.
36. Ruiz-Carrillo, J. I. C. and Fernández-Ortiz, R. (2005), "Theoretical foundation of the EFQM model: the resource-based view", *Total Quality Management & Business Excellence*, Vol. 16, No. 1, pp. 31–55.
37. Hides, M. T., Davies, J. and Jackson, S. (2004), "Implementation of EFQM excellence model selfassessment in the UK higher education sector-lessons learned from other sectors", *The TQM Magazine*, Vol. 16, No. 3, pp. 194–201.
38. Tarí, J. J. (2010), "Self-assessment processes: the importance of follow-up for success", *Quality Assurance in Education*, Vol. 18, No. 1, pp. 19–33.
39. Tarí, J. J. and Madeleine, C. (2012), "Introducing models in service organisations in developed and developing countries", *The Service Industries Journal*, Vol. 32, No. 5, pp. 789–806.
40. Tóvölgyi, S. (2009), "The effect of 'EFQM framework for innovation' on competitiveness in the education sector", *Periodica Polytechnica. Social and Management Sciences*, Vol. 17, No. 2, pp. 97–103.
41. Zink, K. J. and Schmidt, A. (1995), "Measuring universities against the European quality award criteria", *Total Quality Management*, Vol. 6, No. 5, pp. 547–562.
42. Nenadál, J. (2015), "Comprehensive quality assessment of Czech higher education institutions", *International Journal of Quality and Service Sciences*, Vol. 7, No. 2/3, pp. 138–151.
43. Adel, R. (2009), "Achieving Egyptian higher education institutions' excellence through the application of the EFQM model: an investigative study", *International Journal of Business Excellence*, Vol. 2, No. 2, pp. 157–178.
44. Tarí, J., de Juana-Espinosa, S. (2007), "EFQM model self-assessment using a questionnaire approach in university administrative services", *The TQM Magazine*, Vol. 19, No. 6, pp. 604–616.
45. Tarí, J. J. (2011), "Similarities and differences between self-assessment approaches in public services in higher education institutions", *The Service Industries Journal*, Vol. 31, No. 7, pp. 1125–1142.
46. Osseo-Asare, A. E., Longbottom, D. and Murphy, W. D. (2005), "Leadership best practices for sustaining quality in UK higher education from the perspective of the EFQM excellence model", *Quality Assurance in Education*, Vol. 13, No. 2, pp. 148–170.
47. Campatelli, G., Citti, P. and Meneghin, A. (2011), "Development of a simplified approach based on the EFQM model and Six Sigma for the implementation of TQM principles in a university administration", *Total Quality Management & Business Excellence*, Vol. 22, No. 7, pp. 691–704.
48. Lado, A. A. and Wilson, M. (1994), "Human resource system and sustained competitive advantage: competency based perspective", *Academy of Management Review*, Vol. 19, pp. 699–727.

49. Kotter, J. and Heskett, J. (1995), “Cultura de Empresa y Rentabilidad. Madrid: Ed. Diaz de Santos”, 252 p.
50. Arthur, J. B. (1994), “Effects of human resource systems on manufacturing performance and turnover”, *Academy of Management Journal*, Vol. 37, pp. 670–687.
51. Huselid, M. A. (1995), “The impact of human resource management practices on turnover, productivity, and corporate financial performance”, *Academy of Management Journal*, Vol. 38, pp. 673–703.
52. MacDuffie, J. P. (1995), “Human resources bundles and manufacturing performance: organizational logic and flexible production systems in the world auto industry”, *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 48, pp. 197–221.
53. Barney, J. B. (1991), “Firms resources and sustained competitive advantage”, *Journal of Management*, Vol. 17, pp. 99–120.
54. Castanias, R. P. and Helfat, C. E. (1991), “Managerial resources and rents”, *Journal of Management*, Vol. 17, No. 1, pp. 155–171.
55. Sheridan, J. E. (1992), “Organizational culture and employee retention”, *Academy of Management Journal*, Vol. 35, pp. 1036–1056.
56. Revilla E. (1995), “Factores Determinantes del Aprendizaje Organizativo. Un Modelo de Desarrollo de Productos”, *Club Gestio’n de Calidad*, Madrid, 722 p.
57. Hardjono, T. W. and Marrewijk, M. V. (2001), “The social dimensions of business excellence”, *Corporate Environmental Strategy*, Vol. 8, No. 3, pp. 223–233.
58. Castka, P., Bamber, C. J. and Sharp, J. M. (2003), “Measuring teamwork culture: the use of a modified EFQM model”, *The Journal of Management Development*, Vol. 22, No. 2, pp. 149–170.
59. Clarkson, M. B. E. (1999), “Principles of Stakeholder Management”, *Clarkson Centre for Business Ethics*, University of Toronto, 59 p.
60. Jackson, S. (2001), “Using the EFQM Excellence Model within Health Care: A Practical Guide to Success”, *Kingsham Press*, Chichester, 153 p.

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ЖОҒАРЫ БІЛІМ БЕРУ ЖҮЙЕСІНДЕ ЕУРОПАЛЫҚ САПАНЫ БАСҚАРУ ҚОРЫНЫҢ МОДЕЛІН ЕНГІЗУ

Г. М. Манарбек

Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық Университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты – шетел әдебиеттеріне шолу негізінде жоғары білім беру саласында сапа менеджментінің жаңа құралын ұсыну және білім сапасын басқару мен жоғары оқу орындарының тиімділігін арттырудағы Еуропалық басқару сапасы қорының (EFQM) озықтық моделінің маңызды факторларын атап көрсету.

Әдіснамасы EFQM жетілдіру моделіне арналған және оның жоғары білім беру саласында қолдану мүмкіндігі туралы қолданыстағы шетелдік әдебиеттерді талдау болып табылады. Мақалада еуропалық сапа моделі, құрылымы және оның маңызды факторлары егжей-тегжейлі талданылады. Сонымен қатар, бұл зерттеу шетелдік зерттеулер негізінде жоғары білім берудегі EFQM excellence моделінің сенімділігі мен қолданылуын растайды.

Зерттеудің бірегейлігі /құндылығы. Ұсынылып отырған жетілдіру моделі негізінде отандық академиктерге, ғалымдарға және университет басшыларына сапа менеджменті тәжірибесін қалыптастыруда теориялық нұсқаулық болып табылады. Зерттеудің ерекшелігі жоғары оқу орындарында өндірістен алынған сапаны басқарудың тиімді құралы ретінде EFQM моделін қолдануға болатындығына баса на-

зар аударады. Сонымен қатар, бұл зерттеу EFQM сапа моделі мәселесін аймақтық деңгейдегі жоғары білім беруде қолданылатын сапаны басқарудың тиімді құралы ретінде зерттеуге арналған алғашқы әрекет болып табылады.

Зерттеу нәтижесі – шетелдік тәжірибе негізінде жоғары білім беру саласында EFQM excellence моделінің сенімділігі мен қолданылуының негіздемесі.

Түйін сөздер: сапа менеджменті, жоғары білім, озық модель, EFQM моделі.

ВНЕДРЕНИЕ МОДЕЛИ ЕВРОПЕЙСКОГО ФОНДА УПРАВЛЕНИЯ КАЧЕСТВОМ В СИСТЕМУ ВЫСШЕГО ОБРАЗОВАНИЯ КАЗАХСТАНА

Г. М. Манарбек

Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – представить новый инструмент управления качеством в секторе высшего образования на основе обзора зарубежной литературы и выделить важные критические факторы модели совершенства Европейского фонда управления качеством (EFQM) в управлении качеством образования и повышении эффективности высших учебных заведений.

Методология исследования заключается в применении контент-анализа существующей зарубежной литературы, посвященной модели совершенства и ее применимости в высшем образовании. В статье подробно анализируется европейская модель качества, ее структура и критические факторы. Более того, данное исследование подтверждает надежность и применимость модели совершенства EFQM в высшем образовании на основе зарубежных исследований.

Оригинальность / ценность исследования заключается в том, что оно может служить теоретическим руководством для региональных академиков, ученых и руководителей университетов в формулировании собственной практики управления качеством в соответствии с предлагаемой концептуальной моделью совершенства. А также оригинальность исследования заключается в том, что оно подчеркивает применимость модели совершенства как эффективного инструмента управления качеством, заимствованного из промышленности исключительно в сфере высшего образования. Кроме того, данное исследование является первым по изучению вопроса о модели качества EFQM в качестве эффективного инструмента управления качеством, применимым в высшем образовании на региональном уровне.

Результат исследования – обоснование надежности и применимости модели совершенства EFQM в секторе высшего образования на основе зарубежного опыта.

Ключевые слова: управление качеством, высшее образование, модель совершенства, модель EFQM.

ABOUT THE AUTHOR

Manarbek Gulden Manarbekkyzy – PhD, Head of Accreditation and Licensing Service, al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan, e-mail: gulden.manarbek@kaznu.kz

МРНТИ 06.77.64

JEL Classification: J65

БЕЛГІСІЗДІК ЖАҒДАЙЫНДАҒЫ ЖАСТАРДЫҢ ЖҰМЫССЫЗДЫҚ МӘСЕЛЕСІ

Р. К. Сабирова¹, А. Ж. Мукашева¹, Ж. К. Бисембиева¹

¹Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университеті,
Атырау, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты – белгісіздік жағдайында жастардың еңбек нарығын, жұмыспен қамту және жастар жұмыссыздығын зерттеу, жұмыссыздықты төмендету бойынша ұсыныстар беру.

Әдіснамасы. Зерттеуде экономикалық-статистикалық, салыстырмалы, жүйелі талдау әдістері, сонымен қатар жалпылау, жүйелеу, тарихи-логикалық секілді әдістер қолданылды. Зерттеудің ақпараттық көздері Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросының, Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік қорғау министрлігінің материалдары, бұқаралық ақпарат құралдары мен интернет желі ресурстары қолданылды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Зерттеудің ғылыми-тәжірибелік маңызы – зерттеу барысында алынған қорытындылар мен тұжырымдар жастардың жұмыссыздық мәселесі мен оны шешуде қолданбалы және ол еңбек нарығы экономикасы дамуына өз үлесін қосады.

Зерттеудің нәтижелері. Қазақстанда жастардың жұмыспен қамту, еңбек нарығы және жұмыссыздық мәселелеріне талдау жасалды; Қазақстанда жастар жұмыссыздығының негізгі себептері анықталды; жастар жұмыссыздығын төмендетуде ұсыныстар берілді.

Түйін сөздер: жұмыспен қамту, жастар жұмыссыздығы, еңбек нарығы, өзін-өзі жұмыспен қамту, жастарды әлеуметтік қорғау.

Алғыс: Зерттеу Қазақстан Республикасының Білім және ғылым министрлігінің Ғылым комитетінің 2020-2021 жылдарға № АР08956950 «Қазақстан Республикасында белгісіздік жағдайындағы жұмыссыз жастарды әлеуметтік қорғау жүйесін жетілдіру» ғылыми және ғылыми-техникалық жобаларды гранттық қаржыландыруы аясында орындалды.

КІРІСПЕ

Соңғы жылдары Қазақстанда жастардың әлеуметтік-экономикалық жағдайы нашарлады. Қазақстанда жастардың жұмыссыздық деңгейі төмен болғанымен (2019 жылы IV тоқсанда 3,7 %-ды құрады), 15-25 жас аралығындағы жастар арасындағы жұмыссыздық жоғары болып қалуда және көптеген жастар жалақысы төмен, сапасы төмен жұмыс орындарында, мәжбүрлі уақытша жұмыс орындарында жиі қалып отыр. Бұл енді белсенді түрде қалыптасып келе жатқан Қазақстанның жұмысшы кәсіптердің тапшылығын сезінумен қатар, жас мамандардың тілегі мен мүмкіндіктерінің сәйкес келмеуіне де байланысты. Қазақстандағы еңбек нарығы, бүкіл әлемдегі сияқты, жыл сайын өзгеруде және бір жыл ішінде мүлдем танымастай өзгеруі мүмкін. Пандемия еңбек нарығына өз ережелерін қояды: көптеген компаниялар тіпті құнды қызметкерлерін жұмыстан босатып, шығындарын азайта бастады. Коронавирустық індет кезінде өзін-өзі оқшаулау жағдайында көптеген адамдар үшін жұмыспен қамту мәселесі бірінші орынға шықты. Карантинге ұшыраған салаларда жұмыс істеген адамдар күн көру үшін басқа салаларда өз орнын іздеуге мәжбүр.

Зерттеуде экономикалық-статистикалық, салыстырмалы, жүйелі талдау әдістері, сонымен қатар жалпылау, жүйелеу, тарихи-логикалық секілді сандық-сапалық әдістер қолданылды. Зерттеудің ақпараттық көзі ретінде Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросының, Қазақстан Республикасы Еңбек және халықты әлеуметтік

қорғау министрлігінің материалдары, Стратегиялық инициативалар Агенттігі мен Экономика жоғары мектебінің біріккен зерттеулерінің нәтижелері, бұқаралық ақпарат құралдары (БАҚ) мен интернет желі ресурстары қолданылды.

Халықаралық еңбек ұйымы (ХЕҰ) стандартты анықтамасы бойынша жұмыссыз деп «жұмысы жоқ, зерттелетін аптаның алдындағы төрт апта ішінде кез келген тәсілдерді пайдалана отырып белсенді жұмыс іздеумен айналысатын, зерттелетін апта ішінде жұмысқа кірісуге дайын адамды айтады» [1].

Экономикалық теория, әдетте, жұмыспен қамтуды жұмыс күшінің ұсыныс мәселесін шешу ретінде қарастырады. Жұмыспен қамту бойынша экономикалық әдебиеттің басым бөлігі кәсіпкерлік [2; 3; 4] және өзін-өзі жұмыспен қамту [5; 6]. мәселелеріне шоғырланған.

Әдебиетте қолданылатын неғұрлым кең теориялық база кәсіби таңдау моделі болып табылады, онда қызметкерлер жұмыспен қамтылу немесе олардың дағдылары мен қауіп-қатерді қабылдамау дәрежесі сияқты факторларға негізделі отырып, ақылы негізде жұмыс жасауға ерікті таңдау жасайды.

Бір зерттеушілер жастар еңбек нарығын жұмыскерлердің өз уақытын ұйымдастыруда немесе өздері бастық бола отырып, қаржылық пайда алумен байланысты емес жағдайда үлкен икемділікті қалайтындығына назар аударады [7].

Жастар арасындағы жұмыссыздық көптеген дамыған елдерде маңызды проблема болып қалып отыр. Хелен Рассел және Филипп Дж. О'Коннелл Еуропалық одақ (ЕО) елдеріндегі жастар жұмыссыздығына басты назар аударады [8].

Олардың пікірінше, жас жұмыссыздардың жұмысқа орналасу перспективасына тұратын елі және жасы, жынысы, ата-анасының жағдайы мен білім деңгейі, сондай-ақ бұрынғы жұмыс тәжірибесі мен жұмыссыздықтың ұзақтығы сияқты жеке сипаттамалары әсер етеді.

ЗЕРТТЕУДІҢ НЕГІЗГІ БӨЛІМІ

2020 жылдың наурыз айынан бастап сандық көрсеткіштердің төмендеуі барлық салаларда байқалады. Бұрын ондаған жылдар бойы бір жерде жұмыс істеуге болатын, ал қазір жұмысқа деген көзқарас жылына бірнеше рет өзгеріп отырады. Көптеген құзыреттер тез ескіретін жағдайда «икемді дағдылар», атап айтсақ, логикалық және сыни ойлау, креативтілік, өзгерістерге бейімделу, адамдармен қарым-қатынас орнату, күрделі мәселелерді шешу қабілеті, цифрлық технологияны тез меңгеру бірінші орынға шығады. Пандемия еңбек нарығына айтарлықтай өзгерістер әкеледі. Уақытша жұмысынан айырылған жұмыссыздардың көпшілігі ұзақ уақыт жұмыссыз қалғандардың қатарын толтыруы ықтималдығы жоғары. Біздің пікірімізше, өзін-өзі дамыту және жаңа дағдыларды игеру қазіргі еңбек нарығының жалғыз үрдісі болады. Сондай-ақ, қазіргі заманғы дағдарыс жағдайлары жастарды әлеуметтік қорғау жүйесін құру қажеттігін көрсетеді.

Жастардың еңбек нарығына қосылуы тұрақты жаһандық мәселе болып табылады, оның салдары дамушы елдерге және нарық енді қалыптасып жатқан елдер үшін ерекше байқалады. Әдетте, 15 жастан 24 жасқа дейін жастар тобы деп есептеледі, жастар бұл елдерде еңбекке қабілетті жастағы халықтың жалпы санының шамамен үштен бірін құрайды. Шет елдерде жастар арасында еңбек нарығындағы белсенділікті көтермелеу бағдарламалары, оның ішінде жұмыспен қамтудың мемлекеттік бағдарламалары және жұмысқа орналасу үшін салықтық жеңілдіктер сияқты жалақыға субсидиялар үш негізгі себеппен қолдау көрсетілуі мүмкін:

- олар бір мезгілде Бағдарламаға қатысушыларға табысты қолдауды ұсына алады;
- жұмыспен қамтуды және/немесе қатысушылардың білім нәтижелерін жақсартатын жұмыс тәжірибесін көтермелеу;
- қатысушыларды «қиындықтардан тыс» ұстау.

Ақпараттық-коммуникациялық технологиялар секторы, атап айтқанда, инновациялық әлеует арқасында жастардың толық емес жұмыспен қамтылуын қысқартуда және жұмыс орындарын құру үшін үлкен ауқымда маңызды рөл атқара алады.

COVID-19 вирусынан туындаған пандемия қоғамның барлық салаларына қатты әсер етті. Пандемиядан зардап шеккен мемлекеттердің көпшілігінде инфекцияның алдын-алу мақсатында қолданылатын шектеулерінің салдарынан туындаған әлеуметтік-экономикалық проблемалар жастар ортасында үлкен алаңдаушылық тудырады.

Көптеген елдердегі экономикалық дағдарысты ескерсек, еңбек нарығындағы жағдайға едәуір ықпалын тигізеді деп күтілуде.

Бұған дейін тарихта болған 1918-1920 жылдардағы испан гриппі 100 миллион адам өліміне әкеліп, экономикалық белсенділіктің қысқаруы орын алды, оның салдары 1980 жылдарға дейін байқалды [9].

Стратегиялық инициативалар Агенттігі мен Экономика жоғары мектебінің біріккен зерттеулерінде түрлі елдердегі коронавируc пандемиясының жастар саясатына ықпалы қарастырылған [9].

1990-2005 жылдар аралығында дүниеге келген жастар екінші жаһандық дағдарыспен кездесіп отыр. 2008-2009 жылдары орын алған қаржылық дағдарыс оларға тікелей студенттік жаста және жұмыс іздеу кезеңінде немесе олардың отбасының әл-ауқат деңгейіне әсер етті. Бұл экономикалық дағдарыс бүкіл әлемдегі жастар үшін ұзақ мерзімді ауыр зардаптарға әкелді, өйткені мемлекеттер білім беру саласын және көптеген жастар жобаларын қаржыландыруды тоқтатты, көптеген балалар мен жасөспірімдер сапалы білім мен лайықты жұмыс жоспарларын жүзеге асыра алмады [10]. Ал қазіргі дағдарыс кезеңінде мемлекет жастарға арналған көптеген жобаларға қаржыландыруды тоқтатқан болатын. АҚШ-да 7,7 млн. жастар еш жерде жұмыс жасамайды, ал соңғы айларда 3 млн. адамға жуығы жұмыстарынан айырылды. 16-24 жас аралығындағы жастардың жәрдемақы алуға берген өтініші 107 %-ға артты. Италия, Испания және Франция секілді Еуропа елдерінде жалпы жұмыссыздық деңгейі елеулі артып отыр.

Ағымдағы әлеуметтік-экономикалық көрсеткіштерге ғана емес, сондай-ақ жастар арасында жүргізген сауалнама нәтижесіне сүйене отырып, Қазақстандағы жастарды пандемия кезеңінде әлеуметтік қолдау шараларын айқындай отырып, тек Қазақстан емес, бүкіл әлем бойынша жастардың негізгі проблемаларын атап айтуға болады.

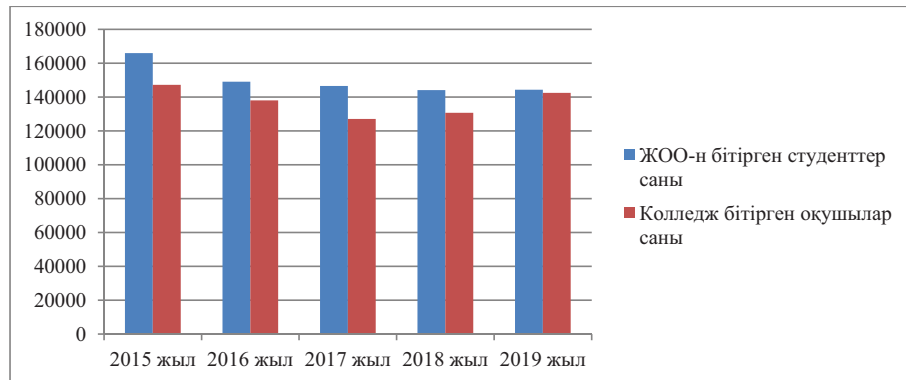
Жұмыссыздықтың қысқа мерзімді және орта мерзімді салдарлары болуы мүмкін, бұл ұзақ мерзімді перспективада ауыр зардаптарға әкеліп соғады. Мысалы, жұмыстың жоғалуы жұмыстағы үзілістерге, өнімділіктің төмендеуіне, жұмыссыздықтың ұзақ кезеңдерімен байланысты біліктіліктің төмендеуіне және жұмыс орнында адами капиталды өсірудің жіберіп алған мүмкіндіктеріне байланысты болашақ кірістерге әсер етеді. Өткен дағдарыстар бірнеше жылдар бойы жалғасып келе жатқан табыстың төмендеуіне әкелді.

Адами капитал теориясына сәйкес, білім деңгейі танымдық дағдыларды арттырады, сондықтан еңбек өнімділігі мен кірістер сияқты еңбек нарығындағы нәтижелерді жақсартады. Білімді жұмысшылар экономикалық дағдарыстар сияқты оқиғалардан туындаған тепе-теңдікті жақсырақ шешеді, өйткені олар жұмыс берушілердің өзгеретін қажеттіліктері мен жаңа технологияларға бейімделе алады. Сонымен қатар, білімді жұмысшылардың отбасынан, достарынан, жарнамалардан, бұрынғы жұмыс берушілерден, радиодан және еңбек бюросынан жұмысқа орналасу мүмкіндіктері туралы көбірек ақпарат алуға мүмкіндіктері бар.

2019 жылдың ақпан айынан 2020 жылдың тамызына дейін Қазақстанда тұрғындарды жұмыспен қамту орталығына жұмыссыз ретінде тіркелген саны 26 мыңнан 219 мың адамға жетті. COVID-19 пандемиясы бойынша алғашқы оқшаулану 1-ші кезеңінде 4,6 млн. еңбек ресурсы, 2-ші кезеңінде 2,6 млн. еңбек ресурсы табыссыз қалды. Еңбек және тұрғындарды әлеуметтік қорғау министрлігінің деректеріне сүйенсек, жұмыспен қамту орталығына тіркелгендер саны 8 есеге артқан. Олардың арасында уақытша жұмыс орнымен қатар тұрақты жұмыс орнынан айырылған да бар. COVID-19 пандемиясының орын алуына байланысты оқшауланып жұмыс жасау үлгісі орын алған еді [11].

Болашақта экономикалық цифрландыру мақсатында оқшаулану үдерісі экономикалық қызметтің барлық аясында орын алатын болады. Сондықтан да цифрлық технологияны игере алмаған жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейі тағы да арта бермек.

Төмендегі 1-суретте жоғары оқу орындарын (ЖОО) бітірген студенттер және колледж бітірген оқушылар саны берілген, жоғары оқу орнын бітірген түлектер саны колледж бітірген түлектер санына қарағанда 2015 жылмен салыстырсақ, 10 %-ға азайған, айталық, 2019 жылы жоғары оқу орны түлектері 13 %-ға азайған, ал колледж бітірушілер санында өзгеріс көп байқалмайды, небәрі 3 %-ға төмен.



1-сурет – ЖОО-рын бітірген студенттер және колледж бітірген оқушылар саны
Ескерту – [12] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Қазақстанда жұмыссыз және өзін-өзі жұмыспен қамтыған жастарды әлеуметтік қорғаудың түрлі шаралары қабылдануда, олар әлеуметтік төлемдер, қайта даярлау, кәсіптік бағдар беру және т.б.

Еңбек нарығын дамыту және халықтың, оның ішінде жастардың өмір сүру деңгейін арттыру бойынша қосымша шаралар қабылдау мақсатында өнімді жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың 2017-2021 жылдарға арналған «Еңбек» мемлекеттік бағдарламасы іске асырылуда.

Сонымен қатар, NEET (Not in Education, Employment, or Training – заңнамада тағайындалған жастағы оқу оқымайтын, жұмыс жасамайтын, өзінің біліктілігін көтермейтін жастар) санатындағы жастарды қайта даярлау және олардың біліктілігін арттыру үшін еңбек нарығында сұранысқа ие мамандықтар бойынша қысқа мерзімді (6 айға дейінгі мерзімге) кәсіптік оқыту курстары ұйымдастырылды.

Қазіргі кәсіптік бағдар беру жүйелері студенттің ағымдағы қабілеттері мен қалауына сәйкес (жастар, жұмыссыз халық көп емес) мамандық таңдауға бағытталған. Еңбек нарығының болжамдары, кәсіптер мен жұмыспен қамту жағдайларындағы өзгерістер нашар ескеріледі. Болжам шегі 5 жылдан аспайды. Бұл ретте жүйе қолда бар қабілеттерге емес, әлеуетке негізделуі тиіс, шегі кемінде 10 жыл болуы тиіс және кәсіби емес, құзыреттіліктерді, соның ішінде кәсіби, өтпелі құзыреттіліктерді пайдалану қажет.

Жұмыспен қамтылған халық үшін кәсіптік бағдар берудің (кәсіптік өзін-өзі анықтаудың) дербес әдістері мүлдем жоқ. Мансапты жоспарлау жүйелері көбінесе адамдардың еңбек нарығында еркін орын ауыстыруына қарағанда, ұйымда кадрларды бекітуге бағытталған, бұл жеке және кәсіби қайшылықтарды тудырады, елдің кадрлық әлеуетінің дамуын тежейді.

COVID-19 коронавирус пандемиясынан туындаған дағдарыс жағдайында, сондай-ақ, әлеуметтік қорғау шаралары қабылдануда, бірақ ол әлі жеткілікті емес және аяғына дейін пысықталмаған.

Атап айтқанда, бірыңғай әлеуметтік төлем (БӨТ) 1 айлық есептік көрсеткіш (АЕК) мөлшерінде (2 778 теңгеге тең) төлеу арқылы жұмыссыз немесе өзін-өзі жұмыспен қамтыған халық, оның ішінде жастар да 42 500 теңге мөлшерінде жәрдемақы алуға мүмкіндігі бар (доллардағы бағам бойынша бұл барлығы \$100 құрайды).

Бұл төлемді мемлекет төтенше жағдай режимі кезеңінде ғана жасайды, ал карантинді жалғастыру кезінде ол жұмыс берушілерге жүктеледі. Карантин кезеңінде табысы жоқ көптеген жұмыс берушілер өздерінің қызметкерлеріне 42 500 теңге төлеуі үшін оларды жұмыстан босатуға мәжбүр және негізінен бұл жастарға қатысты. Осылайша, жастар жұмыссыз болып отыр.

Өкінішке орай, бірыңғай әмбебап шешім жоқ. Зерттеу нәтижесінде біз қарастыратын теория мен әдіснаманың негізгі ережелері, көбінесе, қарастырылып отырған проблеманы, әсіресе белгісіздік жағдайында жаңаша қарауға мүмкіндік береді.

Әлеуметтік жұмыстың қазіргі заманғы теориясы мен тәжірибесінің, жүргізілген зерттеулердің жетістіктерін кеңінен пайдалана отырып, отандық және шет елдер тәжірибесі негізінде биліктің атқарушы органдарына жастарды әлеуметтік қорғау жөніндегі өз қызметін жүйелі тәсіл негізінде жетілдіруге мүмкіндік беретін әлеуметтік технология әзірленетін болады.

Қазақстан экономикасын мемлекеттік реттеу тетігі Үкіметтің экономикалық саясаттың монетарлық қағидаттарын басшылыққа алатынына немесе бюджеттік реттеудің неғұрлым қатаң құралдарын пайдалануға бейімділігіне қарамастан, тұрақты жетілдірілуде.

Қазіргі жағдайда экономиканы мемлекеттік реттеу практикасы жалпы дағдарыстар мен жұмыссыздықтың әлеуметтік қауіпті ауқымын болдырмаудағы іс-шаралары жеткіліксіз болып қалды.

Қазіргі уақытта еңбек нарығындағы жағдай жаңа сипатқа ие болады және бұл келесілерден көрінеді:

- біріншіден, ұзақ жасырын жұмыссыздық жалғасуда, атап айтқанда, еңбекке қабілетті жастардың жұмыссыздығы, ол жұмыс күшінің тапшылығымен қатар жүруде.

- екіншіден, жұмыспен қамтылғандардың кәсіби-біліктілік құрылымын ұдайы өндіруде елеулі іркілістер байқалады, яғни көптеген кәсіби-біліктілік топтарында үлкен жастағы қызметкерлердің зейнеткерлікке табиғи шығуы, ең алдымен, білім беру мекемелерін бітірушілердің есебінен өтелмейді, бұл халық шаруашылығы салаларының дамуына қауіп төндіреді және елеулі проблемаларға әкеп соғады.

Пандемия жағдайында Қазақстанда «Еңбек» жұмыспен қамтуды және жаппай кәсіпкерлікті дамытудың мемлекеттік бағдарламасын (әлеуметтік жұмыс орны) жұмыссыздық деңгейін азайту мақсатында жүзеге асырылуда. Әлеуметтік жұмыс орны 12 айға арналған. Мемлекеттік бағдарлама негізінде жұмыс беруші, жұмыспен қамту орталығы және жұмысшы арасында әлеуметтік келісім шарт жасалады. Келісім шарт мазмұнына сәйкес жалпы жалақы көлемінің 35 % мемлекет, ал қалған 65 %-н жұмыс беруші төлейді [13].

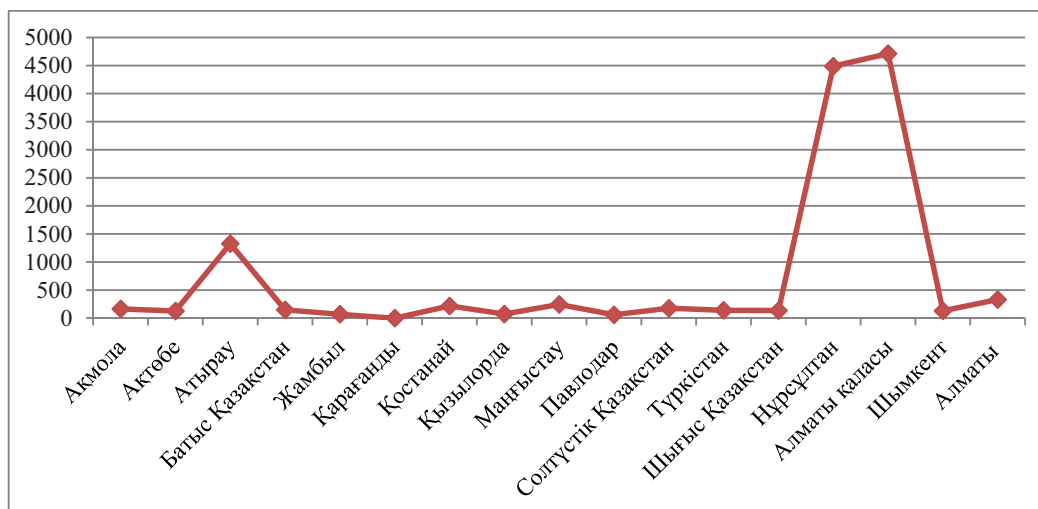
«Еңбек» мемлекеттік бағдарламасы негізінде жалпы 739 мың жұмыс орны қалыптасты. Жастар тәжірибесі бойынша жұмыс орындарын субсидиялау шығындарына қосымша 50 млрд. тг. бөлініп, 115 мың жастар тәжірибеден өтті. Мысалы, жастар тәжірибесі алғашқы еңбек өтілі үшін маңызды үдеріс. Жалпы еңбек нарығындағы жастардың жылдық ағымы 256 мың адамды құрайды. 2022 жылы жұмысқа қабілетті ресурстарды еңбекпен қамту мүмкін емес болуы мүмкін. Болжам бойынша 2025 жылы жұмыс орнының ең жоғары тапшылығы 87 мың жұмыс орнын құрайтын болады. Сондықтан да алдыңғы кезеңде жұмыс орындарын генерациялау қажет немесе еңбек нарығына қажетті мамандық иелерін дайындау қажет. Жалпы алғанда жастар арасындағы жұмыссыздықты көбейтетін бірнеше факторлар бар. Атап айтсақ: экономикалық тұрақсыздықтың орын алуы; жас мамандардың кәсіпкерлік қызметті мемлекеттік қолдау туралы, грант, әртүрлі конкурстар туралы ақпараттарды білмеуі; жұмыс орнына қажетті дағдылардың толық болмауы; кәсіпкерлік және бизнесті құқықтық қолдау аясында қажетті дағдылардың болмауы; жұмыс берушілер жас мамандарға қаржы бөлуді қаламайды; жас мамандарға тәжірибе жинауға келісілген жұмыс орындарының болмауы.

Өзін-өзі жұмыспен қамтыған жастардың басым бөлігі IT-саласында, сауда, қоғамдық тамақтану және сән индустриясы аясында қызмет көрсетумен айналысады. Біздің пікірімізше, болашақта инновациялық сандық технологияларды игерумен байланысты мамандықтар сұранысқа ие болады. Сондықтан да мамандық бойынша біліктіліктің және тәжірибенің болуы маман үшін жеткіліксіз. Білікті кадр ретінде ақпараттық технологияларды білу және оларды тәжірибеде қолдану нарық еңбек нарығының талабына айналды. Сондықтан да болашақ маман теориялық дайындықты, тәжірибелік дағдыларды игеруді және ақпараттық, желілік технологиялар секілді үш компоненттік білім жүйесін игеріп нарық сұранысына сәйкес болуы шарт.

Жаһандық цифрландыру және роботизация ескі мамандықтарды жойып, жаңа мамандықтардың пайда болуына себеп болады. Бірақ бұл үдеріс жұмыс орындарының қысқаруымен қатар жүреді.

Еңбек өтілі жоқ жас мамандарды көптеген компаниялар оларға жұмсалатын шығын көлеміне байланысты жұмысқа алмайды. Ал екінші жағынан оқу орындарының түлектері өздерінің бітірген мамандықтары бойынша жұмыстың жалақысына немесе еңбек ету жағдайына көңілдері толмайды. Сәйкесінше, еңбек нарығының тиімділігі азайып, жұмыссыздық көлемі артады.

Сонымен қатар, төмендегі 2-суретке сәйкес, 2020 жылы 1 қаңтарға Атырау, Алматы және Нұр-Сұлтан қалаларында жұмыскерлерге деген қажеттілік көлемі артып отыр. Бірақ жастардың басым бөлігі қызмет аясында жұмыс жасайды. Ал пандемия жағдайы экономиканың қызмет саласына елеулі кері әсерін тигізді. Нәтижесінде, 2020 жылдың екінші тоқсанында жастар арасындағы жұмыссыздық деңгейі 4 % құрады.



2-сурет – Өңірлер бойынша есепті кезеңде жұмыскерлерге деген күтілетін қажеттілік, адам
Ескерту – [12] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Жастар жұмыссыздығының нәтижесінде табыстың тұрақсыздығы және денсаулық сақтау шараларының сақталмауы және әлеуметтік жағдайларының төмендеуі салдарына алып келеді.

14-28 аралығындағы жастардың жалпы санынан 7 % NEET жастар қатарында. Соңғы үш жылға талдау жасауда жалдамалы қызметкерлердің саны 1 564,8 адамнан 1 567,7 адамға артса, керісінше өзін-өзі жұмыспен қамтығандар саны 492,5 адамнан 478,1 адамға азайып отыр (1-кесте).

1-кесте – 14-28 жас аралығындағы жастардың еңбек нарығы, адам

Көрсеткіштер	2017 жыл	2018 жыл	2019 жыл
Қазақстан Республикасындағы жастар саны	3 995 913	3 900 900	3 830 526
Қазақстан Республикасындағы жұмыс күші	2 141 000	2 087 600	2 124 900
Қазақстан Республикасындағы жұмыспен қамтылған жастар саны, оның ішінде:	2 057 300	2 007 900	2 045 900
-жалдамалы қызметкерлер	1 564 800	1 536 600	1 567 700
-өз бетінше жұмыспен қамтылғандар	492 500	471 300	478 100
Жұмыссыздар	83 700	79 800	79 000
Қазақстан Республикасындағы жұмыс құрамына кірмейтін жастар	1 429 100	1 342 600	1 355 200

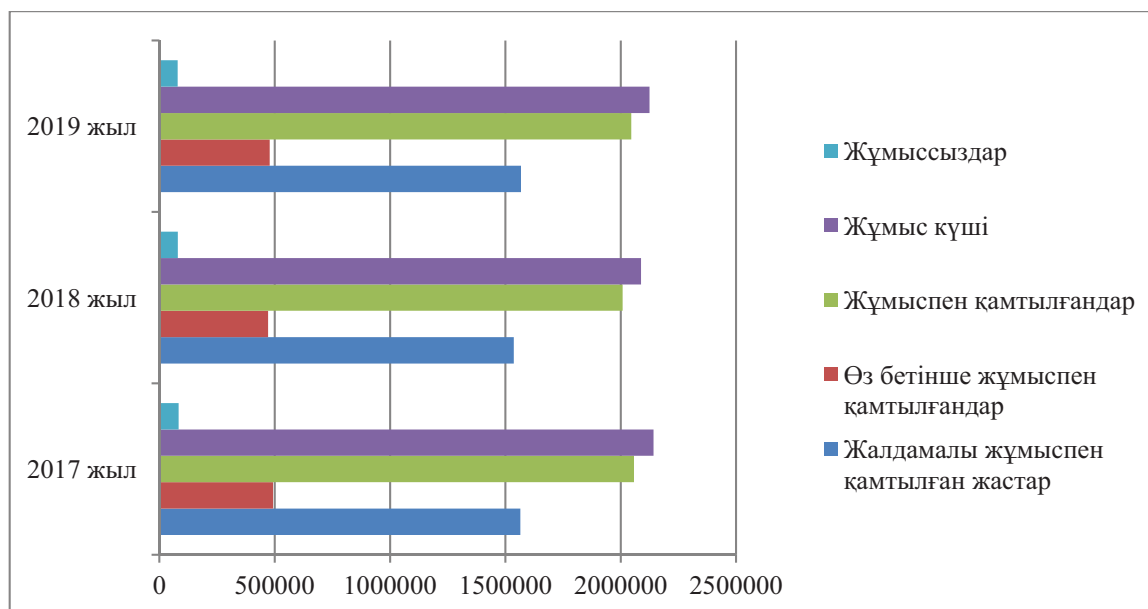
Ескерту – [12] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

Жастардың басым бөлігі көлеңкелі экономикада қызмет көрсетуде. Мемлекет тарапынан ұсынылған жұмыстар жалақысы және еңбек өнімділігі төмен жұмыстар ретінде есептеліп отыр. Жұмыспен қамтылған жастар жалдамалы жұмысшылар ретінде орналасқан. Себебі экономикалық әр түрлі факторларға байланысты кәсіпкерлік қызметтердің жастар үшін тартымдылығы аз болып отыр.

2017-2019 жылдар аралығындағы жастар еңбек нарығын 3-суреттен қарасақ, жастар жұмыссыздығы 2017 жылмен салыстырғанда 2019 жылы 5,6 %-ға кеміген, бірақ сонымен қоса жұмыс күшінің саны да 0,8 %-ге, жұмыспен қамтылған жастар саны да 0,6 %-ға, өзін-өзі жұмыспен қамтыған жастар саны да 2,9 %-ға азайған.

Тағы бір маңызды фактор алдыңғы себепке байланысты, еңбек нарығы дағдарыста жұмысшылардың физикалық санын емес, жалақыны азайту арқылы әрекет етеді. Бұл ұйымға құнды кадрларды сақтауға және банкроттыққа жол бермеуге мүмкіндік береді. Сонымен қатар, бұл тұрғыда оң рөл атқарған басқа да көптеген аспектілер бар. Мәселен, шетелдік ақпарат көздеріне сүйенсек, еңбек нарығына шыққан жастардың бір бөлігі осы қиын уақытта оқуын жалғастыруды жөн көретіні туралы дәлелдер бар. Кәсіби

білім алу, қабілет пен білімге үйрену процесі 18-20 жас аралығындағы кезеңде белсенді жүретінділігі белгілі [13]. Білімге негізделген экономика – бұл білім кәсіпорындармен, ұйымдар, жеке тұлғалар мен қауымдастықтармен құрылатын, алынатын, берілетін және тиімді пайдаланылатын экономика [14]. Осы экономиканы жүргізетін де білімді жастар, сондықтан жастар жұмыссыздығы мәселесі мемлекет тарапынан шешілуі керек [15].



Сурет 3 – 14-28 жас аралығындағы жастардың еңбек нарығы
Ескерту – [12] дереккөзі негізінде авторлармен құрастырылған

ЗЕРТТЕУ НӘТИЖЕЛЕРІ (ҚОРЫТЫНДЫ)

Сонымен, жастар арасында жұмыссыздықтың негізгі мәселелерін нақтыласақ, олар:

- өндіріс деңгейінің төмендеуі, сәйкесінше жұмыс күшіне деген сұраныстың азаюы;
- зейнетақы жүйесіндегі реформа: жастар мен егде жастар арасындағы жұмыс орны үшін бәсекенің күшеюі;
- жұмыс беруші мен жалдамалы қызметкер арасындағы жалақы бойынша келіспеушіліктер;
- мамандығы бойынша жұмысқа орналаспау;
- білікті еңбек ресурстарының шетелге кету ағымы.

Осы мәселелерді шешуде келесідей бағыттар ұсынылады:

1. Білім жүйесіндегі жаңғырту: теориялық дайындық, тәжірибелік дағдыларды және ақпараттық, желілік технологияларды игеру.
2. Кәсіпкерлік қызмет аясында жастарды дайындау деңгейін арттыру.
3. Жастарды еңбек нарығындағы жаңалықтармен қамтамасыз ету.

Жастар арасындағы жұмыссыздықтың ұзақ мерзімді перспективада салдары болуы мүмкін. Ұзақ уақыт бойы кәсіби өсу жағынан тоқтап қалған жастар жалақының төмен деңгейі, мансаптық өсу мүмкіндіктерінің аздығы, демек, болашақта алатын зейнетақының аздығы секілді мәселеге кездеседі. Пандемияның экономикалық салдары жастардың еңбек нарығындағы осалдығын күшейтеді, өйткені жастар көбінесе уақытша және толық емес жұмыс орындарында болады, яғни жұмыс пен кірісті жоғалту қаупі жоғары. Сондықтан мемлекет тарапынан жұмыссыз жастарды әлеуметтік қорғауды күшейту қажет.

Жастар жұмыссыздығын төмендетуді шешуде, жұмыссыз жастарды әлеуметтік қорғауда бірнеше бағыттарды қарастыру керек:

Мемлекеттік білім беру шығындарының деңгейін ұстап тұру: дағдарыс бюджеттің қысқаруына әкеледі және білім беру саласы көп нәрсені жоғалтуы мүмкін. Кейбіреулер білім беру бюджетінің жаппай қысқаруын болжайды. Бірақ жастар жұмыссыздығын төмендетудің бір жолы – жастардың сапалы білімге қол жеткізуін арттыру деп ойлаймыз. Жұмыссыздық білімге қол жеткізу және оқу нәтижелерін жақсарту бойынша біздің жаһандық ауқымда қол жеткізген жетістіктерімізге қауіп төндіреді. Сондай-ақ, студенттердің оқуды әрі жалғастыруын ойлануға тура келуі мүмкін, мысалы стипендиялары қысқаратын болса, оқуды жалғастыру қиындайды. Білім беру мен кәсіптік даярлыққа инвестициялардың жетіспеуі ұзақ мерзімді экономикалық перспективаларға нұқсан келтіреді және студенттер, жұмысшылар мен олардың отбасылары үшін қысқа мерзімді шығындарға әкеледі. Сондықтан мемлекет тарапынан бөлінетін грант санын азайтпау қажет.

Жастардың табыстарын және олардың жұмыспен қамтылуын қолдауды қамтамасыз ету: жастардың табыстарын тікелей қолдау және жұмыспен қамту қазіргі уақытта қабылдануы керек маңызды тетіктер болып табылады. Бұрын қоғамдық жұмыс бағдарламалары жастарға жұмыс істеуге көмектесті. Коронавирустық пандемия кезінде жастарды қоғамдық жұмыстарға тарту – бұл жақсы инвестиция. Мұндай бағдарламалар аз қамтылған және аз білімді жұмысшыларға қажетті жұмыс тәжірибесін алуға көмектеседі, сонымен қатар жұмыссыздық кезінде әлеуметтік қорғаудың бір түрі болып табылады, осылайша олар білім мен кәсіби дайындықты жалғастыра алады.

Цифрлық дағдылар мен технологияларға инвестиция салу: дағдарыстың ерекше және бұрын-соңды болмаған сипаты тек білімді ғана емес, сонымен қатар қашықтан жұмыс істеуге бейім жұмыс орындары мен кәсіптердегі адамдар өздерін жақсы сезінетінін білдіреді. Көп жағдайда бұл сандық дағдылары бар адамдар. Сондықтан адамдарды сандық дағдылармен жабдықтау кенеттен маңызды қажеттілікке айналды. Тіпті бастауыш сынып мұғалімдері, музыка мұғалімдері, жеке фитнес жаттықтырушылары және т.б. қашықтан қосылуды қажет етпейтін кәсіптер енді интернет және онлайн режимінде қосылуы керек еді. Сандық дағдыларды жетілдіруге арналған қысқа оқу курстарын ұсыну осыған көмектеседі.

ПАЙДАЛАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

1. O'Higgins Sh. N. Trends in the Youth Labour Market in Developing and Transition Countries. – Washington: World Bank Social Protection Discussion Paper Series, 2003. – № 321. – 50 p.
2. Evans D. S., Jovanovic B. An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints // Journal of Political Economy. – 1989. – № 97 (4). – P. 808–827.
3. Jovanovic B. Firm Formation with Heterogeneous Management and Labor Skills // Small Business Economics. – 1994. – № 6 (3). – P. 185–191.
4. Lazear E. P. Balanced Skills and Entrepreneurship // American Economic Review. – 2004. – № 94 (2). – P. 208–211.
5. Levine R., Rubinstein Y. Smart and Illicit: Who Becomes an Entrepreneur and Do They Earn More? // Quarterly Journal of Economics. – 2017. – № 132 (2). – P. 963–1018.
6. Henley A. Self-Employment Status: The Role of State Dependence and Initial Circumstances // Small Business Economics. – 2004. – № 22 (1). – P. 67–82.
7. Hurst E., Pugsley B. W. What Do Small Businesses Do? // Brookings Papers on Economic Activity. – 2011. – № 2. – P. 73–142.
8. Russell H., O'Connell P. J. Getting a Job in Europe: The Transition from Unemployment to Work among Young People in Nine European Countries // Work, Employment & Society. – 2001. – Vol. 15. – № 1. – P. 1–24.
9. АСИ и ВШЭ изучили влияние пандемии на уровень жизни молодежи [Электронды ресурс] // АСИ-team [web-сайт]. – URL: <https://asi.ru/news/152551/> (қарау уақыты: 15.09.2020).
10. Безработица во время пандемии: что предлагают центры занятости уволенным и работодателям [Электронды ресурс] // ИнформБюро [web-портал]. – 2020. – URL: <https://informburo.kz/stati/bezrabotica-vo-vremya-pandemii-chto-predlagayut-centry-zanyatosti-uvolennym-i-rabotodatelnyam.html> (қарау уақыты: 17.09.2020).

11. Как коронавирус влияет на рынок труда и сколько человек могут потерять работу при возможной второй волне [Электронды ресурс] // Kazinform [web-портал]. – 2020. – URL: https://www.coronavirus2020.kz/ru/kak-koronavirus-vliyaet-na-rynok-truda-i-skol-ko-chelovek-mogut-poteryat-rabotu-pri-vozmozhnoy-vtoroy-volne_a3698544 (қарау уақыты: 10.10.2020).

12. Негізгі көрсеткіштер серпіні [Электронды ресурс] // Қазақстан Республикасы Стратегиялық жоспарлау және реформалар агенттігінің Ұлттық статистика бюросы [web-сайт]. – URL: <https://stat.gov.kz/official/dynamic> (қарау уақыты: 20.09.2020).

13. Сабирова Р. К., Утепкалиева К. М., Курмашева С. О. Жастар еңбек нарығының өзекті мәселелері // Экономика және статистика. – 2018. – № 3. – 124–130 бб.

14. Skrodzka I. Knowledge-based economy in the european union – cross-country analysis// Statistics in transition new series. – 2016. – Vol. 17. – № 2. – P. 281–294.

15. Jussibaliyeva A., Akhmetova G., Saubetova B., Baikadamov N. State support and regulation of entrepreneurship as factors of employment development // Central Asian Economic Review. – 2020. – № 1 (130). – P. 8–20.

REFERENCES

1. O'Higgins, Sh. N. (2003), “Trends in the Youth Labour Market in Developing and Transition Countries”, World Bank Social Protection Discussion Paper Series, Washington, No. 032, 50 p.

2. Evans, D. S. and Jovanovic, B. (1989), “An Estimated Model of Entrepreneurial Choice under Liquidity Constraints”, Journal of Political Economy, No. 97 (4), pp. 808–827.

3. Jovanovic, B. (1994), “Firm Formation with Heterogeneous Management and Labor Skills”, Small Business Economics, No. 6 (3), pp. 185–191.

4. Lazear, E. P. (2004), “Balanced Skills and Entrepreneurship”, American Economic Review, No. 94 (2), pp. 208–211.

5. Levine, R. and Rubinstein, Y. (2017), “Smart and Illicit: Who Becomes an Entrepreneur and Do They Earn More?”, Quarterly Journal of Economics, No. 132 (2), pp. 963–1018.

6. Henley, A. (2004), “Self-Employment Status: The Role of State Dependence and Initial Circumstances”, Small Business Economics, No. 22 (1), pp. 67–82.

7. Hurst, E. and Pugsley, B. W. (2011), “What Do Small Businesses Do?”, Brookings Papers on Economic Activity, No. 2, pp. 73–142.

8. Russell, H. and O'Connell, P. J. (2001), “Getting a Job in Europe: The Transition from Unemployment to Work among Young People in Nine European Countries”, Work, Employment & Society, Vol. 15, No. 1, pp. 1–24.

9. “ASI i VSHE izuchili vliyanie pandemii na uroven' zhizni molodezhi” (2020), available at: <https://asi.ru/news/152551/> (accessed: September 15, 2020) (in Russian).

10. “Bezrobotica vo vremja pandemii: chto predlagajut centry zanjatosti uvolennym i rabotodateljam”, available at: <https://informburo.kz/stati/bezrobotica-vo-vremya-pandemii-chto-predlagayut-centry-zanyatosti-uvolennym-irabotodateljam.html> (accessed: September 17, 2020) (in Russian).

11. “Kak koronavirus vliyaet na rynek truda i skol'ko chelovek mogut poteryat' rabotu pri vozmozhnoj vtoroj volne” (2020), available at: https://www.coronavirus2020.kz/ru/kak-koronavirus-vliyaet-na-rynok-truda-i-skol-ko-chelovek-mogut-poteryat-rabotu-pri-vozmozhnoy-vtoroy-volne_a3698544 (accessed: October 10, 2020) (in Russian).

12. “Negizgi kórssetkishter serpini”, Bureau of National statistics of the Agency for Strategic planning and reforms of the Republic of Kazakhstan, available at: <https://stat.gov.kz/official/dynamic> (accessed: September 20, 2020) (in Kazakh).

13. Sabirova, R. K., Utepkaliev, K. M. and Kurmasheva, S. O. (2018) “Jastar eńbek nariǵınıń ózekti máseleleri”, Economics and statistics, No. 3, pp. 124–130 (in Kazakh).

14. Skrodzka, I. (2016), “Knowledge-based economy in the european union – cross-country analysis”, // Statistics in transition new series, Vol. 17, No. 2, pp. 281–294.

15. Jussibaliyeva, A., Akhmetova, G., Saubetova, B. and Baikadamov, N. (2020), "State support and regulation of entrepreneurship as factors of employment development", Central Asian Economic Review, № 1 (130), pp. 8–20.

THE PROBLEM OF YOUTH UNEMPLOYMENT IN CONDITIONS OF UNCERTAINTY

R. K. Sabirova¹, A. D. Mukasheva¹, Zh. K. Bissembiyeva¹

¹Kh. Dosmukhamedov Atyrau University, Atyrau, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of this article is to study the labor market, youth employment and unemployment, as well as to develop measures to improve the social protection system for unemployed youth in the Republic of Kazakhstan.

Research methodology. The study used methods of economic and statistical, comparative, and system analysis, as well as methods such as generalization, systematization, and historical and logical analysis. The source of information for the study was the Bureau of National Statistics of the Agency for Strategic Planning and Reforms of the Republic of Kazakhstan, the Ministry of labour and social protection of population of Kazakhstan, the resources of the media and the Internet.

Originality / value of the research. The scientific and practical significance of the study is that the conclusions and conclusions obtained in the course of the study are applied to the problem of youth unemployment and its solution, and contribute to the development of the labor market economy.

Findings: the analysis of the problems of youth employment, labor market and unemployment in Kazakhstan is carried out; the main causes of youth unemployment in Kazakhstan are identified; recommendations for reducing youth unemployment are given.

Keywords: employment, youth unemployment, labor market, self-employment, social protection of the unemployed.

Acknowledgments: The study was carried out within the framework of grant financing of scientific and scientific-technical projects of the Science Committee of the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan for 2020-2021 No. AP08956950 "Improving the system of social protection of unemployed youth in the Republic of Kazakhstan in condition of uncertainty".

ПРОБЛЕМА МОЛОДЕЖНОЙ БЕЗРАБОТИЦЫ В УСЛОВИЯХ НЕОПРЕДЕЛЕННОСТИ

Р. К. Сабирова¹, А. Ж. Мукашева¹, Ж. К. Бисембиева¹

¹Атырауский университет имени Х.Досмухамедова,
Атырау, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – исследовать рынок труда, занятости и безработицы молодежи, а также разработать мероприятия по совершенствованию системы социальной защиты безработной молодежи в Республике Казахстан.

Методология. В исследовании использовались методы экономико-статистического, сравнительного, системного анализа, а также такие методы, как обобщение, систематизация, историко-логический.

Информационным источником исследования послужили материалы Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, Министерства труда и социальной защиты населения Республики Казахстан, ресурсы средств массовой информации (СМИ) и сети интернет.

Оригинальность / ценность исследования. Научно-практическая значимость исследования состоит в том, что выводы и заключения, полученные в ходе исследования, прикладны к проблеме молодежной безработицы и ее решению, и вносят свой вклад в развитие экономики рынка труда.

Результаты исследования: проведен анализ проблем занятости молодежи, рынка труда и безработицы в Казахстане; выявлены основные причины молодежной безработицы в Казахстане; даны рекомендации по снижению молодежной безработицы.

Ключевые слова: занятость, безработица молодежи, рынок труда, самозанятость, социальная защита безработных.

Благодарности: Исследование проводилось в рамках грантового финансирования научных и научно-технических проектов Комитета науки МОН РК на 2020-2021 годы № AP08956950 «Совершенствование системы социальной защиты безработной молодежи в Республике Казахстан».

АВТОРЛАР ТУРАЛЫ

Сабирова Рысты Куандиковна – экономика ғылымдарының кандидаты, қауымдастырылған профессор, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университеті, Атырау, Қазақстан Республикасы, e-mail: sabirovarysty@mail.ru, <https://orcid.org/0000-0002-9947-6564>

Мукашева Акмарал Джумаевна – экономика ғылымдарының магистрі, аға оқытушы, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университеті, Атырау, Қазақстан Республикасы, e-mail: murat---79@mail.ru

Бисембиева Жанаргуль Курганышовна – экономика және бизнес магистрі, аға оқытушы, Х. Досмұхамедов атындағы Атырау университеті, Атырау, Қазақстан Республикасы, e-mail: bisembieva.zh@mail.ru

МРНТИ 06.77.61
JEL Classification: E24

АКТУАЛЬНЫЕ ПРОБЛЕМЫ ЗАНЯТОСТИ ЛИЦ С ИНВАЛИДНОСТЬЮ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

Т. С. Сокира¹, З. Т. Мышбаева¹

¹Казахский Национальный университет имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – определение препятствий на пути к занятости лиц с инвалидностью по республике на основе законодательных и нормативных документов органов государственной власти для выработки рекомендаций по повышению уровня занятости лиц с инвалидностью.

Методология. В процессе данного исследования были использованы макроэкономический и статистический подход. В основном авторы направили внимание на изучение регулирующего воздействия государства в отношении занятости лиц с инвалидностью.

Оригинальность / ценность исследования. На основе анализа статистических данных, относящихся к лицам с инвалидностью, в статье сделана попытка поиска и обнаружения проблем на их пути к занятости.

Результаты исследования. Доля работающих инвалидов от общего числа населения составляет лишь 0.6 % и наибольшее количество лиц с инвалидностью проживают в Туркестанской области. Ежегодный темп роста специальных государственных пособий по всем показателям за последние 7 лет составил в среднем 7.0 %. Небольшая часть лиц с инвалидностью трудится в системе государственного управления, обороны, обязательного социального обеспечения. Доступные объекты для лиц с инвалидностью с нарушением слуха составляет 1.3 %, для лиц с инвалидностью передвигающейся на креслах колесках составляет 0 %, для лиц с инвалидностью с нарушением зрения составляет 0.1 %. В связи с этим были предложены выводы и рекомендации по: увеличению занятости лиц с инвалидностью на макроуровне; улучшению качества жизни не только самого индивида, но и всех членов его семьи; положительному влиянию, в целом, на воспроизводство рабочей силы страны.

Ключевые слова: лица с инвалидностью, занятость, рынок труда, безработица, статистика, равенство.

ВВЕДЕНИЕ

На сегодняшний день в Казахстане проживают 705 000 лиц с инвалидностью, что в общей численности населения страны составляет 4 %. Инвалидность порождает круг проблем, который включает в себя сокращение работы, низкий заработок, ограниченное накопление производственных активов и социального капитала [1]. Лица с инвалидностью остаются уязвимой группой населения которые сталкиваются с большими препятствиями, в том числе и на рынке труда. Безработность снижает их уровень благосостояния, что приводит к высоким государственным расходам на их содержание.

В последние годы в Казахстане наблюдается рост численности лиц с инвалидностью, которая за период с 2014 по 2020 годы увеличилась на 11 % [2]. Из-за роста количества населения с инвалидностью усиливается социальное неравенство и распространяется уровень бедности в государстве.

Состояние здоровья граждан и их социально-финансовые условия являются взаимозависимыми факторами. В связи с этим плохое здоровье населения в значительной степени влияет на условия жизни и на уровень дохода [3]. Усугубляется данное положение распространением инвалидности, дающей прирост определенной части населения, которая нуждается в особой поддержке государства, тем самым увеличивая число потенциальных получателей социальных пособий.

По мнению отечественных ученых Таспеновой Г. и Саткалиевой Т. основные проблемы занятости лиц с инвалидностью связана с одной стороны с требованиями законодательства к трудоустройству лиц с инвалидностью, а с другой стороны с нежеланием работодателей принимать на работу лиц с инвалидностью [4]. Принято считать, что инвалидность является индикатором состояния общественного здоровья и качества социального управления в государстве. Как отмечает группа авторов, исследующих данную ситуацию на современном этапе, такое неожиданное явление в мире как пандемия (COVID-19) сегодня усугубляет уровень бедности среди лиц с инвалидностью во всем мире. Как никто в обществе они столкнулись с проблемами доступа и справедливого использования социальной защиты. Данные исследователи также утверждают о необходимости развития социальной защиты как источник устранения последствий COVID-19 среди населения [5].

Главным механизмом социальной защиты населения является их занятость. С помощью трудоустройства можно улучшить их социальное положение, повысить качество жизни и, в соответствии с конституционными принципами, реализовать трудоустройство [6]. Обеспечение занятости лиц с инвалидностью может решать сразу несколько задач: способствует интеграции инвалидов в обществе; обеспечивает выполнение положений Конвенции о правах инвалидов; повышает уровень и качество жизни не только самого индивида но и всех членов его семьи; способствует воспроизводству в целом рабочей силы и т.д.

В Казахстане предусмотрены меры по социальной защите лиц с инвалидностью. Одним из них является Национальный план по обеспечению прав и улучшению качества жизни лиц с инвалидностью в Республике Казахстан до 2025 года. Целью плана является реализация принятых обязательств в связи с ратификацией Конвенции о правах лиц с инвалидностью, и формирование инклюзивного общества через создание благоприятной среды для данных граждан в рамках социальной модернизации страны до 2030 года. Завершилась трехэтапная реализация плана мероприятий по республике на 2012-2018 годы и основные цели и задачи были выполнены. Для расширения занятости лиц с ограниченными возможностями пересмотрена также квота трудоустройства. Если ранее квота составляла 3 % для всех, то сегодня употребляется дифференцированный подход от 2 % до 4 % в зависимости от численности работников. В настоящее время в рамках квоты было трудоустроено 13,6 тысячи лиц с инвалидностью. Наблюдается увеличение роста количество трудоустроенных лиц с ограниченными возможностями в рамках квоты на 38 % за период 2017-2019 гг. Если в 2017 году было трудоустроено 2,9 тысячи лиц с инвалидностью, в 2018 году эти цифры составляли 4,9 тысячи, а в 2019 году количество трудоустроенных лиц с инвалидностью в рамках квоты составило 4 тысячи человек.

На сегодняшний день в республике работает государственная программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства на 2017-2021 годы – «Еңбек», ориентированная на создание эффективной системы, получения востребованных на рынке труда профессиональных навыков и квалификаций, развитие массового предпринимательства. В данной программе могут принять участие безработные, частично занятые, малообеспеченные, самостоятельно занятые и инвалиды, не имеющие противопоказаний для занятий трудовой деятельностью по состоянию здоровья и другие. Реализация программы осуществляется по таким трем направлениям как: обеспечение участников программы техническим и профессиональным образованием и краткосрочным профессиональным обучением; развитие массового предпринимательства; развитие рынка труда через содействие занятости населения и мобильность трудовых ресурсов. В Казахстане участники обучаются рабочим квалификациям на бесплатной основе, а также им предоставляется стипендия, компенсация за проезд, горячее питание. Также предоставляется гарантии микрокредитов на безвозмездной основе.

Инвестиции для создания рабочих мест, в инклюзивное образование, на создание доступной среды, на реабилитационные услуги – являются возвратными затратами для государства, так как время от времени полностью погашаются за счет выплат подоходного налога лицами с инвалидностью, а работодателями, в свою очередь, делается перечисления налога в фонд оплаты труда. Для повышения уровня занятости лиц с инвалидностью необходим тщательный анализ социально-экономических процессов, которые зависят от осуществления задач государственной политики и в связи с этим, целью нашего исследования является определение проблем на пути к занятости лиц с ограниченными возможностями.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Были использованы макроэкономический и статистический подход. Авторы направили внимание на изучение регулирующего воздействия государства в отношении занятости лиц с особыми потребностями.

Информационными базами исследования послужили данные Бюро национальной статистики, Министерства труда и социальной защиты Республики Казахстан, законодательные документы в области занятости и социальной политики населения.

В статье были затронуты следующие исследовательские вопросы:

- анализ статистических данных населения с инвалидностью по группам инвалидности и по регионам;
- анализ государственных выплат по инвалидности;
- изучение доступности объектов по Республике как барьеры на пути к трудоустройству лиц с инвалидностью.

Исследование имеет как академическую, так и практическую значимость для процесса реализации национальной политики страны.

Население Республики Казахстан составляет основу человеческого капитала и здоровье граждан, служит одним из базовых компонентов. Нарушение здоровья влечет за собой негативные последствия производительности труда, финансовые потери для работодателей и экономики страны в целом [7]. Работа в целом улучшает положение людей. А вот не работающие получатели пособий не достигают уровня удовлетворенности жизнью обычных сотрудников. Это означает, что получение пособия не влечет за собой соблюдение нормы зарабатывания себе на жизнь.

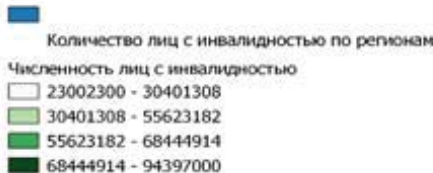
Анализ численности лиц с инвалидностью за период с 2014 по 2020 годы выявил рост лиц с инвалидностью на 695 253 человек. За рассматриваемый период численность лиц с инвалидностью I группы увеличилась на 8.1 %, на 1.7 % увеличилась численность лиц с инвалидностью II группы и на 16% увеличилась численность III группы [2].

При анализе численности лиц с инвалидностью по половому признаку выявлено, что рост мужского пола от общего числа лиц с инвалидностью составил 28 % или 85 443 человек. Причина увеличения количества мужского пола с инвалидностью, предположительно связывается с воздействием неблагоприятных факторов на рабочем месте. По итогам 2020 года наибольший удельный вес приходился на лиц с инвалидностью II группы – 42 %, на долю лиц с инвалидностью III группы приходилось 36%, на I группу лиц с инвалидностью приходилось 9 % и на детей с инвалидностью – 13% [2].

Из основных причин возникновения инвалидности специалисты особо выделяют ряд болезней по республике. За 2017 год можно определить основные группы заболеваний населения, ведущие к инвалидности. Так болезни органов дыхания составляют 42.9 %, болезни органов пищеварения – 7.8%, болезни мочеполовой системы – 7.3 %, травмы и отравления – 5.7 %, болезни системы кровообращения – 4.5 %, болезни глаза и его придатков – 4.3 %, болезни костно-мышечной системы – 3.5 %, болезни нервной системы – 3.4 %, болезни уха и сосцевидного отростка – 2.8 %, инфекционные и паразитарные болезни – 2.3 %, осложнения беременности, родов – 2.2 %, другие болезни – 8.4 % [8].

Известно что формирование государственной политики в сфере социальной защиты лиц с инвалидностью в большей степени обусловлено региональной дифференциацией изменения численности данных граждан. Распределение лиц с инвалидностью за 2020 год по регионам страны представлено на рисунке 1.

Анализ приведенных данных, дает нам возможность констатировать, что 13.0% общей численности лиц с инвалидностью проживают в Туркестанской области, 10.0 % – в Алматинской области, 9.7% – в Карагандинской области, 7.9% – в Восточно-Казахстанской области, 7.8 % – в г. Алматы, 6.5% – в Жамбылской области и 5.3% – в г. Шымкент. А в остальных регионах численность данных граждан варьируется от 3.3% до 4.3%. Если взять сельскую местность, то больше лиц с инвалидностью проживают в Туркестанской, в Алматинской, Карагандинской, Жамбылской, Кызылординской, Северо-Казахстанкой и в Западно-Казахстанской областях.



Примечание – составлен авторами на основе источника [2]



Примечание – составлен авторами на основе источника [2]

Для того чтобы понять увеличение численности лиц с инвалидностью в стране, мы попытались найти их в последствиях производственных травм и профессиональных болезнях. И выяснили наоборот ежегодное сокращение показателя производственного травматизма, в среднем ежегодно на 5.9 %. В 2014 и 2015 годах производственные травмы и профессиональные болезни сократились на 10.5 %. В 2016 году наблюдается снижение данного показателя на 0.5 % [2]. Однако, динамика численности детей с инвалидностью происходила с определенным ускорением, которая представлена в Рисунке 2.

На рисунке 2 наблюдается увеличение роста численности детей с инвалидностью от 0 до 18 лет на 49 % за период 2014-2020 гг, причем положительная динамика присутствует во всех группах инвалидности, за исключением II группы. За весь рассматриваемый нами период численность детей с инвалидностью I группы увеличилась на 47 %. Численность детей с инвалидностью II группы наоборот снизилась менее чем на 2 % и на 25 % увеличилась численность детей с инвалидностью III группы. Наибольший рост наблюдался у детей с инвалидностью до 16 лет за последние 7 лет (от 2014-2020 гг.) и составил 17 469 человек или 26 %. Рост общего числа лиц с инвалидностью наблюдается именно в детских возрастах, что и доказывает следствие ухудшения здоровья населения именно в этих группах.

При сохранении тенденции последних лет, к 2023 году можно ожидать увеличение численности лиц с инвалидностью до 730 928 человек, а прогноз увеличение численности детей с инвалидностью ожидается до 102 299 человек.

Данная статистика является показателем того что уже в ранних возрастах они имеют серьезные проблемы со здоровьем и тем самым впоследствии не смогут стать полноценными гражданами общества и участвовать в экономической жизни государства. В связи с чем, возникает вопрос о продолжении рода и рождении детей с врожденными аномалиями.

Из основных причин возникновения инвалидности специалисты особо выделяют ряд болезней у детей. Согласно статистики заболеваемость детей в возрасте 0-14 лет по основным группам болезней за период 2014-2019 гг. выросла на 1030 случаев или на 12 %. Врожденные пороки развития (аномалии) увеличились за 5 лет на 53 %, болезни костно-суставной системы, мышц и соединительной ткани выросли на 65 % [8]. Данная тенденция доказывает необходимость развития новых схем государственной политики и усиления мер, касающихся социальной защиты лиц, не имеющих жизненного опыта, в процессе образования и трудоустройства.

Известно, что на формирование государственной политики в сфере социальной защиты лиц с инвалидностью оказывает влияние показатель численности лиц с инвалидностью, получающих социальные пенсии. В статье 11 Закона Республики Казахстан от 16 июня 1997 года «О государственных социальных пособиях по инвалидности» предусмотрены категории инвалидов, имеющих право на пособия по инвалидности (Закон Республики Казахстан от 13 апреля 2005 года №39-III о социальной защите инвалидов в Республике Казахстан). Для поддержки лиц с инвалидностью, полученных с рождения или в детстве, осуществляется выплата государственного социального пособия, трансформированного в базовое государственное пособие. Также лица с инвалидностью получают специальные государственные пособия.

Трехуровневая система социального обеспечения предусмотрена для лиц формального сектора при утрате трудоспособности: базовый уровень (1) это гарантированные государством базовые пособия по инвалидности; обязательный (2) страховые выплаты из Государственного фонда социального страхования за счет обязательного страхования гражданско-правовой ответственности работодателя за вред жизни и здоровью работника при исполнении им трудовых обязанностей; дополнительные выплаты (3) профессиональные и добровольные схемы страхования социальных рисков.

По данным Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан, в период 2014-2019 гг. сохраняется тенденция увеличения среднего размера пенсии лиц с инвалидностью [8]. По итогам 2019 года данный показатель увеличился за шесть лет на 36 % (рисунок 3), при этом положительная динамика наблюдалась по всем группам инвалидности. Средний размер пенсий лиц, приравненных к лицам с инвалидностью Великой отечественной войны (ВОВ) вырос на 29 %, а в остальных категориях вырос одинаково на 36 % за рассматриваемый нами период.

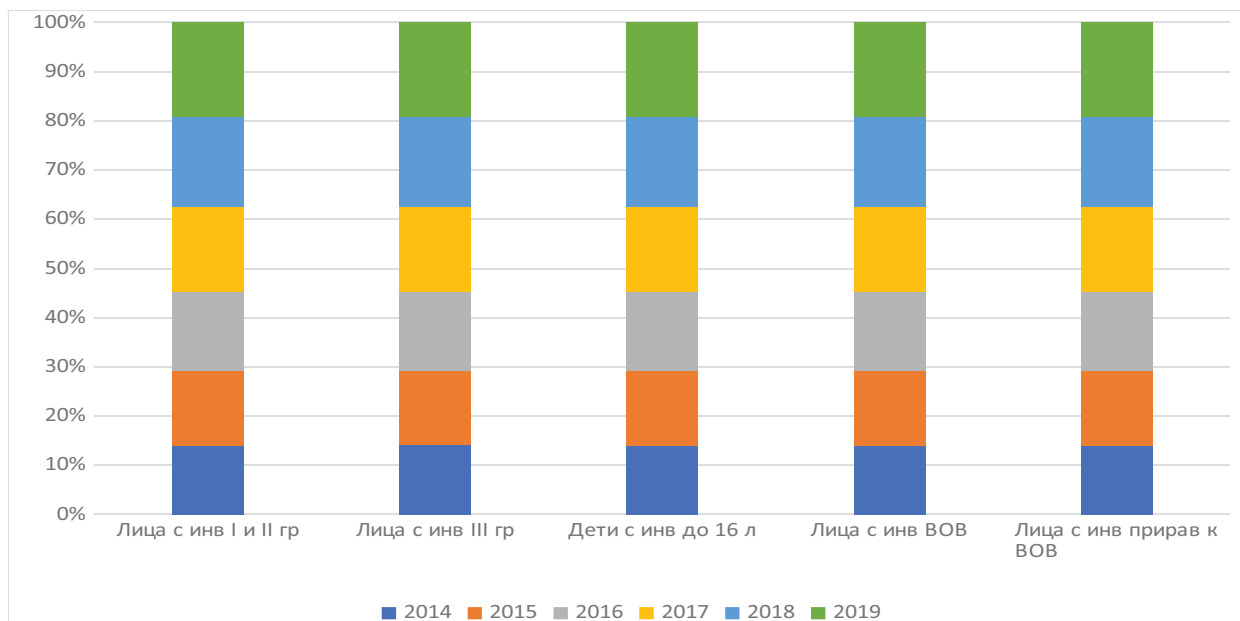


Рисунок 3 – Динамика среднего размера назначенных специальных государственных пособия в Республике Казахстан, тг.
Примечание – составлено авторами на основе источника [8]

За период 2014-2019 гг. ежегодный темп роста размера назначенных специальных государственных пособий приведены в Таблице 1.

Таблица 1 – Динамика среднемесячного размера назначенных специальных государственных пособий, тг.

№	Показатель	2014 г.	2015 г.	2016 г.	2017 г.	2018 г.	2019 г.
1	Лица с инвалидностью ВОВ	29 632	31 712	33 936	36 304	38 480	40 400
2	Лица приравненные к лицам с инвалидностью ВОВ	11 464	12 269	13 129	14 046	14 887	15 630
3	Лица с инвалидностью I и II гр	2 760	2 954	3 161	3 381	3 584	3 763
4	Лица с инвалидностью III гр	1 186	1 269	1 358	1 453	1 540	1 616
5	Дети с инвалидностью до 16 лет	1 778	1 903	2 037	2 179	2 309	2 423
Примечание – составлено авторами на основе источника [8]							

Ежегодный темп роста среднемесячного размера назначенных специальных государственных пособий по всем показателям за период 2014-2019 годы составил в среднем 7 %.

Среднемесячный размер и численность получателей назначенных государственных социальных пособий представлены в таблице 2.

Таблица 2 – Динамика среднемесячного размера и численности получателей назначенных государственных социальных пособий по инвалидности

№	Показатели	Годы						Средний темп роста, %
		2014	2015	2016	2017	2018	2019	
1	Среднемесячный размер назначенных государственных социальных пособий, тг.	20 753	22 192	29 684	31 695	39 897	41 801	-
	Цепные темпы роста, %	-	10.5	133.7	106.7	125.8	104.7	96.2
2	Численность получателей, назначенных государственных социальных пособий, чел.	499 589	500 093	518 172	519 289	520 146	528 289	-
	Цепные темпы роста, %	-	100.1	103.6	100.2	100.1	101.5	101.3

Примечание – составлено авторами на основе источника [8]

Как видно из таблицы, во всех показателях наблюдается существенный рост. Уровень среднемесячного размера назначенных государственных социальных пособий в 2019 году стал в 2 раза выше уровня показателя 2014 года. Рост численности получателей назначенных государственных социальных пособий в 2019 году составил 6 % по сравнению с уровнем показателя 2014 года.

Однако, денежные компенсации в виде прямых денежных выплат (пенсий и пособий), выдача технических средств передвижения не удовлетворяют все оставшиеся возможности, способности и потребности лиц с инвалидностью, недостаточно ориентируют общество инвалидов на саморазвитие, развитие и использование индивидуального потенциала и не обеспечивают условий для их интеграции в общество.

Согласно статьи 14 Права инвалидов Закона Республики Казахстан от 13 апреля 2005 года №39-III «О социальной защите» лица с инвалидностью обладают всей полнотой социально-экономических, личных прав и свобод, которые были закреплены Конституцией Республики Казахстан, и подтверждены законодательными актами Республики Казахстан. Лица с инвалидностью имеют права на социальную защиту, реабилитацию, интеграцию в общества (1), обеспечение доступа к объектам социальной инфраструктуры (2), к информации (3), образование, свободный выбор рода деятельности, в том числе трудовой (4), гарантированный объем бесплатной медицинской помощи в порядке, определяемом законодательством Республики Казахстан (5), профессиональную подготовку и переподготовку, восстановление трудоспособности и трудоустройство (6), жилище в соответствии с жилищным законодательством Республики Казахстан (7), первоочередное обслуживание в государственных и иных организациях, в том числе в организациях здравоохранения, культуры, связи, транспорта, сфере услуг (8), поддержку творческих способностей инвалидов (9) [10].

Казахстан 20 февраля 2015 года ратифицировал Конвенцию о правах инвалидов, и после ратификации был принят новый закон. В соответствии со статьей 25 Трудового кодекса Республики Казахстан, лица с инвалидностью имеют права и возможности на заключение трудового договора, и инвалидность не может ограничивать право заключения трудового договора. Отказ в заключении трудового договора лиц с инвалидностью, либо продвижении по службе, их увольнение по инициативе работодателя, перевод на другую работу без согласия лиц с инвалидностью по мотивам инвалидности не допускаются (Ст. 31 Обеспечение занятости инвалидов, Социальная защита инвалидов). Ст. 30 Профессиональная реабилитация лиц с инвалидностью, Закона о социальной защите инвалидов, включает профессиональную ориентацию, профессиональное обучение (переобучение) и трудоустройство. Также, профессиональная ориентация осуществляется организациями образования и социальной защиты населения [11].

Ученые А. Сейтенова и Ч. Беккер в своих исследованиях пришли к выводу, что методология определения наличия инвалидности в Казахстане сдвинулась в сторону международных норм [12]. Так, Ст. 31 Обеспечение занятости инвалидов, предусматривает: установление квоты рабочих мест для лиц с инвалидностью в размере от двух до четырех процентов от численности рабочих мест без учета рабочих мест на тяжелых работах, работах с вредными, опасными условиями труда в соответствии с зако-

нодательством Республики Казахстан о занятости населения; создания дополнительных рабочих мест для инвалидов через развитие индивидуального предпринимательства, малого и среднего предпринимательства; создания специальных, а также социальных рабочих мест для трудоустройства инвалидов в соответствии с законодательством Республики Казахстан; организации профессионального обучения инвалидов местными исполнительными органами [10].

Национальный план по обеспечению прав и улучшению качества жизни лиц с инвалидностью в Республике Казахстан до 2025 года имеет несколько этапов выполнения. Так, I-й этап пришелся на 2012-2013 годы, II-й этап – на 2014-2015 годы, III этап – 2016-2018 годы и последний, IV этап с 2019 до 2025 года.

На первом этапе:

- проведена инвентаризация 32 нормативных правовых актов, выработаны предложения к Концепции законопроекта «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам защиты прав инвалидов»;
- проведена паспортизация свыше 18,8 тысяч объектов социальной инфраструктуры, по итогам которой 15,5 тысяч объектов подлежат адаптации в части обеспечения доступа инвалидам;
- Министерством индустрии и новых технологий республики в Министерство Труда и Социальной Защиты был направлен перечень национальных стандартов по проектированию и приспособлению рабочих мест с учетом их доступности инвалидам.

На II этапе:

- разработан проект Закона Республики Казахстан «О внесении изменений и дополнений в некоторые законодательные акты Республики Казахстан по вопросам защиты прав инвалидов», который включает внесение изменений в 24 законодательных акта, в том числе 4 Кодекса;
- Министерством здравоохранения и социального развития Республики Казахстан изучен международный опыт по оказанию социальных услуг в развитых (Великобритания, Германия) и развивающихся странах (Литва, Российская Федерация) для лиц с особыми потребностями;
- осуществлялась работа по внесению дополнений в нормативы минимальных требований к материально-техническому и учебно-методическому оснащению специальных организаций образования, осуществляющих обучение детей с особыми потребностями.

На III этапе план мероприятий стал единым комплексным документом, направленным на создание условий к имплементации положений норм Конвенции о правах инвалидов в Республике Казахстан. Как известно, основными задачами плана мероприятий являются совершенствование механизмов доступности объектов и услуг во всех сферах жизнедеятельности лиц с инвалидностью.

В Плане мероприятий были предусмотрены такие разделы как:

- совершенствование национального законодательства и мониторинг их реализации; доступность объектов социальной и транспортной инфраструктуры;
- профилактика и предупреждение инвалидности;
- развитие инклюзивного образования;
- улучшение условий для предоставления специальных социальных услуг;
- обеспечение занятости лиц с ограниченными возможностями;
- участие в культурной и спортивной жизни, проведение досуга и отдыха;
- формирование позитивного отношения социума к лицам с особыми потребностями [13].

В последние годы в республике успешно работает государственная программа развития продуктивной занятости и массового предпринимательства «Еңбек», ориентированная на создание эффективной системы, получения востребованных на рынке труда профессиональных навыков и квалификаций, развитие массового предпринимательства. По данным Министерства труда и социальной защиты Республики Казахстан за 2018-2020 годы 45 475 человек лиц с инвалидностью было трудоустроено. Из них: постоянные рабочие места получили 25 610 человек; временные рабочие места получили 19 865 лиц с инвалидностью. Всего по республике за рассматриваемый нами период обратились для решения вопроса о трудоустройстве 51 759 человек с инвалидностью [2].

Исследователи Л. Н. Нацун и А. А. Шабунова особо выделяют два ключевых воздействия инвалидизации населения на экономическое развитие. Это – увеличение государственных социальных расходов и сокращение трудового потенциала населения (2). Увеличение государственных социальных расходов служит увеличению объема расходов на социальное обеспечение, реабилитацию лиц с инвалидностью, лечение, оплата труда персоналов. Вследствие инвалидности ведет к экономическим потерям. А сокращение трудового потенциала населения обходится государству дороже на каждый дополнительный случай потери трудоспособности населения [7].

В процессе государственного регулирования в развитых странах отдельное внимание уделяют лицам с инвалидностью трудоспособного возраста. В Казахстане доля лиц трудоспособного возраста инвалидов от общего числа инвалидов составляет 60 % (423 986 человек), 16 % инвалидов трудоспособного возраста от общего количество инвалидов работают. Далее, зарегистрированных в качестве безработных составляет 9,1 тыс. человек, зарегистрированных в качестве лиц, ищущих работу 1,6 тыс. человек [2].

В Республике Казахстан лица с инвалидностью работают в разных отраслях: государственное управление, оборона, обязательное социальное обеспечение; образование; оптовая и розничная торговля; здравоохранение и социальные услуги; обрабатывающая промышленность и строительство (рисунок 4).

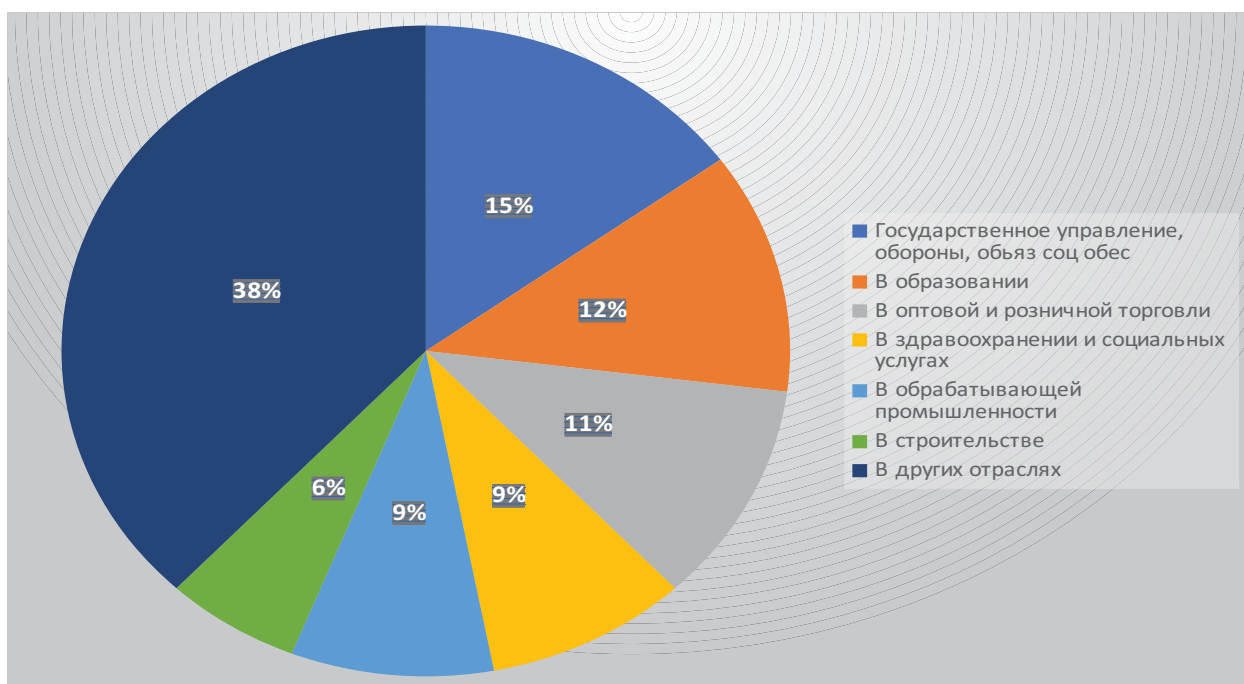


Рисунок 4 – Занятые лица с инвалидностью по отраслям

Примечание – составлено авторами на основе источника [2]

Анализ, представленный на рисунке, позволяет сделать вывод, что среди населения с инвалидностью небольшая их часть трудится в системе государственного управления, обороны, обязательного социального обеспечения. Эти данные объясняют недостаточное качество и количество образовательных программ по соответствующим направлениям, доступных лицам с ограниченными возможностями, а также низкий уровень конкурентоспособности лиц с инвалидностью. По всем остальным отраслям также наблюдается низкий уровень занятости.

Можно также предположить, что будут отличия структуры занятости лиц с инвалидностью городской и сельской местности, так как данные государственной статистики не позволяют установить факторы различия.

Причину столь низкого уровня экономической активности лиц с инвалидностью в Казахстане можно объяснить существующими барьерами. Прежде всего наличием структурных барьеров. Недоступность инфраструктуры кажется, на первый взгляд, незначительной проблемой. Однако каждая в отдельности из них, представляет большую проблему для отдельного человека с инвалидностью. В связи с чем, проблема доступа к социальной инфраструктуре лицам с инвалидностью остается открытой. Изменить ситуацию призваны были меры, закрепленные в законодательстве. Статьей 25 Закона Республики Казахстан от 13 апреля 2005 года №39-III о социальной защите инвалидов в Республике Казахстан «Обеспечение инвалидам доступа к объектам социальной инфраструктуры» предусмотрены определенные меры. Так, местные исполнительные органы должны обеспечивать при проектировании, строительстве населенных пунктов, жилых районов, реконструируемых территорий в соответствии с национальными стандартами; в местах обслуживания инвалидов и наиболее людских местах установление специальных светофоров с синхронными звуковыми и световыми сигналами, дорожных знаков и указателей, пешеходных переходов со звуковыми и световыми устройствами. В свою очередь, юридические и физические лица, осуществляющие предпринимательскую деятельность в соответствии с национальными стандартами обязаны создавать условия для лиц с инвалидностью для беспрепятственного доступа к транспортным средствам, жилым, общественным и производственным зданиям, сооружениям и помещениям. Если указанные объекты невозможно приспособить для доступа лицам с инвалидностью, то должны быть разработаны и осуществлены необходимые меры учитывающие потребности инвалидов.

В 2016 году в Республике Казахстан была создана карта для мониторинга доступности среды для инвалидов. Данная карта доступности объектов является результатом совместного проекта Министерства здравоохранения и социального развития Республики Казахстан и программы развития ООН «Совершенствование систем социальной защиты населения в соответствии с приоритетами социальной модернизации». По Республике количество объектов составляет около 35 021. Из них доступных объектов для лиц с инвалидностью с нарушением слуха составляет 1.3 %, для лиц с инвалидностью передвигающейся на креслах колесках составляет 0 %, для лиц с инвалидностью с нарушением зрения составляет 0.1 %. Частичная доступность по республике для лиц с инвалидностью передвигающихся на креслах-калясках составляет 95 %, для лиц с инвалидностью с нарушением слуха – 67 %, для лиц с инвалидностью с нарушением зрения – 91 %. Во всех регионах объекты доступны лишь частично для лиц с инвалидностью и недоступны по всей республике для лиц с инвалидностью, связанной с нарушением слуха. Низкая доступность объектов вызывает тревогу для социальной и экономической вовлеченности лиц с инвалидностью. Отечественные исследователи причину столь низких показателей доступных объектов для лиц с инвалидностью связывают с отсутствием контроля в строительстве и на транспорте. Из частично доступных объектов – это в основном пандусы для инвалидных колясок, которые часто не соответствуют нормативным требованиям [14].

По мнению Нао и Ли квота, без правовой системы в краткосрочной перспективе, может создавать противоречие между основной правовой базой рынка труда и правовой базой системы квотирования. В результате работодатели могут только платить штрафы, а не нанимать лиц с инвалидностью [15]. Квотирование рабочих мест по республике действует с 2016 года и осуществляется местными исполнительными органами. Квотирование как инструмент регулирования занятости лиц с ограниченными возможностями на сегодняшний день на рынке труда остается недостаточно эффективным. Вместе с тем, здесь наблюдается неблагоприятный тренд: общая установленная квота за 2020 год составляет 16,5 тыс. человек, а списочная численность работников инвалидов на предприятиях составляет 561.7 тыс. человек. В результате, в рамках квоты количество трудоустроенных лиц с инвалидностью составляет 4 тыс. человек или 0.7 %, вне квоты количество трудоустроенных лиц с инвалидностью составляет 8.9 тыс. человек или 1.5 % [2].

Изучив, полученные данные, делается вывод, что основными препятствиями для трудоустройства лиц с инвалидностью являются:

- недоступность объектов по республике, недостаточное количество реабилитационных центров;
- низкая эффективность квотирования рабочих мест лиц с инвалидностью;
- низкий уровень конкурентоспособности лиц с инвалидностью.

Анализ опубликованных результатов исследования убедил нас в необходимости государственной поддержки с помощью тщательно разработанных инструментов занятости (квот субсидий, грантов, налогов и т.д.) для побуждения стимула у работников инвалидов и их работодателей. Однако, для этого необходимы системные подходы, как быстрые, скоординированные ответные меры на наступление инвалидности.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ (ВЫВОДЫ)

Анализ проблем занятости лиц с инвалидностью позволяет выделить следующие направления действий для повышения уровня занятости лиц с инвалидностью по республике:

1. Разработка локальных нормативно-правовых актов для строгого регулирования работы исполнительных органов по доступности объектов.
2. Организация мероприятий по профилактике болезней, приводящих к инвалидности.
3. Развитие высокотехнологичной медицинской помощи по Республике.
4. Развитие новых государственных программ по решению проблем занятости лиц с инвалидностью.

Исследование показывает, что рост в целом количества лиц с инвалидностью, а также рост количества детей с инвалидностью, приносит экономический ущерб стране. И, самое главное, в последние годы отсутствуют исследования отечественных ученых по данной тематике. Это относится к актуальным проблемам, так как научные исследования приводят к рассмотрению лиц с инвалидностью, как важный экономический ресурс для продвижения страны.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Takasaki Y. Impacts of disability on poverty: Quasi-experimental evidence from landmine amputees in Cambodia // *Journal of Economic Behavior & Organization*. – 2020. – № 180. – P. 85–107.
2. Данные официального сайта Министерства труда и социальной защиты Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/enbek?lang=ru> (дата обращения: 10.09.2020).
3. Spankulova L., Karatayev M., Clarke L. M. Trends in Socioeconomic Health Inequalities in Kazakhstan: National Household Surveys Analysis // *Communist and Post – Communist Studies*. – 2020. – № 53. – P. 177–190.
4. Таспенова Г. Ф., Саткалиева Т. С. Проблема трудоустройства лиц с ограниченными возможностями здоровья в Казахстане // *Национальная ассоциация ученых (НАУ)* – 2016. – № 5 (21). – P. 61–65.
5. Banks L. M., Davey C., Shakespeare T., Kuper H. Disability-inclusive responses to COVID-19: Lessons learnt from research on social protection in low- and middle-income countries // *World Development*. – 2020. – Vol.137. – P.1–4.
6. Бурибаев Е. А., Хамзина Ж. А., Кошпенбетов Б. М. Стандарты запрещения дискриминации в сфере занятости: перспективы имплементации в Казахстане // *Вестник Института законодательства и правовой информации Республики Казахстан*. – 2020. – № 2 (60). – С. 144–152.
7. Нацун Л. Н., Шабунова А. А. К вопросу об экономической цене инвалидности // *Экономические и социальные перемены: факты, тенденции, прогноз*. – 2018. – № 11 (2). – С. 160–174.
8. Статистика министерство труда и социальной защиты населения Республики Казахстан [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: <http://enbek.gov.kz/ru/node/359322> (дата обращения: 07.10.2020).
9. Guekht A., Zharkinbekova N., Shpak A., Hauser A. Epilepsy and treatment gap in urban and rural areas of the Southern Kazakhstan in adults // *Epilepsy & Behavior*. – 2017. – Vol. 67. – P. 98–104.
10. Закона Республики Казахстан от 13 апреля 2005 года №39-III «О социальной защите» (с изменениями и дополнениями по состоянию на 29.06.2020г). [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30008935 (дата обращения: 05.10.2020).
11. Трудовой кодекс Республики Казахстан от 23 ноября 2015 года № 414-V (с изменениями и дополнениями по состоянию на 07.07.2020 г). [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=38910832 (дата обращения: 01.10.2020).

12. Seitenova A., Becker Ch. Disability in Kazakhstan: an Evaluation of Official Data [Электронный ресурс]. – URL: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2008/02/9006771/disabilitykazakhstan-evaluation-official-data> (дата обращения 04.10.2020 г.).

13. Об утверждении Национального плана по обеспечению прав и улучшению качества жизни лиц с инвалидностью в Республике Казахстан до 2025 года. [Электронный ресурс]. – 2020. – URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30008935 (дата обращения: 07.10.2020).

14. Manarbek M., Koishibayev Y., Nechayeva L., Kapitsyn V. M. National plans to ensure the rights of persons with disabilities in Kazakhstan—amendments to the legislation // *Disability & Society*. – 2020. – Vol. 35 (8). – P. 1355–1359.

15. Hao Y., Li P. Employment legal framework for persons with disabilities in China: Effectiveness and reasons // *International Journal of Environmental Research and Public Health*. – 2020. – Vol. 17 (14). – P. 1–20.

REFERENCES

1. Takasaki, Y. (2020), “Impacts of disability on poverty: Quasi-experimental evidence from landmine amputees in Cambodia”, *Journal of Economic Behavior & Organization*, Vol. 180, pp. 85–107.

2. Data of official website of the Ministry of Labor and Social Protection of the Republic of Kazakhstan (2020), available at: <https://www.gov.kz/memleket/entities/enbek?lang=ru> (accessed: September 10, 2020).

3. Spankulova, L., Karatayev, M. and Clarke, L. M. (2020), “Trends in Socioeconomic Health Inequalities in Kazakhstan: National Household Surveys Analysis”, *Communist and Post-Communist Studies*, No. 53 (2), pp. 177–190.

4. Taspenova, G. F. and Satkaliyeva, T. S. (2016), “The problem of employment of persons with disabilities in Kazakhstan”, *National Association of Scientists*, Vol. 5 (21), pp. 61–65.

5. Banks, L. M., Davey, C., Shakespeare, T. and Kuper, H. (2020), “Disability-inclusive responses to COVID-19: Lessons learnt from research on social protection in low- and middle-income countries”, *World Development*, Vol. 137, pp. 1–4.

6. Buribayev, E. A., Khamzina, Zh. A. and Koshpenbetov, B. M. (2020), “BM Standards for prohibiting discrimination in employment: prospects for implementation in Kazakhstan”, *Bulletin of the Institute of Legislation and Legal Information of the Republic of Kazakhstan*. No. 2 (60), pp. 144–152 (in Russian).

7. Nacun, L. N. and Shabunova, A. A. (2018), “K voprosu ob ekonomicheskoy cene invalidnosti”, *Economic and Social Changes: facts, trends, forecast*, No. 11 (2), pp. 160–174 (In Russian).

8. “Data of the official website of the Ministry of Labor and Social Protection of the Republic of Kazakhstan” (2020), available at: <http://enbek.gov.kz/ru/node/359322> (accessed: October 07, 2020) (in Russian).

9. Guekht, A., Zharkinbekova, N., Shpak, A. and Hauser, A. (2017), “Epilepsy and treatment gap in urban and rural areas of the Southern Kazakhstan in adults”, *Epilepsy & Behavior*, Vol. 67, pp. 98–104.

10. Law of the Republic of Kazakhstan dated April 13, 2005 No. 39-III “On social protection” (with amendments and additions as of June 29, 2020) (2020), available at: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30008935 (accessed: October 05, 2020) (in Russian).

11. Labor Code of the Republic of Kazakhstan dated November 23, 2015 No. 414-V (with amendments and additions as of 07.07.2020) (2020), available at: URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=38910832 (accessed: October 01, 2020) (in Russian).

12. Seitenova, A. and Becker, Ch. “Disability in Kazakhstan: an Evaluation of Official Data”, available at: <http://documents.worldbank.org/curated/en/2008/02/9006771/disabilitykazakhstan-evaluation-official-data> (accessed: October 04, 2020).

13. On approval of the National Plan for Ensuring the Rights and Improving the Quality of Life of Persons with Disabilities in the Republic of Kazakhstan until 2025 (2020), available at: URL: https://online.zakon.kz/document/?doc_id=30008935 (accessed at: October 07, 2020) (in Russian).

14. Manarbek, M., Koishibayev, Y., Nechayeva, L. and Kapitsyn, V. M. (2020), “National plans to ensure the rights of persons with disabilities in Kazakhstan—amendments to the legislation”, *Disability & Society*, Vol. 35 (8), pp. 1355–1359.

15. Hao, Y. and Li, P. (2020), “Employment legal framework for persons with disabilities in china: Effectiveness and reasons”, International Journal of Environmental Research and Public Health, Vol. 17 (14), pp. 1–20.

ACTUAL PROBLEMS OF EMPLOYMENT OF PERSONS WITH DISABILITIES IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

T. S. Sokira¹, Z. T. Myshbayeva¹

¹Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the research is to identify obstacles to employment of persons with disabilities in the Republic on the basis of legislative and regulatory documents of state authorities to develop recommendations for increasing the level of employment of persons with disabilities.

Methodology. In the course of this study, a macroeconomic and statistical approach was used. The authors mainly focused on studying the regulatory impact of the state on the employment of persons with disabilities.

Originality / value of the research based on the analysis of statistical data related to persons with disabilities, the article attempts to find and detect problems on their way to employment.

Findings: The share of working people with disabilities from the total population is only 0.6 %, and the largest number of people with disabilities live in the Turkestan region. The annual growth rate of special state benefits for all indicators over the past 7 years has averaged 7.0 %. A small number of people with disabilities work in the system of state administration, defense, and compulsory social security. Available objects for persons with disabilities with hearing impairment is 1.3 %, for persons with disabilities moving on wheelchairs is 0 %, for persons with disabilities with visual impairment is 0.1 %. In this regard, conclusions and recommendations were proposed for: increasing employment of persons with disabilities at the macro level; improving the quality of life not only of the individual himself, but also of all members of his family; positive impact, in general, on the reproduction of the country's labor force.

Keywords: persons with disabilities, employment, labor market, unemployment, statistics, equality.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА МҮГЕДЕКТІГІ БАР АДАМДАРДЫ ЖҰМЫСПЕН ҚАМТУДЫҢ ӨЗЕКТІ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Т. С. Сокира¹, З. Т. Мышбаева¹

¹Әл-Фараби атындағы Қазақ Ұлттық университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеу мақсаты – мүгедектігі бар адамдарды жұмыспен қамту деңгейін арттыру жөніндегі ұсыныстарды әзірлеу үшін мемлекеттік билік органдарының заңнамалық және нормативтік құжаттары негізінде республика бойынша мүгедектігі бар адамдарды жұмыспен қамту жолындағы кедергілерді айқындау.

Әдіснамасы – осы зерттеу барысында макроэкономикалық және статистикалық тәсіл қолданылды. Авторлар негізінен мүгедектігі бар адамдарды жұмыспен қамту үшін мемлекеттің реттеуші әсерін зерттеуге назар аударды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – мүгедектігі бар адамдарға қатысты статистикалық деректерді талдау негізінде мақалада оларды жұмыспен қамту жолындағы мәселелерді іздеуге және табуға әрекет жасалды.

Зерттеу нәтижелері – халықтың жалпы санынан жұмыс істейтін мүгедектігі бар адамдардың үлесі тек 0.6 %-ды құрайды және мүгедек адамдардың ең көп саны Түркістан облысында тұрады. Барлық көрсеткіштер бойынша арнаулы мемлекеттік жәрдемақылардың жыл сайынғы өсу қарқыны соңғы 7 жылда орта есеппен 7.0 %-ды құрады. Мүгедектігі бар адамдардың аз бөлігі мемлекеттік басқару, қорғаныс, міндетті әлеуметтік қамсыздандыру жүйесінде еңбек етеді. Есту қабілеті бұзылған мүгедектігі бар адамдар үшін қолжетімді нысандар 1.3 %-ды, арбамен қозғалатын мүгедектігі бар адамдар үшін қолжетімді нысандар 0 %-ды, көру қабілеті бұзылған мүгедектігі бар адамдар үшін 0.1 %-ды құрайды. Осыған байланысты макро деңгейде мүгедектігі бар адамдарды жұмыспен қамтуды арттыруға; жеке тұлғаны ғана емес, оның отбасының барлық мүшелерінің сапа деңгейлерін жақсартуға; тұтастай алғанда елдің жұмыс күшінің көбеюіне оң әсер ететін тұжырымдар мен ұсыныстар әзірленді.

Түйін сөздер: мүгедектігі бар адамдар, жұмыспен қамту, еңбек нарығы, жұмыссыздық, статистика, теңдік.

ОБ АВТОРАХ

Сокира Татьяна Сергеевна – кандидат экономических наук, и. о. профессора, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: t_sokira@mail.ru, ORCID ID 0000-0002-4825-1189.

Мышбаева Земфира Төлегеновна – докторант PhD, Казахский Национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: zemfira.myshbayeva@mail.ru, ORCID ID 0000-0003-2407-6790.

MPHTH 06.56.21

JEL Classification: H83

FORMATION OF SOCIAL ENTREPRENEURSHIP IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN: ASSESSMENT AND ANALYSIS OF STATE REGULATION MECHANISMS

K. B. Kanapiyanova¹, R. M. Ruzanov²

¹Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan

²Institute of Economics of the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose is to examine and analyze the assessment and development of state regulation mechanisms of social entrepreneurship in Kazakhstan.

Methodology. During the research were used general research methods: comparison, analysis, synthesis, and gathering. The materials of The Ministry of Information and Social Development of the Republic of Kazakhstan has been used in this paper.

Originality/value of research. The research focus on identifying general condition of social entrepreneurship and finding main problems of assessment and development of social entrepreneurship in Kazakhstan and find some solutions of the existing issues in state regulations of the Republic of Kazakhstan.

Findings. The role of the development of social entrepreneurship is very high. The government is interested in the development of this concept because it solves social issues and shows the potential of its influence and profit. While entrepreneurship in Kazakhstan is dynamically developing and in good condition, there is a social entrepreneurship that lags and needs focus. Since social entrepreneurship is a new integrated concept in Kazakhstan, there are several issues as no defined frameworks and definition. However, by the first president of Kazakhstan Nursultan Nazarbayev on the experience of other countries was developed non-profit Social Entrepreneurship Corporations that can help to support small and medium businesses and be able to follow corporate responsibilities.

Keywords: social entrepreneurship, state regulation, small and medium-sized enterprises, non-profit organizations.

INTRODUCTION

Recently, among the general public, sustainability awareness, social values, and civil responsibilities have been experiencing a rise. Businesses of all types began to realize the significance of social responsibility, and are taking actions towards being more socially active. The deeper engagement with the general public became the immediate response to these steps. Especially, the type of business that specifically focuses on societal goals has been experiencing popularity, which is social entrepreneurship. The main goal of social enterprises is to resolve a societal issue, not to gain profits, as it is usually in other types of enterprises. However, social enterprises can also combine a need for solving these issues, and make profits. Which is the reason why it started to gain more and more popularity among entrepreneurs. Starting from the 1980s, the concept of social entrepreneurship appeared more and more, and several studies attempted to define social enterprises and their differences from other types of businesses. Dees (1998), one of the first definers of the concept, argued that social entrepreneurship is the product of highly innovative entrepreneurs, who can generate ideas on combining social needs with capitalistic goals [1]. Whereas many others defined it as a result of social work for the benefit of the whole society.

If we focus on Kazakhstan, in the last few years, there has been a major focus on the entrepreneurial activities within the country. This is because the state authorities began to realize the importance of entrepreneurial activities on a global scale. Since 1991, when the Republic of Kazakhstan attained its' independence, the

economy of the country started to develop rapidly, and because of this many aspects of the healthy development of the economy have been neglected [2]. These aspects include rationalized extraction of raw materials, manufacturing in the country, developing services to the desired extent, simple procedures for start-ups and entrepreneurs, and of course, the development of social entrepreneurship. Although many people understand the significance of social entrepreneurship and the topic has been broadly discussed, it has not been researched deeply enough.

Literature review. Social entrepreneurship is quite new to this world and the definitions of authors are different.

According to Global Entrepreneurship Monitor (GEM) Social entrepreneurial activity is defined as an activist organization or initiative that has an objective social environment or community. That can include training or employment for disabled people, eco-activities, or help for the community (Bosma, Schott, Terjesen, & Kew, 2015) [3].

In Lauzikas and Cernicovaite's research social entrepreneurship is beneficial to all groups of stakeholders, for businesses it is profit, for customers – value and loyalty, in social terms is solving unemployment issues and for government – reputation and economic growth (Lauzikas & Cernicovaite, 2011) [4].

Michael Porter associates social entrepreneurship with transformational capitalism because it creates shared value (Driver, 2011) [5].

Innovative solutions that create social impact by developing and implementing a sustainable business model can benefit the disadvantaged or the majority of society (Brock and Steiner, 2010) [6].

Leadbeater (1997) defines social entrepreneurship as entrepreneurship that works for social value rather than monetary benefits or businesses that use their profits for social value [7].

According to Drayton (2002), social entrepreneurs are change agents that are oriented to resolving social problems [8].

Intentions of entrepreneurs to go social entrepreneurs come from subjective norms and attitude (Prieto et al., 2012) [9].

MAIN PART

Concluding the review of the concept of social entrepreneurship, the definition of it can be stated as: "the type of business that can generate profit from solving societal issues, and exists with the main goal of bringing social values to the area it operates in". We can scheme the concept of social entrepreneurship as follows (Figure 1).

The entrepreneurship figures in Kazakhstan before turning to the social entrepreneurship findings. According to the National Report of Kazakhstan of 2018, there is still a huge gap between the percent share in GDP of small and medium-sized businesses in Kazakhstan (28,5 %) and the Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) countries (60-70 %) [10]. This is comparatively a good result, taking the past of the country into account, however, as seen from other countries' experience the real growth comes with the large share of profit on national wealth from small and medium-sized enterprises (SME). Hence, there is still a need for more organized, transparent, and clear processes. This is also true for social entrepreneurship, as the majority of them are small and medium-sized. In the middle of 2019, the number of SMEs was 1,3 million, which is 11 % higher than in 2018.

It is planned that the share of SMEs in Kazakhstan must rise to as twice as of now by the year 2030. There have been taken several steps in this direction [10]:

- In the last four years, 210 million tenge of the national budget was assigned to support the dynamic growth of entrepreneurship. Thanks to this, 13000 SMEs were financed, on average 20000 professionals were educated in a year, and 10000 new jobs were created.

- Making less bureaucratic processes by the systematization of the legal, social, economic processes, which will decrease the administrative barriers. To do that the government issued a new tax code with a reduced number of checks and new standards to simplify the management of small and medium-sized businesses.

- Privatization of the state assets in 2018 was planned to decrease the participation of state regulation in GDP to 15 %, which is a standard within the OECD countries.

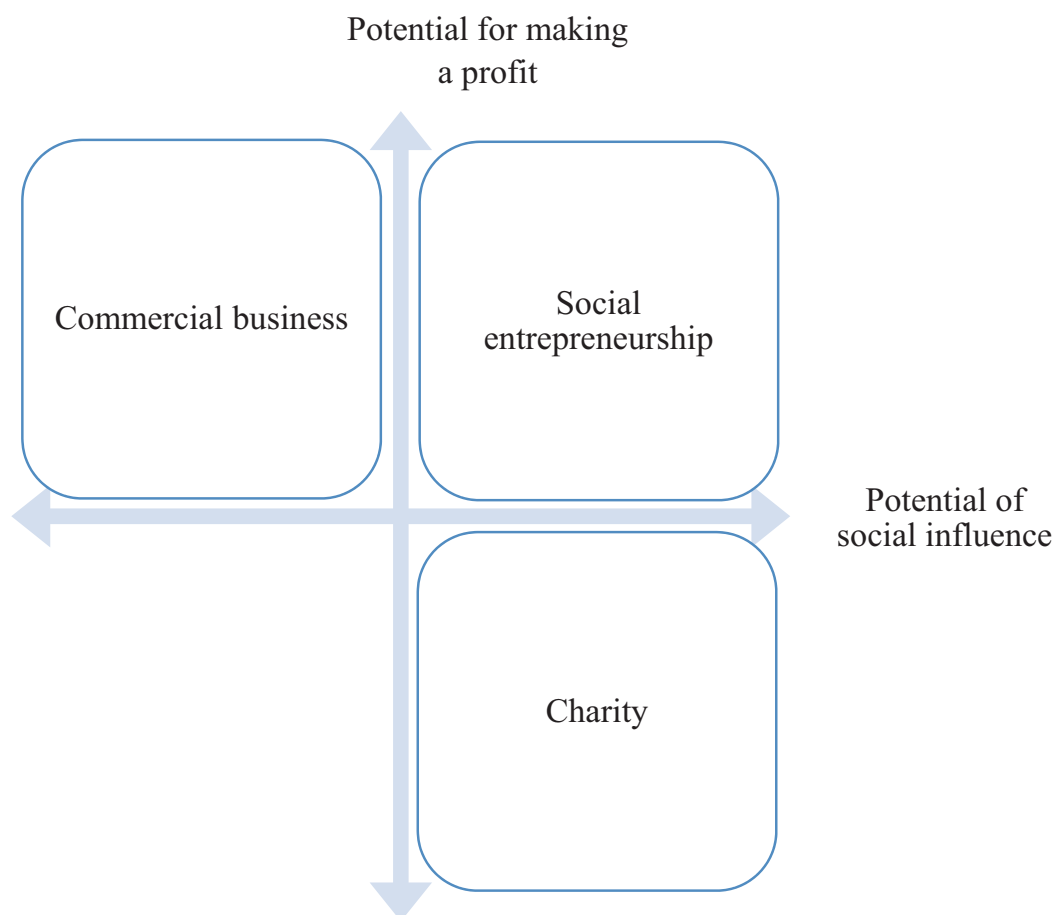


Figure 1 – Concept of social entrepreneurship
Note – based on source [11]

It was stated that the rise of the condition of social entrepreneurship in Kazakhstan was in the middle of the 2000s when the organizations that solved the social issues were also using commercial services and/or producing some goods to make a profit to realize social activities. Then, in the 2010s there was a second wave in the development of social entrepreneurship when the conferences and thematic forums were held to exchange knowledge and expertise with others. The companies and organizations like Chevron, the British Council, Alma University, Association of development of civil society started the support of the social entrepreneurs' programs and, more so, to educate them on the matter. Since the term social entrepreneurship is relatively new to Kazakhstan, there is no clear identification of the term for the country and also, there are no official law codes for social entrepreneurship. Despite this, there is support from international and governmental organizations. A prime example of this would be the collaboration of the Ministry of information and social development of the Republic of Kazakhstan and the corporate fund called Impact Hub Almaty in 2019 when they conducted the first republican prize “Ozgeris Ustazy” (“the teacher of change” in English). 15 winners of this prize received a grant for 500 thousand tenge, and besides, there was created a register of social entrepreneurs of Kazakhstan, counting 152 social entrepreneurs in the country [12]. According to this register, the majority of social entrepreneurs are concentrated on the help to vulnerable/disabled group of people (just above 40 %), and the next in volume comes to the education section (14,85 %). As well as this, 43 % of the entrepreneurs are in the social business for over 5 years and the most active regions are the Turkestan region (22 %), Nur-Sultan (19 %), and Almaty (7 %) [13]. Thus, it can be stated that social entrepreneurship in Kazakhstan nowadays works in limited areas of business (Table 1).

Table 1 – Types of social enterprises in Kazakhstan with examples

Broad types	Types	Description	Examples (in Kazakhstan)
Non-profit organizations	Helping people / animals in vulnerable / exposed to dangerous groups	These are the organizations that support and attempt to make the life of people with limited mobility in movements or financially (terminally ill patients, disabled people, people with psychologic disorders, children, women, abandoned animals) easier and more comfortable. Help them get a job, education, and opportunities. These organizations also include public education centers and day-care centers.	“Enactus Kazakhstan” initiative started in 2017 [14], student organization in Kazakhstan universities are helping to employ disabled people who could work from home, and still managed to make profits.
	Education	Most of the time, these organizations educate people without charging them. They educate orphanage graduates, people from socio-economic backgrounds, and women who are willing to qualify for certain jobs.	An educational center in Nur-Sultan called "Education for All" educates regular students on a charged basis and orphanage graduates for free.
	Waste recycling	These organizations receive waste from regular people and businesses and recycle it for free. Their main goal is to tackle the issue of pollution by promoting an eco-lifestyle among citizens and preventing natural disasters as a result of mankind's actions.	A group of eco-activists, called “Mytazalyk” collects recyclable waste in Almaty and already worked with some companies to promote eco-activism as far as possible. They had a campaign with Kinopark cinemas to exchange waste for a pair of free cinema tickets [15]. There are also many small eco-activists, who collect recyclable waste all over Kazakhstan. This example is surely one of the famous ones.
	Agricultural	These are state-regulated organizations/funds that are aimed at supporting agriculture by the means of beneficial terms on loans, leasing, and insurance.	“Kazagro”, the national management holding, that finances agricultural activities and gives loans on low terms to the willing workers that operate in the country from 2006.
Socially responsible organizations		Some businesses do not solely exist to solve social issues, however, they are rather active in solving these issues in addition to their regular business activities.	For example, the British Council collaborated with Chevron company, in a program called “I-SEED”, to educate youth aged between 12 and 29 on the basics of social entrepreneurship. These companies are known for their non-social business activities, however, their initiative educated more than 2000 young people, starting from 2013 in Nur-Sultan and Almaty, and 2017 in Atyrau [16].
Note – developed by authors based on source [14; 15; 16]			

While the importance of social entrepreneurship is being largely raised by all of the engaged stakeholders, like investors, the state, the society, and entrepreneurs, the main rule setter here is – the state. It is noteworthy that the state has the control over creating just and clear conditions for worthy entrepreneurship: profitable conditions for entrepreneurs, enlarging the space for attracting the investments, simplifies the work of start-ups and innovations, and offers noticeable profit for those willing to take societal issues to the board and solve them [17]. Yet there is no present infrastructure for social entrepreneurship, loan terms are too expensive, and absent legislative basis for social activity. Although there is some available information on the numbers of entrepreneurs in general, any official statistics on the development of social entrepreneurship in Kazakhstan are not present [12]. Not only it would be logical for the state to focus on social entrepreneurship, but also profitable since social entrepreneurs can become good partners of the state in solving the societal problems of the country. This might be a generous cut for the national budget, which is usually spent on solving social issues. Undoubtedly, entrepreneurs themselves have to be highly professional, having all it takes to be social entrepreneurs with ready-to-use business models while using modern social and business technologies.

After outlining the general condition of social entrepreneurship in Kazakhstan, we shall now discuss the development and assessment of state regulation mechanisms. In the speech of the ex-president of Kazakhstan, Nursultan Nazarbayev in March 2006, he addressed the need to create so-called 'social entrepreneurship corporations (SECs)' that would gain profit from producing goods and services and invest this money to realize socio-economic objectives of the population in a certain region. According to this, these corporations will be a regional institution that would correspond to a holding company that manages the state assets in the related region, and their activity should be focused on attracting new projects and supporting the development of small and medium-sized businesses. This structure was taken from the example of foreign SECs, which was successfully functioning, and adopted to the regional realities. For example, SEC in Denmark creates numerous brands to sell the products of small and medium-sized corporations. A widely known example of this is the brands of "Danone". The participation of the state in Denmark is minimal, they offer some privileges to social corporations, such as convenient tax codes and support and promotion on foreign markets. [18]. Another example of this would be the Regional Development Agencies (RDAs) in the United Kingdom (UK). They were hugely financed from different governmental sections, were aimed to help regional businessmen in their needs, and was perfect on paper. However, by 2012 British government realized the useless nature of these corporations as they were not popular among businessmen, were overlooked by the state, and generously financed which led to the abuse of financial resources by the management. After that, they became publicly owned and began to exploit business partnerships in their activities. Looking at these experiences of other countries, it can be stated that there should be state regulation to some extent as misuse of the national budget may result in huge losses for the whole country. Thus, the decision to make the SECs state-regulated and financed by the government was made for Kazakhstan realities. These functions of SECs were determined:

- support and promotion of the product on the foreign markets;
- implementing and participating in social projects;
- transfer the part of the state assets to the ownership of SECs;
- management of the transferred assets of both private and public property;
- restructuring and/or placing new industries based on the transferred assets;
- implementation and creation of joint social projects with both private domestic and foreign capital.

The SECs in Kazakhstan are created as non-profit organizations; however, the profit from their activities would be invested into the socio-economic development of the according region. As mentioned before by N. Nazarbayev, Kazakhstan's SCEs rather are holding companies than separate social agencies with direct relationships with national authorities. This holding mechanism appeared to be flexible and sufficiently effective in the country, as "Saryarka", the social entrepreneurship corporation that successfully operates and holds over 53 subsidiaries and associated companies under its' name. Other than that, there are known 15 SECs operating now in Kazakhstan. Nevertheless, there are occurring problems with the existent SECs in the country. Firstly, there is no clear demonstration of the work of SECs in the country: the organization that is working for the commonwealth should be clear in its' operations, which applies to being socially responsible. Secondly, there is no legal restriction, i.e. framework on the operations of SECs, the law has not been passed on this type of business, which leads to the problems of the indifference of state properties to private ownership and the problems with systemizing the distribution of the SEC's profits, and reinvestment of them into social projects [19].

RESEARCH RESULTS (CONCLUSION)

Social entrepreneurship is a relatively new concept for the world, and especially to Kazakhstan since the formation of the economy of the country is not complete. Many argued on the right definition for the word but did not agree to the absolute one, since the conditions of the countries they are operating in varies. In this paper, the definition was concluded to the type of business that is aimed to solve certain social issues and make profits by doing so. Moreover, focusing on Kazakhstan it can be stated that in general entrepreneurship is strongly developing in the country, and social entrepreneurship has yet to develop further.

There are major problems with social entrepreneurship in Kazakhstan, including the absence of a legal framework for enterprises to follow. That can be solved only by active engagement from the state and strong

regulations from their side. There are so-called SECs, which were created from the examples of the working analogies in foreign countries. They are mainly created to support the social-economic conditions of the regional scale. In this degree, it can be stated that the difference between Kazakhstani SECs the foreign analogies is their main goals and activities. The country's SECs are responsible for preparing the land for new businesses to operate there, promoting the local economy to provide the population with the workplaces, granting loans on beneficial terms to achieve economic objectives of the country, and ensuring the expansion of the existing business. Nonetheless, since there is no legal framework for social entrepreneurship in Kazakhstan, there is still a need for high state-regulated social entrepreneurship activities.

REFERENCES

1. Dees J. G., Haas M. The Meaning of Social Entrepreneurship // Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership and Graduate School of Business, Stanford University, 1988. – P. 1–6.
2. Gelashvili N. N., Orynassarova Y. D., Zhumanova B. K. Problems of development of social entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan: solutions and tools [Electronic source] // Bulletin of the Karaganda University. – 2019. – URL: <https://articlekz.com/en/article/29550> (accessed: 24.09.2020).
3. Bosma N., Scott T., Terjesen S., Kew P. Report on social entrepreneurship [Electronic source] // Global entrepreneurship monitor, 2015. – URL: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=49542> (accessed: 24.09.2020).
4. Lauzicas, M., & Cernikovaite, M.E. The Model of social innovations in the emerging market of Lithuania // *Intelektine ekonomika*. – 2011. – P. 388–400.
5. Driver, M. An Interview with Michael Porter: Social Entrepreneurship and the Transformation of Capitalism // *Academy of Management Learning & Education*. – 2012. – Vol. 11. – P. 421–431.
6. Brock D. D., Steiner S. Social Entrepreneurship: Be the Change // *Social Entrepreneurship Program*. – 2010. – P. 1–27.
7. Leadbetter C. The Rise of Social Entrepreneurship. – London: Demos, 1997. – 45 p.
8. Drayton B. The Citizen Sector: Becoming as Entrepreneurial and Competitive as Business // *California Management Review*. – 2002. – Vol. 44 (3). –P. 120–132.
9. Prieto L. C., Phipps S. A., Friedrich T. L. Social entrepreneur development: integration of critical pedagogy, the theory of planned behavior, and the ACS model // *Academy of Entrepreneurship Journal*. – 2012. – Vol. 18. – P. 1–15.
10. Subramanian V., Yousafzai S., Turganbayev Y., Ospanova B. National Report of Kazakhstan 2018/2019. – Nur-Sultan: Nazarbayev University; Global Entrepreneurship Monitor, 2020. – 55 p.
11. Панов С., Еспенова М., Сейфулина Л. Социальное предпринимательство. – Нур-Султан: Управление по делам общественного развития, 2019. – 34 с.
12. Бапиев К. Как в Казахстане развивается социальное предпринимательство [Electronic source] // *Курсив [web-portal]*. – URL: <https://kursiv.kz/news/biznes/2020-02/kak-v-kazakhstane-razvivaetsya-socialnoe-predprinimatelstvo> (accessed: 24.09.2020).
13. Data of the Ministry of Information and Social Development of the Republic of Kazakhstan [Electronic source]. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/qogam/documents/35?lang=ru> (accessed: 24.09.2020).
14. Социальное предпринимательство: вкус пользы [Electronic source] // *Бизнес&Власть [website]*. – URL: <https://and.kz/socialnoe-predprinematelstvo> (accessed: 24.09.2020).
15. Mytazalyk [Electronic source] // *Instagram [social network]*. – URL: <https://instagram.com/mytazalyk> (accessed: 24.09.2020).
16. Как в Казахстане делают бизнес не ради прибыли [Electronic source] // *Forbes [website]*. – 2018. – URL: https://forbes.kz/process/businessmen/kak_v_kazakhstane_delayut_biznes_ne_radi_pribyili/ (accessed: 24.09.2020).
17. Смирнова И. В. Социальное предпринимательство в Казахстане: “Развитие социального предпринимательства в Казахстане: опыт, барьеры и решения” [Electronic source] // *Мажилис Парламента Республики Казахстан [website]*. – URL: <http://www.parlam.kz/ru/blogs/smironova/Details/4/27851> (accessed: 24.09.2020).

18. SEC Edgar filing tracker (n.d.) SEC companies detail lookup [Electronic source] // SEC Edgar filing tracker [web-portal]. – URL: <https://sec.report/CIK/> (accessed: 24.09.2020).

19. Taubayev A., Daskaliyeva B., Akenov S. The Role of the Social-Entrepreneurship Corporations in Kazakhstan in The Development of Public-Private Partnership Mechanisms // *Economy*. – 2016. – Vol. 6 (183). – P. 15–22.

REFERENCES

1. Dees, J. G., Haas, M. (1998), “The Meaning of Social Entrepreneurship”, Kauffman Center for Entrepreneurial Leadership and Graduate School of Business, Stanford University, pp. 1–6.
2. Gelashvili, N. N., Orynassarova, Y. D. and Zhumanova, B. K. (2019), “Problems of development of social entrepreneurship in the Republic of Kazakhstan: solutions and tools”, *Bulletin of the Karaganda University*, available at: <https://articlekz.com/en/article/29550> (accessed: September 24, 2020).
3. Bosma, N., Scott, T., Terjesen, S. and Kew, P. (2015), “Report on social entrepreneurship”, *Global entrepreneurship monitor*, available at: <https://www.gemconsortium.org/file/open?fileId=49542> (accessed: September 24, 2020).
4. Lauzicas, M., & Cernikovaite, M. E. (2011), “The Model of social innovations in the emerging market of Lithuania”, *Intelektine ekonomika*, pp. 388–400.
5. Driver, M. (2012), “An Interview with Michael Porter: Social Entrepreneurship and the Transformation of Capitalism”, *Academy of Management Learning & Education*, Vol. 11, pp. 421–431.
6. Brock, D. D. and Steiner, S. (2010), “Social Entrepreneurship: Be the Change”, *Social Entrepreneurship Program*, pp. 1–27.
7. Leadbetter, C. (1997), “The Rise of Social Entrepreneurship”, *Demos*, London, 45 p.
8. Drayton, B. (2002), “The Citizen Sector: Becoming as Entrepreneurial and Competitive as Business”, *California Management Review*, Vol. 44 (3), pp. 120–132.
9. Prieto, L. C., Phipps, S. A. and Friedrich, T. L. (2012), “Social entrepreneur development: integration of critical pedagogy, the theory of planned behavior, and the ACS model”, *Academy of Entrepreneurship Journal*, Vol. 18, pp. 1–15.
10. Subramanian, V., Yousafzai, S., Turganbayev, Y. and Ospanova, B. (2020), *National Report of Kazakhstan 2018/2019*, Nazarbayev University; *Global Entrepreneurship Monitor*, Nur-Sultan, 55 p.
11. Panov, S., Espenova, M. and Seifulina, L. (2019), “Social'noe predprinimatel'stvo”, *Department of Community Development*, Nur-Sultan, 34 p. (in Russian).
12. Bapiev, K. “Kak v Kazahstane razvivaetsya social'noe predprinimatel'stvo”, available at: <https://kursiv.kz/news/biznes/2020-02/kak-v-kazahstane-razvivaetsya-socialnoe-predprinimatelstvo> (September 24, 2020) (in Russian).
13. “Data of the Ministry of Information and Social Development of the Republic of Kazakhstan”, available at: <https://www.gov.kz/memleket/entities/qogam/documents/35?lang=ru> (September 24, 2020).
14. “Social'noe predprinimatel'stvo: vkus pol'zy”, available at: <https://and.kz/socialnoe-predprinematelstvo> (September 24, 2020) (in Russian).
15. “Mytazalyk”, available at: <https://instagram.com/mytazalyk> (September 24, 2020) (in Russian).
16. “Kak v Kazahstane delayut biznes ne radi pribyli” (2018), available at: https://forbes.kz/process/businessmen/kak_v_kazahstane_delayut_biznes_ne_radi_pribyli/ (September 24, 2020) (in Russian).
17. Smirnova, I. V. “Social'noe predprinimatel'stvo v Kazahstane: ‘Razvitie social'nogo predprinimatel'stva v Kazahstane: opyt, bar'ery i resheniya’”, available at: <http://www.parlam.kz/ru/blogs/smirnova/Details/4/27851> (September 24, 2020) (in Russian).
18. “SEC Edgar filing tracker (n.d.) SEC companies detail lookup”, available at: <https://sec.report/CIK/> (September 24, 2020).
19. Taubayev, A., Daskaliyeva, B. and Akenov, S. (2016), “The Role of the Social-Entrepreneurship Corporations in Kazakhstan in The Development of Public-Private Partnership Mechanisms”, *Economy*, Vol. 6 (183), pp. 15–22.

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ӘЛЕУМЕТТІК КӘСІПКЕРЛІКТІҢ ҚАЛЫПТАСУЫ: МЕМЛЕКЕТТІК РЕТТЕУ МЕХАНИЗМДЕРІН БАҒАЛАУ ЖӘНЕ ТАЛДАУ

К. Б. Қанапиянова¹, Р. М. Рузанов²

¹Әл-Фараби атындағы қазақ ұлттық университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

²Қазақстан Республикасы Білім және ғылым министрлігінің Экономика институты,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты – Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлікті мемлекеттік реттеу тетіктерін бағалау мен дамытуды зерттеу және талдау.

Әдіснамасы. Зерттеу барысында жалпы зерттеу әдістері қолданылды: салыстыру, талдау, синтез және жинақтау. Жұмыста Қазақстан Республикасы Ақпараттық және әлеуметтік даму министрлігінің материалдары қолданылды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Зерттеу әлеуметтік кәсіпкерліктің жалпы жағдайын анықтауға және Қазақстандағы әлеуметтік кәсіпкерлікті бағалау мен дамытудың негізгі проблемаларын анықтауға, сондай-ақ Қазақстан Республикасының мемлекеттік нормативтік құқықтық актілерінде бар мәселелердің кейбір шешімдерін табуға бағытталған.

Зерттеу нәтижелері. Әлеуметтік кәсіпкерлікті дамытудың рөлі өте маңызды. Үкімет бұл тұжырымдаманы әзірлеуге мүдделі, өйткені ол әлеуметтік мәселелерді шешеді және ықпал ету мен пайда табуға өзінің әлеуетін көрсетеді. Қазақстанда кәсіпкерлік қарқынды және жақсы жағдайда дамып келе жатқан кезде, артта қалған және көңіл бөлуді қажет ететін әлеуметтік кәсіпкерлік бар. Қазақстанда әлеуметтік кәсіпкерлік жаңа интеграцияланған тұжырымдама болғандықтан, белгілі бір негіздер мен анықтамалардың жоқтығы сияқты бірқатар проблемалар бар. Алайда, Қазақстанның Тұңғыш Президенті Нұрсұлтан Назарбаев басқа елдердің тәжірибесіне сүйене отырып, шағын және орта бизнесті қолдауға көмектесетін және корпоративті міндеттерді орындай алатын коммерциялық емес әлеуметтік кәсіпкерлік корпорацияларын құрды.

Түйін сөздер: әлеуметтік кәсіпкерлік, мемлекеттік реттеу, шағын және орта кәсіпкерлік, коммерциялық емес ұйымдар.

ФОРМИРОВАНИЕ СОЦИАЛЬНОГО ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВА В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН: ОЦЕНКА И АНАЛИЗ МЕХАНИЗМОВ ГОСУДАРСТВЕННОГО РЕГУЛИРОВАНИЯ

К. Б. Канапиянова¹, Р. М. Рузанов²

¹Казахский национальный университета имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

²Институт экономики Министерства образования и науки Республики Казахстан,
Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – изучить и проанализировать оценку и развитие механизмов государственного регулирования социального предпринимательства в Казахстане.

Методология. В ходе исследования использовались общие методы исследования: сравнение, анализ, синтез и сбор. В работе использованы материалы Министерства информации и социального развития Республики Казахстан.

Оригинальность / ценность исследования. Исследование направлено на определение общего состояния социального предпринимательства и выявление основных проблем оценки и развития социального предпринимательства в Казахстане, а также поиск некоторых решений существующих вопросов в государственных нормативных актах Республики Казахстан.

Результаты исследования. Роль развития социального предпринимательства очень высока. Правительство заинтересовано в развитии этой концепции, потому что она решает социальные вопросы и показывает потенциал своего влияния и прибыли. В то время как предпринимательство в Казахстане динамично развивается и находится в хорошем состоянии, существует социальное предпринимательство, которое отстает и требует внимания. Поскольку социальное предпринимательство является новой интегрированной концепцией в Казахстане, существует ряд проблем, таких как отсутствие определенных рамок и определений. Однако первым президентом Казахстана Нурсултаном Назарбаевым на опыте других стран были созданы некоммерческие корпорации социального предпринимательства, которые могут помочь поддерживать малый и средний бизнес и уметь выполнять корпоративные обязанности.

Ключевые слова: социальное предпринимательство, государственное регулирование, малые и средние предприятия, некоммерческие организации.

ABOUT THE AUTHORS

Kanapiyanova Kamshat Bolatkyzy – PhD candidate, al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan, e-mail: kanapiyanova.kamshat@gmail.com

Ruzanov Rashid Muratbekovich – Candidate of Economic Sciences, Deputy Director for General Issues of the Institute of Economics under the Science Committee of the Ministry of Education and Science of the Republic of Kazakhstan, Almaty, Republic of Kazakhstan, e-mail: rashid_ruzanov@mail.ru

МНРТІ 06.35.51

JEL Classification: A23, I26, J21, Z11

ДИАГНОСТИКА ОСНОВНЫХ КОМПЕТЕНЦИЙ, ЗНАНИЙ И НАВЫКОВ КРЕАТИВНЫХ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЕЙ В КАЗАХСТАНЕ

А. А. Гончарова¹, Д. О. Шаяхмет²

¹Голдсмитс, Лондонский университет, Великобритания

²Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – сформировать современный портрет креативного предпринимателя в Казахстане, описывая роль формального образования и практического опыта в становлении креативных предпринимателей.

Методология – социологический опрос 62 креативных предпринимателей, а также проведение экспертной оценки, с представителями креативных хабов и кластеров из Алматы и Нур-Султана.

Оригинальность / ценность исследования – Подобное исследование в Казахстане проводилось впервые. Исследование было проведено в рамках проекта Creative Spark – программы развития предприни-

мательства в высших учебных заведениях, проведенного по инициативе Impact Hub Almaty, Казахской Национальной академии искусства имени Т. К. Жургенова, Университета Goldsmiths.

Результаты исследования были сгруппированы по 5 ключевым блокам – визионерский и новаторский подход, управленческие и операционные компетенции, основы маркетинга, финансовая и юридическая грамотность.

Ключевые слова: креативная экономика, креативные индустрии, обучение предпринимательству, анализ компетенций, стратегия бизнеса.

ВВЕДЕНИЕ

Очевидно, что креативная экономика в Казахстане существует, но ее истинный масштаб, включая актуальные данные по состоянию отдельных креативных секторов, до сих пор не поддается точному определению. Главная причина – в отсутствии официально сформулированной концепции креативной экономики в Казахстане, отсутствие классификатора креативных секторов, недостаток полноценных замеров и мониторинга данных. Так, сегодня доступна лишь официальная статистика о регистрации юридических лиц согласно общего классификатора экономической деятельности (ОКЭД) [1], но нет открытых данных об их обороте, занятости сотрудников и более аккуратной градации предприятий по типам бизнеса.

Тем не менее, тема развития креативной экономики поднимается на региональном уровне. В 2019 аким города Алматы Б. Сагинтаев презентовал стратегию развития города «Алматы – 2050» [2]. Одним из приоритетных направлений было названо развитие креативных индустрий – «Креативная экономика станет одним из драйверов роста и благосостояния города». В 2020 было инициировано создание Совета по креативным индустриям при акиме, проведены краткосрочные мероприятия по поддержке креативных бизнесов, которые особенно пострадали от карантинных ограничений, связанных с пандемией.

Поскольку понятие креативной экономики напрямую связано с интеллектуальным капиталом, знаниями, творческими навыками и талантами, роль образовательной системы в сфере креативных и культурных индустрий сложно переоценить.

Скажем, Великобритания, начиная с 2011 года начинает активно вводить в вузах дисциплины по обучения предпринимательскому менеджменту именно в культурных индустриях, выстраивая целую стратегию высшего образования для творцов, занимающихся предпринимательством [3; 4; 5]. В статье «За пределами кампуса: высшее образование, культурная политика и креативная индустрия» Абигейл Гилмор и Роберт Комуниан пишут о том, почему необходима связь между практикующими предпринимателями и специалистами высшего образования: «они устанавливают мосты, а также тренеры являются человеческими ресурсами для сферы культуры» [6]. Колин Джонс в статье «Предпринимательское образование: обучение через персональный опыт» говорит о том, что для студентов чрезвычайно важно психологическая адаптация во время обучения – смогут ли они начать свой бизнес в креативных индустриях [7]. Другие ученые подчеркивают важность трехстороннего взаимодействия в этом вопросе «университет-индустрия-государство» [8]. Несмотря на то, что исследования в этой сфере проводились как в США [9], в Австралии [10] и других странах, наиболее последовательна в этом отношении Великобритания [11]. Все это говорит о том, что на Западе давно обратили внимание на то, что предпринимательству в сфере культурных индустрий необходимо учить, исходя из практики. Поэтому для нас было чрезвычайно провести опрос на предмет того, насколько творцы уверенно себя ощущают в плане теоретических знаний для ведения бизнеса.

Сопоставление полученных данных с результатами ранее проведенного исследования «Пробелы и недостатки в компетенциях специалистов в культурном секторе Казахстана» [12], показывает, что многие проблемные зоны в креативных и культурных секторах, идентифицированные в 2017, остаются актуальными и в 2020 году.

Эксперты, опрошенные в 2017, единогласно согласились, что за последние 10 лет уровень образования и образованности в области культурных индустрий резко упал. Одной из системных причин называется несогласованность работы министерств – Министерства Образования и Науки (МОН) и

Министерства Культуры и Sports (МКС) Республики Казахстан. С 2014 в ведомство МКС Республики Казахстан перешли вузы и колледжи творческого направления. Раньше они находились в ведомстве МОН. «Сейчас МКС самостоятельно мониторит и дает госзаказ, сколько стране нужно, например, театральные деятели, ведется учетная политика: учреждения культуры дают заказ на кадры в МКС, Министерство передает заказ на кадры ВУЗам».

Государственные программы по развитию предпринимательства реализуются в Казахстане начиная с 1991 года [13]. Национальная палата предпринимателей (НПП) Республики Казахстан, позднее перерегистрированная в НПП «Атамекен» [14], функционирует с 2013 и представляет интересы малого, среднего и крупного бизнеса, охватывая своей деятельностью все сферы предпринимательства, включая внутреннюю и внешнюю торговлю. Программы финансовой поддержки (микрокредитование) и обучения начинающих и действующих предпринимателей сегодня предлагают крупнейшие государственные фонды – НПП «Атамекен» и Фонд «Даму» [15] – в рамках реализации Государственной программы поддержки и развития бизнеса «Дорожная карта бизнеса 2025».

В 2019 НПП «Атамекен» и МОН Республики Казахстан объявили о внедрении предмета «Основы предпринимательства» [16] в казахстанских школах, колледжах и ВУЗах в соответствии с пунктом 11 Дорожной карты по проведению Года молодежи [17]. Учебный курс предусматривает изучение основ ведения предпринимательской деятельности, маркетинга, востребованных в соответствующем регионе бизнес-проектов, определение режимов налогообложения, и другие актуальные темы.

Важно отметить, что сегодня в Казахстане пока не существует государственных программ по развитию креативного предпринимательства, что еще раз подтверждает неясный статус креативных индустрий и понимание их ценности для развития экономики Казахстана. В целом, ускоренный (акселерационный) подход в образовательных программах для предпринимателей, характерен для бизнес-инкубаторов, бизнес-хабов и креативных кластеров. Несмотря на активное развитие предпринимательской экосистемы, запуск программ, ориентированных на работу именно с креативными предпринимателями, достаточно новый тренд в Казахстане – ему не больше 5 лет.

Такие программы делятся на курсы для начинающих креативных предпринимателей без опыта ведения бизнеса (например, подготовительный курс к конкурсу предпринимательских проектов Big Idea Challenge) и курсы для опытных предпринимателей, нуждающихся в коррекции стратегии, ревизии активов, подготовке к выходу на новый/международный рынок или масштабированию бизнеса.

В Казахстане есть примеры создания бизнес-инкубаторов при университетах (КБТУ, AlmaU, Назарбаев Университет и т.д.), что является достаточно успешной практикой. Создана Ассоциация бизнес-инкубаторов и акселераторов Казахстана [18], Ассоциация бизнес-ангелов Казахстана и множество других групп и объединений, но подавляющее большинство поддерживающих инициатив ориентировано на работу с технологическими предпринимателями.

Участники программы «Creative Spark» в Казахстане в партнерстве с университетами Великобритании адаптировали и тестировали свои образовательные программы для креативных предпринимателей в разных форматах, начиная с 2018 года. Новая дисциплина появится в учебных планах некоторых университетов-партнеров уже в 2020 году.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Портрет креативного предпринимателя в Казахстане. Для определения диапазона компетенций и выявления их особенностей у креативных предпринимателей авторы данного исследования предприняли попытку создания портрета креативного предпринимателя в Казахстане. Такой собирательный образ, имея определенную степень обобщения, сформирован на основе наблюдений опрошенных экспертов и ответов самих креативных предпринимателей.

Из числа опрошенных креативных предпринимателей наибольшее количество респондентов представляет сектор дизайна, включая дизайн одежды – 33,9 %, в секторе музыки и организации музыкальных фестивалей заняты 14,5 %, кино- и видеопроизводством занимаются 17,7 %. Одновременно работают в нескольких секторах (от 2 и больше направлений) или ведут межсекторальные проекты 25,8 % респондентов.

С точки зрения анализа компетенций, как отметили эксперты, в креативном предпринимательстве представлены два основных лагеря – непосредственно творческие люди и люди из корпоративного мира. Их принадлежность к разным системам образования и отличающийся профессиональный опыт является главным водоразделом в предпринимательских компетенциях.

Портрет 1. Творческие-творческие. У определенной части выпускников творческих ВУЗов есть амбиции попробовать себя в собственном бизнесе. Те из экспертов, кто управляет ярмарками, фестивалями и торговыми площадками, отмечают, что такая категория начинающих предпринимателей представлена наиболее широко, но она же является и наименее подготовленной к полноценному ведению бизнеса. «Творческие-творческие», как правило, не знакомы с основами предпринимательской деятельности и последовательностью бизнес-процессов, не ориентируются на рынке, не готовы ни к системной, ни к рутинной работе.

Портрет 2. Корпоративные-творческие. В креативном предпринимательстве встречается достаточно примеров, когда будущий предприниматель уходит в свободное плавание из корпоративного мира. Люди идут в частный творческий бизнес за свободой, самовыражением, за своей нереализованной мечтой, с желанием экспериментировать. При этом опыт работы в корпоративной среде и более сложных бизнес-структурах дает таким предпринимателям серьезное преимущество на старте – их опыт оказывается достаточным, чтобы «определить широту определенной проблемы и начать делать продукты в этой сфере».

Роль формального образования и практического опыта в креативном предпринимательстве. И эксперты, и креативные предприниматели согласны с утверждением, что подавляющее большинство действующих предпринимателей – самоучки, они не получали образования в области предпринимательства, и лишь немногие проходили программы акселерации. Результаты онлайн-опроса показывают, что 66,1 % опрошенных считают, что научились и продолжают учиться бизнесу исключительно на практике; 27,4 % отчасти согласны с данным утверждением и только 6,5 % либо не согласны с данным утверждением, либо затрудняются ответить.

Важно отметить, что большинство опрошенных предпринимателей имеют высшее образование – 85,5 % опрошенных, у 8,0 % респондентов незаконченное высшее образование и лишь у 6,5 % – среднее. Специальности, указанные в дипломах выпускников, имеют достаточно широкий разброс – от социального работника и радиотехника до магистра искусств. При этом обладателями творческих специальностей (дизайнеры, архитекторы, модельеры, дирижеры, режиссеры) оказалось 35,0 % опрошенных. Представителей экономических специальностей (финансисты, экономисты, маркетологи, выпускники программ MBA) и гуманитарных специальностей (переводчики, педагоги, журналисты) – по 14,5 % соответственно, технических специальностей – 9,6 %, юристов – 3,2 %.

О том, что полученное высшее образование очень помогло стать креативными предпринимателями, заявили 25,8 % опрошенных. Столько же респондентов (25,8 %) – нейтральны в своей оценке, 19,4 % считают, что обучение в учебном заведении никак не повлияло на их предпринимательскую деятельность. По мнению экспертов, отсутствие предпринимательского образования сильно ограничивает способность комплексного понимания бизнес-процессов, юридической ответственности и финансовых обязательств у предпринимателей, а также ведет к их ложному представлению об уровне своей компетентности.

Тем не менее, практикующие предприниматели проходят определенные этапы развития, где возникает потребность в повышении квалификации, и им становится необходимо образование «для продолжающих». В целом, горизонт профессионального и личностного развития креативных предпринимателей часто связан с их индивидуальным пониманием, как они могут учиться.

Поскольку только 29 % респондентов отметили влияние высшего образования на процесс становления в качестве креативных предпринимателей, им также были заданы вопросы о степени влияния других важных факторов на их деятельность. Большинство участников назвали от 5 факторов влияния и больше. Так, 75,8 % опрошенных ответили, что наибольшее влияние на них оказала именно собственная практика. 50,0 % отметили роль опытных коллег и единомышленников, 38,7 % – роль книг и бизнес-литературы, 33,9 % – профессиональные форумы и фестивали, 24,2 % – онлайн-курсы и вебинары (Рисунок 1).

Важно подчеркнуть, что только 16,1 % опрошенных отметили влияние курсов повышения квалификации и 4,8 % – программ бизнес-акселерации. Такие низкие показатели могут быть связаны как с недостатком образовательных программ подобного профиля, так и с низкой осведомленностью о них среди предпринимателей. При этом 16,0 % респондентов говорят об ощутимом влиянии ментора или бизнес-консультанта на их практику – это достаточно высокий показатель для «самоучек», т.е. каждый шестой опрошенный получил позитивную поддержку ментора или консультанта.

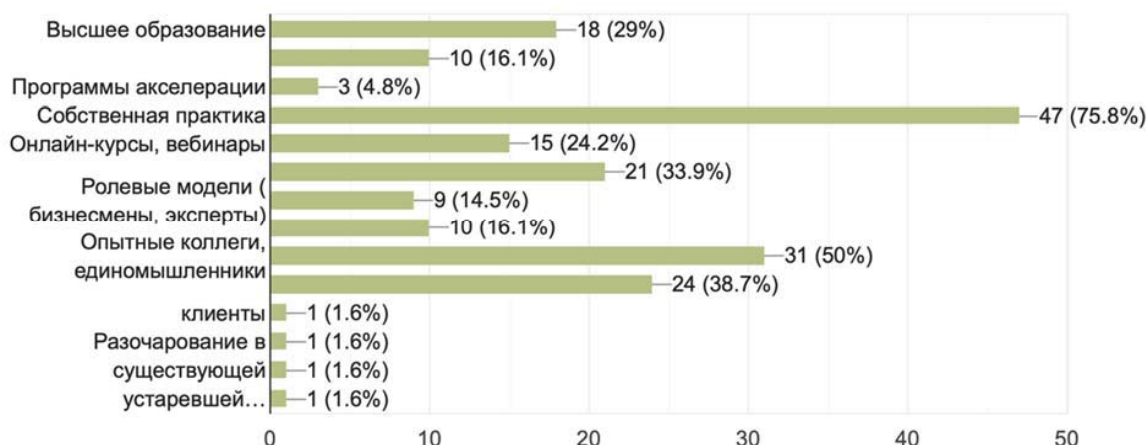


Рисунок 1 – Что оказало наибольшее влияние на ваше становление в качестве креативного предпринимателя?

Примечание – составлено авторами на основе результатов анкетирования

Те креативные предприниматели, кто преодолел этап становления бизнеса и готов к масштабированию или выходу на новый рынок (это всего 4,8 % от наших респондентов), обычно приходят в бизнес-инкубаторы на программы акселерации, предлагающие обучение, менторскую поддержку и гранты. По мнению экспертов, они осознанно идут в рост, понимая, что масштабирование принесет им новые вызовы, а рост может быть болезненным как для самого предпринимателя, так и для его бизнеса.

Оценка предпринимательских компетенций. Для определения сильных и слабых сторон в компетенциях креативных предпринимателей, участникам исследования – креативным предпринимателям и экспертам, кто с ними работает, – было предложено дать общую оценку предпринимательской зрелости и оценить уровень компетенций по пяти ключевым направлениям, связанным с ведением предпринимательской деятельности: (1) Визионерство и новаторский подход, (2) Управленческие и операционные компетенции, (3) Основы маркетинга, (4) Финансовая грамотность, (5) Юридическая грамотность.

В результате самодиагностики опрошенные креативные предприниматели оценили свои предпринимательские способности достаточно позитивно. Хорошо подкованными в вопросах предпринимательства считают себя 22,6 %, скорее подкованными – 46,8 %, оценивают себя средне – 24,2 %, и только 6,4 % респондентов отметили, что скорее не считают или вовсе не считают себя подкованными в предпринимательстве.

Важно отметить, что половина тех, кто считает себя полностью подкованными в предпринимательстве – это 11,2 % респондентов, получивших высшее образование по бизнес-специальностям (финансы, экономика, маркетинг и пр.). А среди тех, кто сомневается или совсем не считает себя подкованными, больше выпускников творческих специальностей (14,5 %).

Эксперты же оценивают общий уровень предпринимательских навыков у креативных предпринимателей чуть ниже – на 3 по 5-балльной шкале. Практически все они единогласны в том, что у основной массы креативных предпринимателей не просто не хватает базового представления о коммерче-

ской деятельности, но и слабо развиты именно soft skills или гибкие навыки, которые тесно связаны с личностными и социальными навыками и установками – адаптивностью, коммуникабельностью, лидерством, эмоциональным интеллектом и эмпатией, умением работать в команде, критическим мышлением и т.д.

Эксперты подчеркивают, что опытные предприниматели за счет уже имеющегося опыта и относительно развитых гибких навыков оказываются более подготовленными к планированию и адекватной оценке своих ресурсов в проектах с длинным горизонтом. Начинающим этого недостает.

Визионерство/ Новаторский подход. Визионерские качества и новаторский подход, по мнению авторов исследования, являются одним из главных отличительных свойств предпринимательской деятельности. В данном блоке рассматриваются следующие навыки и компетенции: наличие видения, понимание широкого контекста и взаимосвязей на рынке; умение анализировать тренды в собственной индустрии и не только; навык формулировать миссию и стратегию собственного бизнеса; умение концептуально создавать свой продукт или услугу, внедрять инновации; понимание собственного цикла производства; активный поиск новых возможностей для нестандартных партнерств или проектов.

Большинство креативных предпринимателей достаточно высоко оценивают свои компетенции в данной области (Таблица 1, где проценты означают число ответов от общего количества респондентов). В частности, в вопросах постоянного поиска идей и отслеживания трендов для развития своего бизнеса 79 % респондентов оценили свои компетенции выше среднего (оценки 4 и 5 по 5-балльной шкале). Однако, эксперты не согласны с такой высокой оценкой и отмечают у предпринимателей достаточно узкий диапазон для поиска идей в силу неглубокого знания локального контекста и глобальных трендов.

Таблица 1 – Насколько вы компетентны в реализации следующих визионерских и новаторских задач? Оцените себя по 5-балльной шкале, где 1 – низкая компетентность, 5 – высокая.

Результаты самодиагностики: визионерский и новаторский подход (средняя оценка по компетенции)	1 балл, %	2 балла, %	3 балла, %	4 балла, %	5 баллов, %
Вы регулярно ищете идеи и отслеживаете тренды для развития своего бизнеса (4.1)	0	4,8	16,1	37,1	41,9
Вы совершенствуете миссию и стратегию своего бизнеса (3.9)	0	6,5	24,2	41,9	27,4
Вы создаете и совершенствуете новые продукты/услуги (3.8)	3,2	12,9	16,1	33,9	33,9
Вы формируете циклы и процессы производства продукта/услуги (3.8)	1,6	9,7	27,4	29,0	32,3
Вы ищете возможности и информацию для совместных проектов, нестандартного сотрудничества (4.2)	4,8	3,2	12,9	32,3	36,8

Примечание – составлено авторами на основе результатов анкетирования

Как следует из Таблицы 1, большинство креативных предпринимателей оценивает все аспекты своих визионерских и новаторских компетенций выше среднего, а средняя оценка по визионерским/новаторским компетенциям составляет 4 балла. Эксперты же оценивают общий уровень визионерских качеств на 3 по 5-балльной шкале. Один из экспертов поставил оценку 1 начинающим и 4 практикующим предпринимателям.

При этом эксперты отмечают, что предприниматели с опытом определенно обладают визионерскими качествами. Практики, по их мнению, умеют прислушиваться к рынку, и «даже поговорив с 1-2 клиентами, могут сложить эти ответы в одно большое целое, предвидеть, что клиенту нужно будет в будущем».

А вот начинающие предприниматели, наоборот, часто избегают прямого общения с клиентами и стараются опираться на свои личные ощущения проблемы, а не анализ или информацию о рынке, что приводит к не очень качественным решениям и тормозит процесс развития бизнеса.

Управленческие и операционные компетенции. Управленческий уровень, помимо стратегического понимания бизнеса, также подразумевает большой объем ежедневной рутинной работы по налаживанию систем, потоков и ресурсов. В данном блоке мы рассматриваем следующие навыки и компетенции: формирование и развитие команды; коммуникация с персоналом и партнерами; техническое обеспечение бизнеса; обеспечение доходности бизнеса.

По данному блоку компетенций креативные предприниматели также достаточно уверенно оценивают свои способности в управленческой и операционной работе (см. Таблицу 2, где проценты означают число ответов от общего количества респондентов).

Таблица 2 – Насколько вы компетентны в реализации следующих управленческих и операционных задач? Оцените себя по 5-балльной шкале, где 1 – низкая компетентность, 5 – высокая

Результаты самодиагностики: управленческие и операционные навыки (средняя оценка по компетенции)	1 балл, %	2 балла, %	3 балла, %	4 балла, %	5 баллов, %
Вы формируете и укрепляете команду (3.8)	3,2	11,3	12,9	46,8	25,8
Вы регулярно поддерживаете коммуникацию с персоналом и партнерами (4.1)	0	8,1	8,1	45,2	38,7
Вы формируете и контролируете работу всех бизнес-процессов (4.0)	1,6	4,8	12,9	45,2	35,5
Вы обеспечиваете доходность бизнеса, продажи товаров/услуг (3.9)	3,2	4,8	21,0	40,3	30,6
Вы технически обеспечиваете бизнес (оборудование, технологии, недвижимость) (3.7)	3,2	14,5	19,4	30,6	32,3
Вы создаете условия для профессионального обучения и личностного развития персонала (3.4)	4,8	3,2	22,6	33,9	35,5
Примечание – составлено авторами на основе результатов анкетирования					

Для сравнения, результаты анализа анкет самодиагностики креативных предпринимателей для программы акселерации Art2B показывают более сдержанные оценки своих управленческих компетенций. Многие признаются, что не знают критериев успеха, по которым они могут измерить результаты и прогресс своего бизнеса, что никогда не пытались сформулировать стратегию, а также отмечают свою неготовность заниматься рутинной работой. Как пишет одна из участниц программы, «Я открыватель, не рутинщик. Я быстро теряю интерес, если переварила информацию. Я не знаю своих командных качеств, не умею давать обратную связь, особенно негативную».

По итогам самодиагностики предпринимателей средняя оценка по управленческим компетенциям составляет 3,8 балла, оценка экспертов гораздо ниже – 2 по 5-балльной шкале. Один из экспертов поставил оценку 1 начинающим и 4-5 опытным предпринимателям.

По мнению экспертов, одной из фундаментальных причин, почему предприниматели довольно слабо подкованы в управленческих навыках и им сложно дается систематизация внутренних процессов, называется сам контекст для ведения бизнеса, в котором очень много несистемности и рассинхронизации с точки зрения среды, стандартов, принципов и этики.

Эксперты отмечают, что профильное финансовое и экономическое образование, полученное некоторыми креативными предпринимателями в ВУЗах, определенно помогает им лучше ориентироваться в вопросах планирования и управления бизнесом, но не является достаточным для уверенного ведения ежедневной операционной работы, связанной с постоянным делегированием, контролем качества, решением производственных задач. Как единогласно отмечают и эксперты, и респонденты, «такие прикладные вещи по учебнику не выучишь».

Основы маркетинга. В данном блоке рассматриваются следующие навыки и компетенции: анализ и сегментирование рынка; знание и анализ своих конкурентов; исследование потребителей; выбор каналов продаж и способов продвижения; регулярная коммуникация с потребителями.

Сегодня социальные сети и, в частности, Instagram превратились в глобальное торговое пространство с возможностью точечной настройки географии, демографии и специфических потребительских

профилей для продвижения и продажи продуктов и услуг. Как отмечают эксперты, многие предприниматели отлично справляются с коммуникациями в социальных сетях – через свои собственные профили или профили своих брендов, – но восприятие маркетинговых задач у предпринимателей ограничивается лишь работой с СММ, продвижением в Instagram и сарафанным радио.

Сами креативные предприниматели в этом блоке оценивают свои маркетинговые компетенции выше среднего (Таблица 3, где проценты означают число ответов от общего количества респондентов), а средняя оценка составляет 4 балла. Здесь эксперты единодушны с предпринимателями и также оценивают их компетенции на 4 по 5-балльной шкале. Один из экспертов поставил 1 балл начинающим и 3 балла практикующим предпринимателям.

Таблица 3 – Насколько вы компетентны в реализации следующих маркетинговых задач? Оцените себя по 5-балльной шкале, где 1 – низкая компетентность, 5 – высокая

Результаты самодиагностики: маркетинговые компетенции (средняя оценка по компетенции)	1 балл, %	2 балла, %	3 балла, %	4 балла, %	5 баллов, %
Вы проводите анализ конкурентов (3.8)	3,2	4,8	27,4	35,5	29,0
Вы изучаете своего потребителя (4.2)	1,6	0	17,7	38,7	41,9
Вы определяете рынки, потребительские сегменты (4.0)	1,6	8,1	14,5	32,3	43,5
Вы выбираете каналы и способы продвижения (3.9)	1,6	4,8	22,6	38,7	32,3
Вы поддерживаете обратную связь с потребителем (4.0)	0	8,1	17,7	33,9	40,3
Примечание – составлено авторами на основе результатов анкетирования					

Несмотря на хорошую оценку уровня маркетинговых компетенций, эксперты подчеркивают, что за пределами социальных сетей маркетинг страдает «везде, всегда и у всех». Это связано с тем, что у предпринимателя не всегда есть возможность привлечь в команду квалифицированного специалиста и чаще всего ему приходится обучаться и заниматься маркетингом самостоятельно, по остаточному принципу.

Финансовая грамотность. В данном блоке мы рассматриваем следующие навыки и компетенции: умение рассчитать себестоимость продукта или услуги; определение модели дохода для собственного бизнеса; ведение учета доходов и расходов; планирование денежных потоков; способы снижения финансовых рисков.

В этой категории компетенций оценки креативных предпринимателей и экспертов расходятся кардинально. Если от трети до половины предпринимателей ставят себе наивысшую оценку (Таблица 4, где проценты означают число ответов от общего количества респондентов), а средняя оценка диагностики составляет 4 балла, то эксперты оценивают общий уровень финансовых компетенций на 1-2 по 5-балльной шкале. Один из экспертов поставил 0 баллов начинающим и 4 балла практикующим предпринимателям.

Таблица 4 – Насколько вы компетентны в реализации следующих финансовых задач? Оцените себя по 5-балльной шкале, где 1 – низкая компетентность, 5 – высокая

Результаты самодиагностики: финансовая грамотность (средняя оценка по компетенции)	1 балл, %	2 балла, %	3 балла, %	4 балла, %	5 баллов, %
Вы рассчитываете себестоимость и цену продукта/услуги (4.1)	1,6	6,5	16,1	24,2	51,6
Вы определяете и корректируете модель своего дохода (3.8)	3,2	8,1	25,8	29,0	33,9
Вы ведете учет доходов и расходов (4.2)	3,2	0	16,1	30,6	50,0
Вы занимаетесь планированием своего денежного потока (3.9)	3,2	8,1	24,2	21,0	43,5
Вы ищете способы снижения финансовых рисков (3.8)	3,2	12,9	22,6	22,6	38,7
Примечание – составлено авторами на основе результатов анкетирования					

Эксперты единодушны в том, что для Казахстана повсеместно характерен очень низкий уровень финансовой грамотности, и предпринимательская деятельность не является исключением. Как показывает практика работы с образовательными программами для креативных предпринимателей, только единицы регулярно ведут семейный бюджет, перенося подобную небрежность и в свои бизнес-процессы. При этом, отвечая на вопрос, на какие личные жертвы они готовы пойти ради успеха проекта, предприниматели подтверждают в анкетах самодиагностики Art2B, что готовы инвестировать в свой бизнес и уже инвестируют семейные средства, личные сбережения и даже зарплату, если кто-то продолжает работать в найме. Это подтверждает наличие распространенной ошибки, когда предприниматель не отделяет личные финансы от бизнес-финансов.

Такая проблема встречается даже у опытных предпринимателей. Далеко не все понимают, что происходит с их финансовыми потоками – «а бизнес идет, и люди зарабатывают. И неплохо зарабатывают. Клиенты есть, продажи есть». В ходе интервью несколько экспертов сделали любопытное наблюдение. В силу того, что в Казахстане широко распространены денежные онлайн-переводы, многие предприниматели до сих пор пренебрегают базовыми финансовыми и юридическими обязательствами, и считают, что заключение договоров, бухгалтерский учет и оплата налогов не являются обязательными для их деятельности.

Юридическая грамотность. В данном блоке рассматриваются следующие навыки и компетенции: навык оформления взаимоотношений с подрядчиками с помощью договоров; понимание порядка создания, использования, покупки и регистрации объектов интеллектуальной собственности; анализ нормативно-правовых актов и законодательных документов, регламентирующих предпринимательскую деятельность.

В оценке юридических компетенций оценки креативных предпринимателей и экспертов также не совпадают. Если от трети до половины предпринимателей ставят себе наивысшую оценку (Таблица 5, где проценты означают число ответов от общего количества респондентов), а средняя оценка диагностики составляет 3,6 балла, то эксперты оценивают общий уровень юридических компетенций на 2-3 по 5-балльной шкале. Один из экспертов поставил 0 начинающим и 3 практикующим предпринимателям.

Таблица 5 – Насколько вы компетентны в реализации следующих юридических задач? Оцените себя по 5-балльной шкале, где 1 – низкая компетентность, 5 – высокая

Результаты самодиагностики: юридические компетенции (средняя оценка по компетенции)	1 балл, %	2 балла, %	3 балла, %	4 балла, %	5 баллов, %
Вы анализируете и подписываете договоры с клиентами и подрядчиками (4.0)	3,2	14,5	11,3	14,5	56,5
Вы регистрируете объекты интеллектуальной собственности (патенты, бренды, торговые марки) (3.4)	9,7	21,0	17,7	17,7	33,9
Вы пользуетесь объектами интеллектуальной собственности (патенты, бренды, торговые марки) (3.7)	8,1	9,7	17,7	29,0	35,5
Вы осуществляете сами или контролируете процессы отчетности и налогообложения (3.6)	6,5	16,1	16,1	27,4	33,9
Вы отслеживаете законы и нормативно-правовые документы, регулирующие предпринимательскую деятельность (3.3)	12,9	16,1	25,8	9,7	35,5
Примечание – составлено авторами на основе результатов анкетирования					

Специфическая особенность креативного предпринимательства заключается в том, что помимо знания общепринятых юридических основ, предпринимателям приходится иметь дело с понятием интеллектуальной собственности, охраняемой авторскими правами и патентами. Это направление в Казахстане развито достаточно слабо, исключениями являются рекламный и кинорынок, как утверждают эксперты.

Как отмечают эксперты – представители хабов, ситуация с юридической грамотностью и дисципли-

ной хуже всего обстоит у начинающих предпринимателей. А опытные предприниматели, уже нащупав и освоив свой рынок, чаще всего приходят к вопросам патентов, интеллектуальной собственности, юридической поддержки, только когда получают крупного клиента, задумываются о масштабировании бизнеса или выходе на международные рынки.

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

Результаты данного исследования позволяют утверждать, что картина по креативным индустриям в Казахстане выглядит достаточно фрагментарной и содержит массу противоречий и серых зон – как институционального, так и экономического характера. Многие креативные предприниматели, большая часть из которых является самоучкам в предпринимательстве, занимаются коммерческой деятельностью, ориентируясь на свое субъективное понимание бизнес-процессов и стандартов качества. Опираясь на знания и навыки, полученные благодаря формальному образованию, для многих из них не представляется возможным – дисциплина «Основы предпринимательства» не преподавалась в вузах, а на программы акселерации бизнеса готовы идти не все. Исключение составляют креативные предприниматели, получившие образование в бизнес-вузах, или имеющие опыт работы в корпоративных структурах – у них есть более четкое понимание о том, как функционирует бизнес изнутри.

Самообразование в предпринимательстве, если является единственным источником знаний, ведет к отсутствию у многих предпринимателей базовых, системных знаний о бизнес-процессах и выборочному освоению важных для предпринимательства компетенций. Как результат – рост «ошибок в бизнесе, которые обходятся слишком дорого», полное несовпадение норм и стандартов качества у разных игроков рынка и, что немаловажно, серьезные разочарования из-за невозможности построить бизнес своей мечты.

Диагностика основных компетенций, знаний и навыков у креативных предпринимателей показала, что диапазон пробелов образовательного и практического характера достаточно широк.

Рекомендации. Авторы предполагают, что результаты данного исследования могут стать отправной точкой для более глубокого изучения предпринимательской среды и особенностей становления креативных предпринимателей, и впоследствии послужить основой для разработки компетентностной модели для программ развития креативного предпринимательства в вузах, независимых образовательных проектах и специализированных хабах.

Для разработки и усовершенствования программ по развитию креативного предпринимательства прежде всего необходимо определить бенефициаров таких программ и уровень их подготовленности. Исследователи определяют различные стадии обучения предпринимательским навыкам, которые требуют различных подходов к формированию образовательных программ [19]:

1. общее обучение и информирование о возможностях и особенностях предпринимательской деятельности;
2. обучение созданию стартап или малого бизнеса людей, имеющих желание и представление об бизнес идее своего бизнеса;
3. обучение развитию бизнеса тех, кто уже прошел этап стартап и готовы выходить на новые уровни продаж и укреплять свои навыки как действующий предприниматель
4. продолжение обучения для действующих предпринимателей в определенных сферах предпринимательства.

Очевидно, что высшие учебные заведения в Казахстане зачастую предоставляют обучение первых двух типов, описанных выше. Ведь без создания условий для обучения и информирования студентов о более ранних стадиях развития предпринимательских компетенций, таких как визионерских/ идейных, тяжело даже создать условия для зарождения уникальной бизнес идеи.

По мнению опрошенных экспертов, сегодня на рынке Казахстана можно выделить несколько наиболее распространенных профилей креативных предпринимателей. Первые 3 профиля – выделены по опыту и стадиям развития бизнеса, 4 и 5 профили – по исходному профессиональному опыту:

- 1) *начинающие предприниматели* – студенты, выпускники вузов и те, кто впервые пробует себя в частном бизнесе или трансформирует свое творческое хобби в бизнес;

2) *опытные предприниматели*, часть из которых уже ищет возможности для масштабирования бизнеса или выхода на новый/международный рынок;

3) *серийные предприниматели* – те, кто запустил несколько предпринимательских проектов и находится в поиске новых интересных идей или рынков для одного из своих бизнесов;

4) *предприниматели из творческой среды и независимого культурного сектора* – «те, кто изначально был в творчестве», то есть, получил профильное творческое образование, имеет опыт работы в культурных проектах, уже ведет бизнес или только пытается превратить свой творческий навык/талант в творческий бизнес;

5) *предприниматели, пришедшие в частный творческий бизнес из бизнес-ВУЗа и/или корпоративного мира* – более зрелая и наиболее продвинутая с точки зрения бизнес-компетенций категория предпринимателей;

6) *представители государственного культурного сектора (в перспективе)*.

Принадлежность к разным системам образования, отличающийся профессиональный опыт и опыт ведения бизнеса являются одними из главных факторов, определяющих исходный уровень знаний и компетенций предпринимателей на старте бизнес-деятельности или на начале очередного бизнес-этапа.

Это говорит о том, что создание универсальной образовательной программы, отвечающей потребностям одновременно всех категорий, едва ли можно назвать целесообразным решением. Соответственно, программы для разных групп начинающих и продолжающих обучение креативных предпринимателей должны отличаться, но по возможности, быть частями единой, более масштабной и долгосрочной «цепочки знаний», которая поможет сопровождать предпринимателей в течение нескольких лет по мере развития его бизнеса.

1. Программы для начинающих креативных предпринимателей Рекомендации для вузов.

Поскольку запрос на предпринимательское образование со стороны студентов творческих вузов пока сформулирован плохо или не сформулирован вообще, самым оптимальным решением видится разработка экспериментального курса, предлагающего игровой подход (геймификацию) или симуляцию, который позволит будущим предпринимателям прежде всего познакомиться с предпринимательской кухней, процессами и возможностями на примере воображаемого бизнеса или анализа успешных компаний, по которым можно собрать и сопоставить достаточное количество достоверных данных.

Задачами такого курса могут стать (1) развитие интереса к предпринимательской деятельности и (2) развитие таких «подготовительных» компетенций как, генерация идей, исследование рынка и анализ рыночных тенденций, навыки коммуникации и командообразования, проектное и стратегическое мышление, форсайт и моделирование сценариев, ведение личного (или семейного) бюджета, а также знакомство с концепцией интеллектуальной собственности и ее прикладными аспектами.

Для бизнес-вузов, где студенты лучше ориентируются в вопросах бизнеса, финансов и экономических процессов в целом, будут полезны разделы или программы, нацеленные на знакомство с особенностями развития креативной экономики, концепцией интеллектуальной собственности и ее прикладными аспектами, а также развитие креативного мышления и широкого спектра гибких навыков.

2. Бизнес-инкубаторы при вузах. Учитывая определенную ограниченность программ креативного предпринимательства на рынке, существующие при вузах бизнес-инкубаторы могут выступить единой площадкой для проведения программ инкубации и акселерации креативных предпринимательских проектов, принимая студентов любых вузов – творческих, технических, гуманитарных и экономических. Это может в полной мере способствовать обмену экспертизой между участниками, созданию новых партнерств и междисциплинарных проектов, а также нетворкингу, который всегда ищут и ценят предприниматели любого уровня подготовки. По мере роста количества участников на единой площадке, потоки студентов могут быть разведены по другим инкубаторам или собственным университетам.

3. Подготовка профессорско-педагогического состава. Для вузов остро стоит вопрос разработки собственной игровой и/или практико-ориентированной методологии для обучения основам креативного предпринимательства в условиях казахстанского рынка и подготовки педагогов – в этом главный залог успеха образовательных программ.

Очевидно, что не все педагоги могут адаптироваться к курсу креативного предпринимательства и стать для студентов ролевыми моделями. Точно также не каждый успешный предприниматель подходит на роль педагога. Поэтому рекрутинг опытных предпринимателей и их предварительная подготовка (тренинг для тренеров) для ведения данного курса может стать хорошим подспорьем для расширения кадрового потенциала вузов, планирующих запустить программы развития креативного предпринимательства. Университеты могли бы привлекать своих выпускников, ставших креативными предпринимателями, для помощи в организации семинаров или проведения практических сессий со студентами. Вероятно, помощь с разработкой материалов могут оказать представители бизнес-инкубаторов, у которых уже есть успешный опыт по работе с креативными предпринимателями в Алматы – Impact Hub Almaty и MOST.

Учитывая высокий уровень бюрократизации процессов в университетах, ограничивающий количество желающих присоединиться к коллективу преподавателей, и небольшое количество практиков-педагогов на рынке, формирование единой базы специалистов по данной дисциплине, например, для университетов-партнеров «Creative Spark», выглядит целесообразным на начальном этапе.

Если мы предполагаем, что функция формального образования – (1) помочь студентам развить интерес и готовность попробовать себя в предпринимательской деятельности, обучить их ориентироваться на рынке и генерировать идеи, то следующие две стадии – (2) планирование и запуск собственного бизнеса, адаптация к новой деятельности и (3) проведение ревизии и разработка соответствующих тактических и стратегических задач для определенных стадий действующего бизнеса, являются функцией бизнес-инкубаторов и различных профильных площадок, развивающих и поддерживающих опытных предпринимателей.

Разделение на группы по стадиям развития бизнеса (или предпринимательского опыта) кажется принципиальным. Это позволит участникам обучаться в одном темпе и помогать друг другу экспертизой, учитывая, что характер таких программ чаще всего акселерационный.

На стадии № 2 креативным предпринимателям важно получение навыка «упаковать свой бизнес» под ключ, получить представление о масштабе и последовательности всех бизнес-процессов (360 градусов), сверить свои персональные ценности с актуальными запросами общества (потребительских групп) и научиться смело моделировать бизнес-сценарии. Здесь большое значение имеет динамика групповой работы, когда через живое или виртуальное общение между участниками происходит «взаимоопыление» идеями, обмен опытом, новые знакомства для поиска потенциальных партнерств в креативных индустриях.

Кроме традиционных компетенций, необходимых для планирования и запуска бизнеса, участникам будет полезен модуль, обучающий сотрудничеству и развитию разноплановых партнерств, и ориентиры для последующего самообразования и самодиагностики. Также будет уместен углубленный материал об интеллектуальной собственности и аспектах ее применения в разных креативных индустриях.

На стадии № 3 креативным предпринимателям важен более индивидуальный подход в соответствии с тем или иным этапом развития его бизнеса. Тем не менее, групповая работа также приносит участникам положительные результаты, позволяя образовательной атмосфере саморегулироваться и подстраиваться под актуальные нужды предпринимателей – например, как адаптироваться к постковидной реальности.

Так, участники могут обучиться взаимодействию с неочевидными партнерами и/или конкурентами (в группе), поиску совместных решений и моделированию сценариев для серийного предпринимательства. На данной стадии предпринимателям нужны инструменты для ревизии своих активов, ресурсов и, что немаловажно, убеждений. Работа по психологической адаптации и поддержке предпринимателей, связанной с личностным и профессиональным ростом и внутренней переоценкой ситуации, может быть включена в отдельные консультационные сессии.

Важно также отметить роль менторов, работа с которыми является устоявшейся практикой для подобных образовательных программ. Чаще всего менторы выполняют функции советников, психологов, адвокатов, опытных товарищей и ролевых моделей для своих подопечных, и предпринимателям всегда хочется иметь возможность более продолжительного общения с ними.

Также среди участников программ практически всегда есть запрос на доступ к внешнему консультанту с узкой экспертизой для получения справочной информации или практического совета по точечному вопросу.

4. Развитие среды, профессиональных сообществ и информационное поле. Все участники данного исследования – креативные предприниматели, эксперты и авторы исследования согласились, что доступ к комфортной среде, креативной и предпринимательской экосистеме, в которой предприниматель вместе с получением новых знаний сможет расти как личность и прорабатывать свои индивидуальные установки, будет прямо влиять на его самооценку, и косвенно оказывать ощутимое влияние на жизнеспособность его коммерческих инициатив. Среда является одним из главных факторов влияния на качество предпринимательских идей за пределами учебных заведений.

Если у опытных игроков рынка уже сложилась определенная инфраструктура и свои сообщества – Ассоциация семейного бизнеса, Ассоциация бизнес-инкубаторов и акселераторов, Ассоциация бизнес-ангелов и множество профессиональных групп и чатов для узких направлений (кинопроизводство, реклама и т.д.), то у креативных предпринимателей как более молодой и очень размытой группы, пока нет сформированного сообщества или площадки.

Университеты, предлагающие программы по развитию креативного предпринимательства могли бы развивать собственные сообщества в формате предпринимательских клубов внутри университетов или вместе с партнерами, рекрутировать своих выпускников, ставших креативными предпринимателями, в качестве тренеров, менторов и бизнес-ангелов для помощи студентам, планирующим заняться собственным бизнесом.

Одной из площадок для развития профессионального сообщества может стать виртуальный ресурс, агрегатор новостей, проектов, контактов и мероприятий как в Казахстане, так и в Центральной Азии. Запрос на доступ к локальной информации о креативной и предпринимательской сфере достаточно высок. Людям интересен локальный контент: истории успеха, аналитика, рекомендации экспертов, обзор курсов для самообразования и литературы, информация развивающего характера и т.д.

5. Кросс-дисциплинарные партнерства. Мировой опыт показывает, что благодаря развитому творческому началу креативным предпринимателям удастся создавать новаторские, экспериментальные проекты с уникальной комбинацией «непрофильных» экспертиз, приглашая к сотрудничеству технологов, IT-разработчиков, биологов, поваров, музыкантов и т.д. В Казахстане эти возможности пока остаются нераспакованными – здесь речь идет не об арт-проектах, реализованных на грантовые средства, а о бизнес-видении, бизнес-стратегиях.

В этом направлении эффективным решением может стать создание тематических предпринимательских лабораторий (boot camp) для «разгона воображения» и создания гибридных проектов, где акценты смещаются с разработки бизнес-плана на приобретение навыка создания экспериментальных проектов с людьми разных специальностей. Такие проекты могут охотно поддержать крупные бизнесы, которые находятся в поиске нестандартных практических решений.

6. Государственная поддержка и консультационные услуги. По опыту развитых и развивающихся стран, сделавших креативную экономику одним из приоритетных направлений для развития экономики страны, хорошо видно, что наличие государственных программ и активизация деятельности государственных структур в вопросе становления и поддержки креативного предпринимательства может стать мощным триггером для укрепления предпринимательской среды.

Еще одной альтернативой, которая может формализовать сообщество, является создание центра консультационных услуг, где креативный предприниматель может получить справочную информацию или экспертный совет по частному вопросу, связанному с планированием или ведением бизнеса – финансам, налогам, патентам, отчетности, договорам и т.д. В каждой индустрии закреплены специфические нормы и процедуры, и креативные индустрии – не исключение. Опытные предприниматели часто сталкиваются с трудностями в поиске специалиста, который бы хорошо ориентировался в финансовых

или юридических вопросах, отражающих специфику именно творческого бизнеса. Таких экспертов на рынке очень мало.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Пратт Э., Симпсон Ю., Шаяхмет Д., Картирование креативных индустрий Казахстана. – Алматы, 2018. – 5 с.
2. Стратегия «Развитие Алматы – 2050» [Электронный ресурс] // Социально-предпринимательская корпорация «Алматы» [web-сайт]. – 2019. – URL: <https://almaty-2050.kz/ru/document/1/> (дата обращения: 10.07.2020).
3. Banks M., Hesmondhalgh D. Looking for work in the creative industries policy // *International Journal of Cultural Policy*. – 2009. – Vol. 15 (4). – P. 415–430.
4. Bullen E., Robb S., Kenway J. ‘Creative destruction’: knowledge economy policy and the future of the arts and humanities in the academy // *Journal of Education Policy*. – 2004. – Vol. 19 (1). – P. 3–22.
5. Comunian R., Faggian A., Jewell S. Winning and losing in the creative industries: an analysis of creative graduates’ career opportunities across creative disciplines // *Cultural Trends*. – 2011. – Vol. 20 (3–4). – P. 291–308.
6. Gilmore A., Comunian R. Beyond the campus: higher education, cultural policy and the creative economy // *International Journal of Cultural Policy*. – 2016. – Vol. 22 (1). – P. 1–9.
7. Jones C. Enterprise education: learning through personal experience // *Industry and Higher Education*. – 2009. – Vol. 23. – P. 175–182.
8. Etzkowitz H., Leydesdorff L. The dynamics of innovation: from national systems and “mode 2” to a triple helix of university-industry-government relations // *Research Policy*. – 2000. – Vol. 29 (2). – P. 109–123.
9. Imagining America: artists and scholars in public life [Электронный ресурс] // *Imagining America* [web-сайт]. – URL: <http://imaginingamerica.org/> (дата обращения: 10.07.2020).
10. Linkage programmes [Электронный ресурс] // Australian Research Council [web-сайт]. – URL: http://www.arc.gov.au/ncgp/lp/lp_default.htm (дата обращения: 10.07.2020).
11. Arts Council England (ACE). Arts, enterprise and excellence: strategy for higher education. – London: Arts Council England, 2006. – 67 p.
12. Пробелы и недостатки в компетенциях специалистов в культурном секторе Казахстана, Внутренний ответ Британского Совета в Казахстане, 2017.
13. Концепции создания региональной сети бизнес-инкубаторов в Республике Казахстан. – USAID MER, 2013. – 19 с.
14. Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» [web-сайт]. – URL: <https://atameken.kz/ru/> (дата обращения: 18.07.2020).
15. Обучение топ-менеджмента малого и среднего предпринимательства [Электронный ресурс] // *Damu* [web-сайт]. – URL: <https://www.damu.kz/programmi/trainings/top-management/> (дата обращения: 18.07.2020).
15. Основы предпринимательства внедряют в учебных организациях Акмолинской области [Электронный ресурс] // Национальная палата предпринимателей Республики Казахстан «Атамекен» [web-сайт]. – URL: <https://atameken.kz/ru/news/32830-osnovy-predprinimatelstva-vnedryayut-v-uchebnyh-organizatsiyah-akmolinskoj-oblasti> (дата обращения: 18.07.2020).
17. Постановление Правительства Республики Казахстан от 30 января 2019 года № 27 «Об утверждении Дорожной карты по проведению Года молодежи» [Электронный ресурс] // Эділет: информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан [web-портал]. – URL: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000027> (дата обращения: 18.07.2020).
18. В Казахстане создадут ассоциацию бизнес-инкубаторов [Электронный ресурс] // *Profit* [web-портал]. – 2019. – URL: <https://profit.kz/news/56882/V-Kazahstane-sozdadut-associaciu-biznes-inkubatorov/> (дата обращения: 18.07.2020).
19. Вебер М. Оценка предпринимательского образования. – Мюнхен, 2011. – 14 с.

REFERENCES

1. Pratt, E., Simpson, Yu. and Shayahmet, D. (2018), "Kartirovanie kreativnyh industriy Kazahstana", Almaty, 5 p. (In Russian).
2. "Cstrategiya «Razvitie Almaty – 2050»" (2019), Socio-entrepreneurial corporation "Almaty", available at: <https://almaty-2050.kz/ru/document/1/> (accessed: July 10, 2020) (In Russian).
3. Banks, M. and Hesmondhalgh, D. (2009) "Looking for work in the creative industries policy", *International Journal of Cultural Policy*, Vol. 15 (4), pp. 415–430.
4. Bullen, E., Robb, S. and Kenway, J. (2004), "'Creative destruction': knowledge economy policy and the future of the arts and humanities in the academy", *Journal of Education Policy*, Vol. 19 (1), pp. 3–22.
5. Comunian, R., Faggian, A. and Jewell, S. (2011), "Winning and losing in the creative industries: an analysis of creative graduates' career opportunities across creative disciplines", *Cultural Trends*, Vol. 20 (3–4), pp. 291–308.
6. Gilmore, A. and Comunian, R. (2016), "Beyond the campus: higher education, cultural policy and the creative economy", *International Journal of Cultural Policy*, Vol. 22 (1), pp. 1–9.
7. Jones, C. (2009), "Enterprise education: learning through personal experience", *Industry and Higher Education*, Vol. 23, pp. 175–182.
8. Etzkowitz, H. and Leydesdorff, L. (2000), "The dynamics of innovation: from national systems and "mode 2" to a triple helix of university-industry-government relations", *Research Policy*, Vol. 29 (2), pp. 109–123.
9. "Imagining America: artists and scholars in public life", *Imagining America*, available at: <http://imaginingamerica.org/> (accessed: July 10, 2020).
10. "Linkage programmes", Australian Research Council, available at: http://www.arc.gov.au/ncgp/lp/lp_default.htm (accessed: July 10, 2020).
11. "Arts, enterprise and excellence: strategy for higher education" (2006), Arts Council England, London, 67 p.
12. "Probely i nedostatki v kompetencyah specialistov v kul'turnom sektore Kazahstana" (2017), Internal response from the British Council in Kazakhstan (In Russian).
13. "The concept of creating a regional network of business incubators in the Republic of Kazakhstan" (2013), USAID MEP, 19 p. (In Russian).
14. The national chamber of entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan «Atameken», available at: <https://atameken.kz/ru/> (accessed: July 18, 2020) (In Russian).
15. "Obuchenie top-menedzhmenta malogo i srednego predprinimatel'stva" available at: <https://www.damu.kz/programmi/trainings/top-management/> (accessed: July 18, 2020) (In Russian).
16. "Osnovy predprinimatel'stva vnedryayut v uchebnyh organizatsiyah Akmolinskoj oblasti", available at: <https://atameken.kz/ru/news/32830-osnovy-predprinimatel'stva-vnedryayut-v-uchebnyh-organizatsiyah-akmolinskoj-oblasti> (accessed: July 18, 2020) (In Russian).
17. Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated January 30, 2019 No. 27 "Ob utverzhdenii Dorozhnoj karty po provedeniyu Goda molodezhi", available at: <http://adilet.zan.kz/rus/docs/P1900000027> (accessed: July 18, 2020) (In Russian).
18. "V Kazahstane sozhdut asociaciyu biznes-inkubatorov" (2019), available at: <https://profit.kz/news/56882/V-Kazahstane-sozhdut-associaciyu-biznes-inkubatorov/> (accessed: July 18, 2020) (In Russian).
19. Veber M. (2011), "cenka predprinimatel'skogo obrazovaniya", Munich, 14 p. (In Russian).

DIAGNOSTICS OF BASIC COMPETENCES, KNOWLEDGE AND SKILLS OF CREATIVE ENTREPRENEURS IN KAZAKHSTAN

A. A. Goncharova¹, D. O. Shayakhmet²

¹University of London, Goldsmiths, Great Britain

²Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the research is to frame a contemporary portrait of current creative entrepreneur in Kazakhstan, describing the role of formal and informal education in the process of becoming a creative entrepreneur.

Methodology – The method of the research is social survey, analysis the results of self-assessment of 62 creative entrepreneurs as well as expert opinions of creative hubs and clusters from Almaty and Nur-Sultan.

Originality / value of research – This was the first time such a study was conducted in Kazakhstan. The research was organized in the framework of British Council's Higher Education Enterprise Programme – Creative Spark by the initiative of Impact Hub Almaty, Zhurgenov Art Academy and Goldsmiths University.

Findings: The research results were grouped into 5 key blocks – visionary and innovative approach, managerial and operational competencies, marketing fundamentals, financial and legal literacy.

Keywords: creative economy, creative industry, entrepreneurship training, competence analysis, business strategy.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ШЫҒАРМАШЫЛ КӘСІПКЕРЛЕРДІҢ НЕГІЗГІ ҚҰЗЫРЕТТІЛІКТЕРІНІҢ, БІЛІМДЕРІНІҢ ЖӘНЕ ДАҒДЫЛАРЫНЫҢ ДИАГНОСТИКАСЫ

A. A. Гончарова¹, Д. О. Шаяхмет²

¹Голдсмитс, Лондон университеті, Ұлыбритания

²Нархоз Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеу мақсаты – креативті кәсіпкерлердің қалыптасуындағы ресми білім мен практикалық тәжірибенің рөлін сипаттай отырып, Қазақстанда креативті кәсіпкердің заманауи портретін қалыптастыру.

Әдіснамасы – 62 креативті кәсіпкерлерге әлеуметтік сауалнама жүргізу, сондай-ақ Алматы мен Нұр-сұлтан қалаларындағы креативті хабтар мен кластерлер өкілдерімен сараптамалық бағалау жүргізу.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы – Мұндай зерттеу Қазақстанда алғаш рет жүргізілді. Зерттеу Impact Hub Almaty, Т. К. Жүргенов атындағы Қазақ Ұлттық Өнер академиясы, Goldsmiths Университеті бастамасымен Creative Spark – жоғары оқу орындарында кәсіпкерлікті дамыту бағдарламасы аясында жүргізілген.

Зерттеу нәтижелері 5 негізгі блок бойынша топтастырылды – визионерлік және жаңашылдық тәсіл, басқарушылық және операциялық құзыреттер, Маркетинг негіздері, қаржылық және құқықтық сауаттылық.

Түйін сөздер: креативті экономика, креативті индустрия, кәсіпкерлікке оқыту, құзыреттерді талдау, бизнес стратегиясы.

ОБ АВТОРАХ

Гончарова Анастасия Александровна – сертифицированный тренер и ментор программ по развитию креативного предпринимательства Голдсмита, Лондонский университет, Лондон, Великобритания, e-mail: mc.nastia@gmail.com

Шаяхмет Дана Олеговна – докторант PhD, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: dana.abikeyeva@gmail.com

MPHTI 71.37.75

JEL Classification: Z30, Z31, Z32

SPECIAL ASPECTS OF CLUSTERING IN HERITAGE TOURISM (Evidence from the Central Asian Silk Road section)

T. I. Mukhambetov¹, M. C. Ottenbacher²

¹Al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan

²Heilbronn University of Applied Sciences, Baden-Wurttemberg, Germany

ABSTRACT

The purpose of this research is to develop a methodology for clustering tourism products on the example of a tourist product of heritage tourism.

Methodology – The study used the following general scientific methods: statistical analysis, systems-analytical approach, theoretical generalization, comparative analysis, scientific abstraction, analysis of causes and effects.

Originality/value – a methodology for clustering tourism products has been developed. The methodology has been tested on the Silk Road transnational tourism product, which is of great importance for the countries of Central Asia.

Research problem – the cluster type of tourism has been developing very rapidly in recent years. However, in the literature and practice there is still no theory and methodology for designing tourism clusters. The article is devoted to solving this problem.

Findings – the concept of a cluster was clarified, which made it possible to explore approaches to clustering and its testing on the tourism product "Silk Road". The highlighted features of clustering processes allowed for the classification of tourism clusters. A conclusion is made about two aspects of clustering: design and clustering algorithm. The highlighted stages of clustering make it possible to reveal the existence of a cluster, identify and determine the degree of clustering. The article provides an example of clustering of the Silk Road tourism product, for which a product carcass was designed, which made it possible to identify spatial characteristics, as well as regional clusters, and it was concluded that this would significantly increase the inflow of tourists to the Silk Road route.

Keywords: tourism clusters, clustering in heritage tourism, transnational cluster, "Silk Road", cluster design, heritage tourism, methodology of clustering.

INTRODUCTION

The heritage type of tourism, apparently, is the most commonly used type of tourism, which will be growing for the following decades. It requires a more in-depth study of ways to improve its competitive power and satisfaction of customers' needs. A quest for new forms of organizations of tourism products is a crucial task.

Over the last few years, the cluster approach has been a well-established practice in the tourism industry, acting as the most critical and prospective instrument of development. The entire sectoral clusters, specializing in tourists courier, have emerged at the places crowded by tourists around the world.

However, the procedures of clustering in heritage tourism have a particular specific character that should be taken into consideration in designing of clusters. Otherwise, when the clustering methods and technology merely copied into other industries or other types of tourism may face complicated issues. Meanwhile, certain tourism products in heritage type of tourism may exist only in cluster-based form. It relates to tourism products similar to the Silk Road.

MAIN PART

Cluster concept. Various types of tourism, such as urban and coastal tourism, interact with and complement to the heritage tourism to a large extent [1-3]. Millions of travelers across the world aim at visiting historical sites all over the world to know better and to see a fantastic story of human development.

Clustered approach to tourism became one of the most popular concepts of clusters which promote effective use of tourism resources increasing the profits of territory [4-5]. Accordingly, this gave rise to various pieces of research in problem analysis, evaluation, and cluster development in tourism [6-8].

There is an abundance of definitions of the cluster in the literature. Cluster is a group of objects that share common features. However, this is a comprehensive definition that could be applied to any department of knowledge, such as Mathematics, Biology, Physics, etc.

In the context of social sciences, this definition can be defined more accurately as follows. Cluster is the concentration in a particular geographic area of highly qualified and interconnected companies that possess key success factors oriented to competitive strength [9]. One of the authors of cluster theory, M. Porter defined a cluster as geographic concentrations of interconnected companies, specialized suppliers, service providers, firms in related industries, and associated institutions that compete with each other [10]. Porter also considered cluster as a subject of state regulation that increases the competitive power of an economy. This aspect favored a quick promotion of clusters in research and business communities.

Clusters can be of diverse forms and scales. They exist in various life-cycle stages in various sectors of the economy, can be found in developed as well as in the developing countries [11]. The best-known clusters are Silicon Valley and Las-Vegas in the USA, London financial center, powerful manufacturing clusters in China, wine-making clusters in France and California.

In tourism, various researchers studied the different aspects of the application of the cluster approach in the industry. Thus, the cluster approach was used to study the influence of tourism on the resident population [12-14].

Bulin D. did an extensive analysis of the impact of European tourism clusters on the competitive power of the region [15]. Similarly, such impact studied Iordache, Ciochina, and Asandei [16], Kim and Wicks studied the impact of the tourism cluster globally [17].

Kindl and Da Cunha studied the impact of the tourism cluster on sustainable development of the region [18].

Since clusters in tourism exist a long time, studies of the experience of the functioning of such clusters are found in the literature [19- 22].

Those works that study the levels of clustering represent the prominent interest [23].

Clustering methodology in the research. The problems of clusters, accordingly, create a problem of clustering. The problem of clustering has two aspects:

- the problem of cluster designing;
- the problem of technology of division of numerous objects into clusters, meaning cluster algorithm.

Steps of cluster designing in the heritage tourism. Designing of tourism cluster for heritage tourism should be performed in 3 steps.

1. Discovering onsite the existence of tourism cluster.

2. Description of the cluster: determine its borders, geographic framework, structure, and distinctive characteristics.

3. Define the condition and level of development of the cluster.

First step. At this stage of clustering, it is essential to determine whether the analyzed territory has patterns of the cluster. The qualitative analysis solves the problem of whether the investigated area corresponds to the characteristics of the tourism cluster.

Broadly, to determine the existence of clusters in the analyzed regional tourism product, both well-known in the literature, qualitative and quantitative analyses are used [24-25]. The most commonly used are location quotients proposed by M. Porter, the founder of the cluster approach in the economy. Territorial location of the most of basic economic actors and service industry are excellent indicators of the existence of cluster.

Nevertheless, in tourism first, we need to identify the existence of tourism resources before the identification of the cluster. They are vital to the development of clusters. If there are no resources, tourism development in the region would be impossible.

This study identifies the following indicators as the patterns of clustering.

1. The potential capacity of the cluster. The availability of unique tourism resources in the form of heritage sites that belong to the period of the functioning of the Silk Road.

2. Status of development of tourism product. The evaluation of tourists flows related to the given tourism product.

3. The existence of the infrastructure onsite of the tourism product, preliminary assessment of its quality and sufficiency.

4. The estimation of value chain onsite in the form of stable relations between organizations, producers of travel services (i.e., food services, transportation, hotels, and others).

5. The attractiveness of resources. The estimation of resources in terms of attractiveness for tourists.

6. Government support for tourism product. The estimation of the level of government regulation and intervention into cluster development and tourism in general, availability of noncommercial institutions that support tourism activities.

Enumerated patterns are the indicators of existence and potential capacity of cluster development based on tourism products. In this case they relate to the Silk Road tourism product.

However, the territory of clusters can be connected to the location of tourism resources or the administration division. For instance, regional clusters exist in Spain, following the core clusters – Malaga, Cadiz, Sevilla, Barcelona, and others. Each of them has specific regional names: Costa del Sol, Costa Brava, etc.

Therefore, unlike other industries, the discovery of clusters in tourism has such a feature as a requirement to determine and estimate the initiative of tourism resources. In other words, the case is the identification of potential clusters.

Second step. Key characteristics of the cluster (structure, geographic borders, type of geographic framework) are applied at the second step, where identification of cluster and determination of status and level of development of the available cluster. At this stage, it is necessary to make a comparative analysis of indicators that characterize the activity of tourism regions, prospective clusters [26]. Indicators will show the regions with the best indicators of cluster development. In other words, indicators must show the level of realization of potential capacity. In reality, there is no guarantee that the regions with higher potential will have higher indicators of cluster development. It means they cannot be well-organized clusters [27]. Overall, the realization of potential capacity is identified as objective and subjective factors.

The objective factors that prevent the realization of potential capacity, often become the circumstances that do not depend on management. For example, the heritage sites may have good potential for tourism, but it may be located far enough from the major cities. In such cases, the value and attractiveness of the object is non-comparable with the expenses to achieve it. In this case, the competitiveness of the site declines because of another similar competitive site located on a better territory. As an example of this, Al Casaba (walls) in Spain, saved from the period of Berber conquest, are widely spread. There are tens or even hundreds of them in Spain; they are almost in every city and countless villages. The essential part of them has very high historical value, and many sites inscribed into the UNESCO list.

However, tourists who came, for example to Andalusia, do not have opportunities to visit them all. The choice is limited by transport and timely factors in support of Al Casaba, usually in Granada or Malaga.

However, only a tiny percent of tourists goes to Iznajar, Antequera or Ceuta, even though the fortifications in these cities are valuable and exciting. The lack of other tourism resources that increase tourism potential leads to the fact that these cities located in the less competitive condition in comparison to Malaga and Granada. A tourist does not want to walk 150 km to visit Al Casaba in Iznajar, or to cross Gibraltar two times in order to visit the town wall.

Objective factors come out as exclusive restrictions. However, the level of implementation of potential capacities is governed by subjective factors regardless of the presence or absence of objective restrictions. These subjective factors are usually state tourism regulation and the level of tourism management in the region. A particular set of clustered indicators help to evaluate the level of implementation of potential capacities. As indicators serve financial figures of profitability, quantitative records of tourists flow, as well as indexes of development of related sectors, such as accommodation business, catering industry, commerce, and others.

At this stage, it is performed an analysis of problems that could suspend the clustering in the future. At this stage, measures of improvement in tourism clustering are developed. Such measures could be the development of transport, hotel, restaurant infrastructure, development of specific and high-quality marketing technologies, an increase of tourism packages of services and resources to improve the attractiveness of the region [28].

Specifically, despite of the existence of restrictions in the form of transport distances, one might stimulate the quest for new methods of tourism attraction. For instance, for the cities one can offer the following. In fact, having crossed Gibraltar and arrived in Ceuta a tourist is very close to Moroccan tourism resources. Force of attraction can be increased if tour companies offer a short and comfortable trip from Ceuta to Morocco destinations. Near Ceuta, within a 50-70 km radius, for example, there are beautiful Morocco cities, such as Tetuan and famous blue city Chefchaouen. The number of tourists in Ceuta will increase essentially, if it is included in one tour package for those visiting cities in Morocco.

A similar solution can be applied in popular historical places when they start to experience difficulties with tourists. In fall, when coastal tourism declines, the coastal cities like Ronda, Cordoba experience decreasing the flow of tourists. These historical cities of heritage tourism experience issues with coastal tourism. However, tourism during fall can be preserved if combined with agricultural tourism. Particularly, in fall and winter in the villages near these cities, it is held exciting harvest festivals. Nobody goes to this festival purposefully. However, if two proposals – a visit Cordoba (heritage tourism) and a visit the rural fair (agricultural tourism) combined, the number of tourists willing to visit both Cordoba and festival will increase.

Third step. At this stage, the study should try to build a framework of the existing and future cluster. We should consider, all indicators and especially indicators of dispersion of tourism products, transport infrastructure, specific nature, and significance of tourism resources. Dispersion of tourism resources across territory produces the approximate form of framework, which can be in the form of ribbon, stars, concentric circle, and others.

Such tourism product as the Silk Road has routing and prolonged nature across the route of the Silk Road. Ribbon type of framework, in this case, proved to be the most acceptable. Nevertheless, the qualitative analysis proves that Ribbon type of the Silk Road is not used in the pure form. The fact is that the route of the Silk Road has a highly extended nature, and caravans stopped at certain places – trade towns or accommodation houses. Especially trade cities developed and became the places of concentration of tourism resources – museums, bazaars, palaces.

Therefore, the “framework” of the Silk Road cluster reminds us sort of concentric “circles” or “stars” located across the route of the Silk Road. Moreover, each “circle” or “star” has center or core – the principle city, where trade and culture were concentrated. Collectively, they build the transnational mega cluster “Silk Road.”

Therefore, the distinctive feature of tourism product the Silk Road that has routing nature leads to the double-level cluster:

- Macro-level in the form of “Ribbon” the Silk Road mega cluster.
- Micro-level in the form network of local regional clusters across the route of the Silk Road.

Moreover, each regional cluster includes the core in the form of the most prominent and essential city and satellite-towns, with a lower value from the heritage point of view. In the satellite towns, there is a smaller number of heritage sites; they are connected via transportation with the central cities and act as participants of

the regional cluster. Overall, each cluster has its unique shape in the form of historical and cultural sites that symbolizes the given cluster.

At this stage, new connections, according to the new architecture, are designed. For each regional cluster, it should be estimated all enumerated indicators, paying particular attention to the presence of transport connections with the center, development of the hotel chains, establishment of leisure activities, etc. Mega cluster scheme is being lined up, where the network shape is lined up with the connections between the regional clusters.

Additionally, the most convenient route for transportation within tourism product is lined up. At his stage the value chain of tourism product is formed, as well as the interconnections between the regional clusters.

The most crucial part in the designing is the designing of active operational setup inside the cluster and between the clusters [29]. To that end, institutional structures in the form of associations, corporations, consortiums, and other horizontal associations are created. They have, as a rule, M-structures of management for cooperation and partnership between the members of the association. Mega cluster model benefits to form mission and strategy of the tourism product.

The framework of the silk road transnational tourism cluster. The framework of the Great Silk Road cluster on a macro level, as stated, includes several regional clusters along the route. They are built based on the determination of important centers of the Silk Road in the form of large shopping malls, around which appeared large satellite towns. Unlike them, the center of regional clusters has significant tourism resources and have high indicators of tourism development.

Regional clusters have their frameworks, which have the shape of “star” or the shape of “abnormal” circle. It stands to reason that Samarkand cluster cannot include Balasagun in Kyrgyzstan because the latest is located 1000 km from Samarkand and have C-means indicators that significantly differ from members of Samarkand cluster.

Qualitative analysis and C-means calculations enabled to identify the following regional clusters.

CLUSTER №1, core of the cluster– city of KHIVA (Urgench).

The city of Urgench is the entry gate because it has an international airport. Itinerary in this cluster could be as follows:

Entry gates into the Silk Road Cluster and Khiva regional cluster through the international airport in Urgench – Khiva (35 km from Urgench) – Dashoguz (high road) – Kaplangyr national park (high road) – Kunya Urgench (exit from the Khiva regional cluster: flight to Mary (entrance into cluster №2)).

The cluster can be entered through other gates – the city of Khiva. However, in Uzbekistan Kunya Urgench is the nearest city which has an international airport – Figure 1.

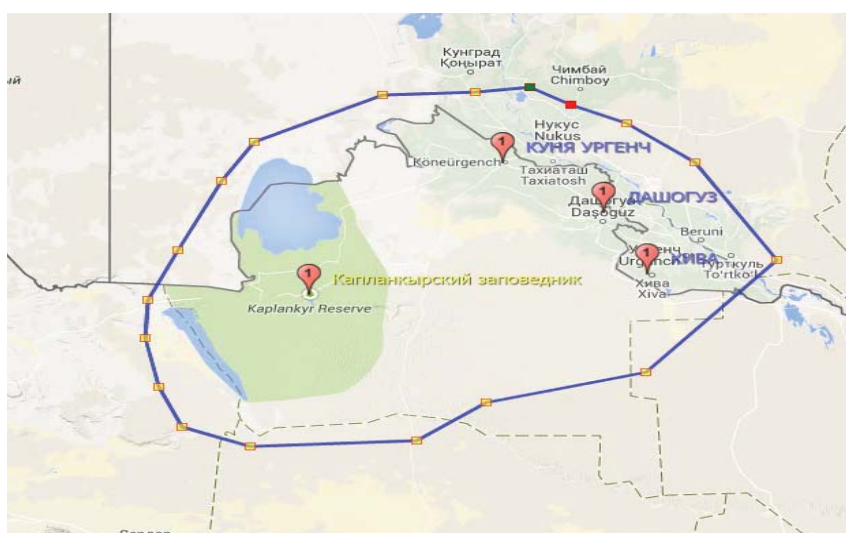


Figure 1 – Cluster Khiva

Note – complied by the authors based on source [30]

Itinerary minimizes the movements between the borders and tourists cross the Uzbek-Turkmen border once (Figure 2).

Today in isolation, none of these cities attracts many tourists. Each of them has several attractive sites. In the meantime, tourists have no freedom of movement between two cities because of the presence of national borders. Developing regional geography will allow them to become attractive regions, and within the mega cluster, they can increase tourism radically.

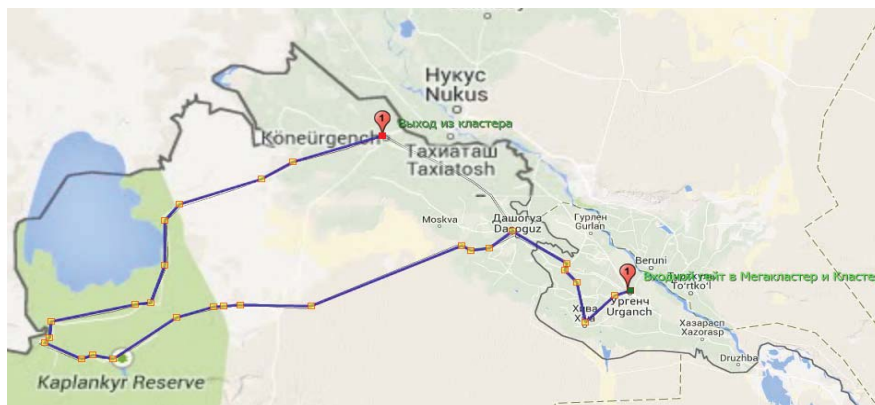


Figure 2 – The itinerary of Khiva cluster

Note – complied by the authors based on source [30]

The incorporation into the itinerary the Kaplangyr national park is based on a variety principle and tourists' interest to relax and to know not only about local people's culture but also about the country's nature.

After visiting Khiva and Dashoguz, tourists can change the scenes and recreate as an ecological ornithologist in the Kaplangir national park in Turkmenistan. Here they can enjoy rich nature, and then continue the trip in the city of the Silk Road with new impressions. Kunya Urgench is the last city on their way, at the same time it is an exit from the cluster, from where they will fly to the city of Mary, which is the entry gate to the cluster #2 – Bukhara.

CLUSTER №2 – BUKHARA

In reality, Bukhara is an individual cluster (Figure 3) Together with Samarkand, which has the most precious cultural and historical sites of the Silk Road, constitute a unique cluster in modern Uzbekistan and has equal and high values of C-means.

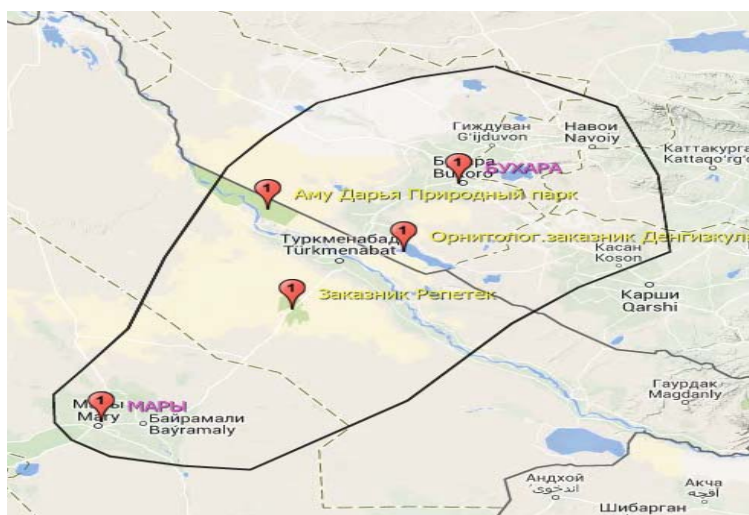


Figure 3 – Cluster 2 – Bukhara

Note – complied by the authors based on source [30]

However, transborderiness of the new projected cluster allows making redesigning of the cluster. In this case, the qualitative analysis indicates that it is more advantageous to make Bukhara core of the newly developed cluster that can include new participants new satellite towns like Mary in Turkmenistan. Today within a frame of existing of national clusters, it is impossible. However, a new transboundary approach allows providing this.

Mary is a famous city on the route of the Silk Road, which has excellent sightseeing attractions. Today it represents very week interest for tourists. Meanwhile, during the existence of the Silk Road Bukhara connected to Mary, these cities were tightly correlated and influenced each other. Creation of unique transborderly regional cluster and association of Bukhara and Mary (Merv) will give a massive push for an increase of interest in both cities and cluster in general.

Itinerary within the cluster will be as follows: *Arrival from Kunya-Urgench to the entrygates of the second cluster Mary –Repitek Nature reserve (motor vehicle) – Amudarya State Nature Reserve or Dengizkol ornithological reserve (staying overnight in the wild or in ecological villages, motor vehicle) – Bukhara (motor vehicle)* (Figure 4).

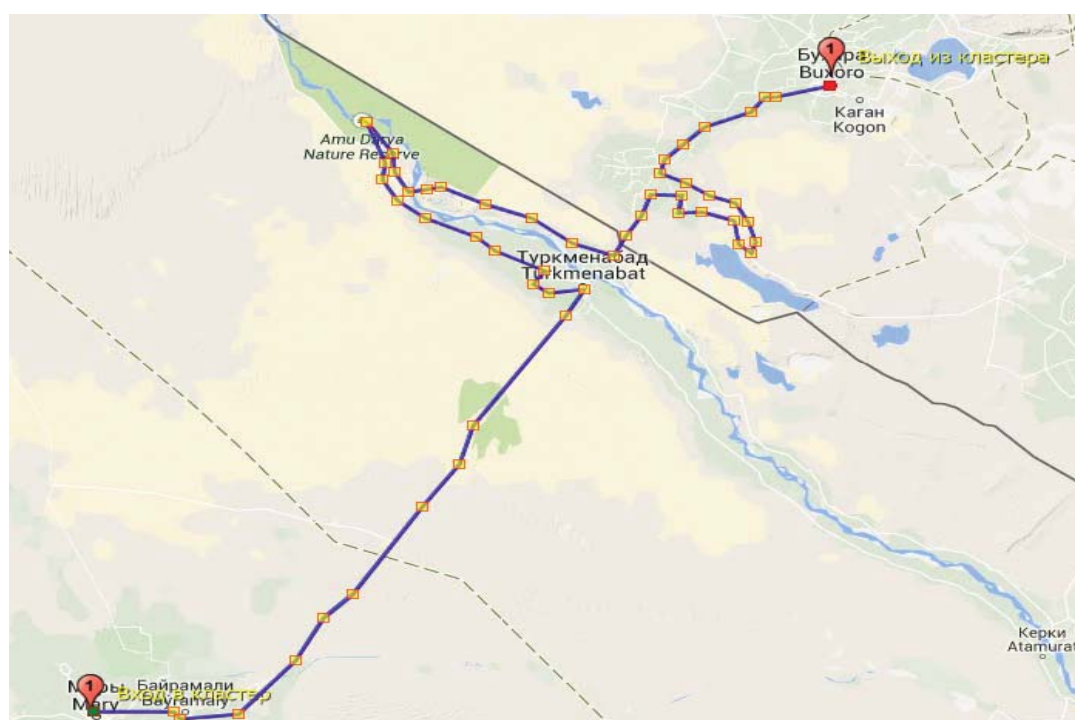


Figure 4 – The itinerary of Bukhara cluster

Note – complied by the authors based on source [30]

Introduction into cluster Amudarya State Nature Reserve and Repitek and Dingizkol two nature reserves is the logical consequences of the combination of Bukhara and Merv into one cluster. The fact is that these nature reserves are also one geographic nature parks and natural area. They are also like the cities became the sacrifice of national borders, and the formation of modern states. During the period of the Silk Road, the tourists used these parks to rest and recreation from a long trip and intense heat. Today they are separated by the national borders. However, the proximity to each other allows using all three nature reserves as the sites for visiting. What is more, each of them is unique from the viewpoint of ecological and ornithologic tourist.

After visiting the famous Bukhara, tourists can move by the more convenient method to the third cluster – Samarkand.

CLUSTER № 3 – SAMARKAND

This is the most complete and most intense cluster. Samarkand today is the highly self-sustainable cluster, that has the most significant number of culture-historical sites along the Silk Road. However, comparatively a smaller number of historical sites and long distances do not allow to develop tourism in Uzbek cities Termez, Khujand, Shahrizabs. These cities that have approximately equal indicators of development and equidistant from Samarkand – logically must join Samarkand cluster. It must include Tajik cities Akhisar Istaravshan (Ura-Tube) and Penjikent (Figure 5).

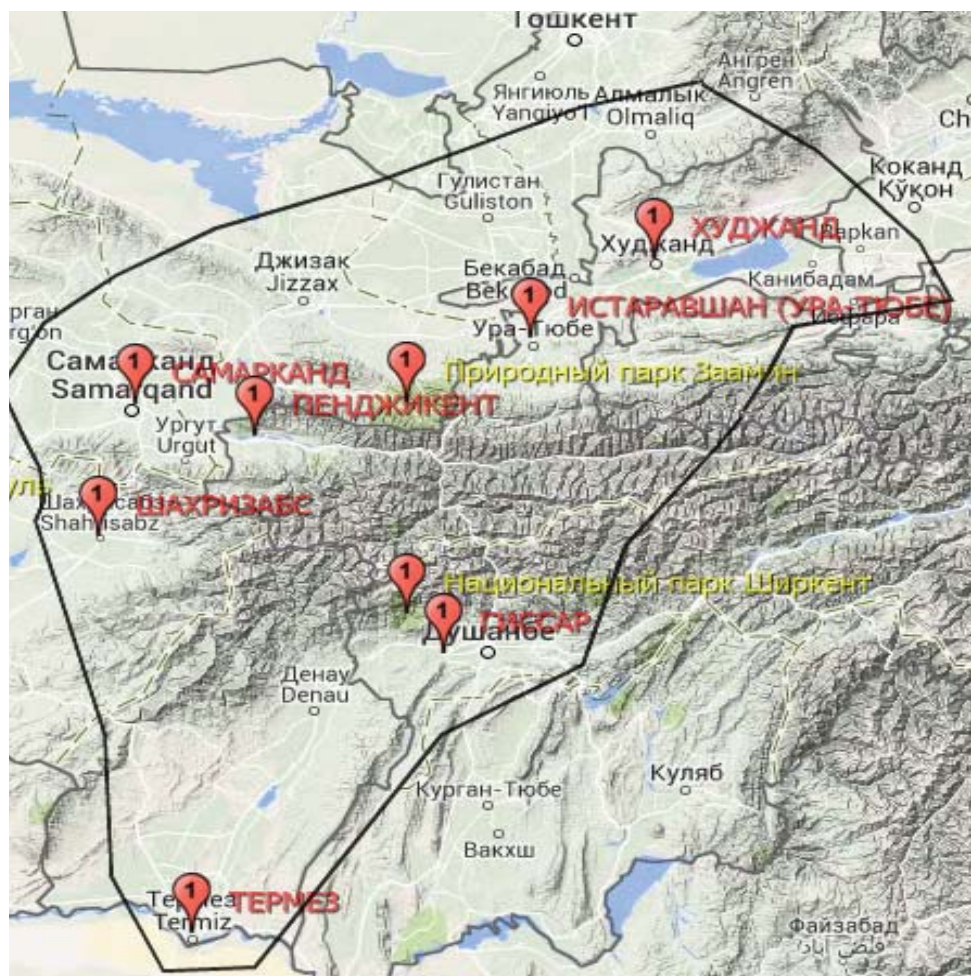


Figure 5 – Samarkand Cluster

Note – complied by the authors based on source [30]

Formerly divided by the state borders they were tightly connected like shopping malls along the Silk Road. Unfortunately, breakage of chain and breakage of the Silk Road by the states borders turned these two historical cities into the form of an addition to the mountain hiking and business tourism in Tajikistan. Thanks to amazing mountains in the country, the mountain hiking in Tajikistan virtually reduced the interest in the heritage tourism to zero.

When selecting an itinerary, the following should be taken into consideration: Exclusions of returning circulation and Availability of the connection to the entry gate of the fourth cluster at the “exit” of the cluster.

A choice for entry gate of cluster №4 can be apparently in favor of Shymkent. However, cities in the cluster №3 have no air or railway connection with the center of cluster №4. There is a railway connection from Samarkand with Termez or Tashkent. However, the overall length and lack of high-speed service make this itinerary long enough and takes at least 8 hours.

Highway service is available between the cities; however, the distance is reasonably long.

The traffic flow chart in Samarkand-Penjikent- Shahrizabs micro cluster was performed according to the spiral principle with the center in Samarkand. The absence of direct connection between Penjikent and Shahrizabs results either in a return to Samarkand, or construction of connecting highway Penjikent- Shahrizabs.

Likewise, despite the proximity, Penjikent and Zaamin natural park are divided by mountain range, and it is impossible to reach a natural park directly. To reach the natural park is possible only upon returning to Samarkand. There is no direct and short motorway connection with the national park and Ura Tube, as the connection is in the middle of the way Samarkand-Ura-Tube highway. It must be added that there are no flights from Bukhara to the cities of the third microcluster, including Samarkand.

Therefore, the transport flow chart of cluster №3 does not correspond to tourism infrastructure and requires significant alterations in the development of transport infrastructure. This is defined by the fact that this cluster, being a part of the Silk Road mega cluster, is the most important and the most valuable tourism resource.

To choose Samarkand as an entry gate would seem the most rational because it has an international airport, which accepts all types of planes from all over the world. However, in a cluster approach, in the first place, one must observe the interests of cluster development. From this point, Samarkand should be considered as a part of the projected regional cluster, not as an individual cluster.

Under the circumstances the following itinerary is the best option (Figure 6):

Bukhara (flight, currently not available)- Dushanbe (Gissar, cluster №3 gate) – Shymkent National park – Termez (motor) – Shahrizabs – Penjikent (currently connection is not available and must be built) – Samarkand-Zaamin national park – Istaravshan (Ura Tube) with the construction of Park with highway Ura-Tube – Dushanbe) – Khudjand (exit from the cluster).

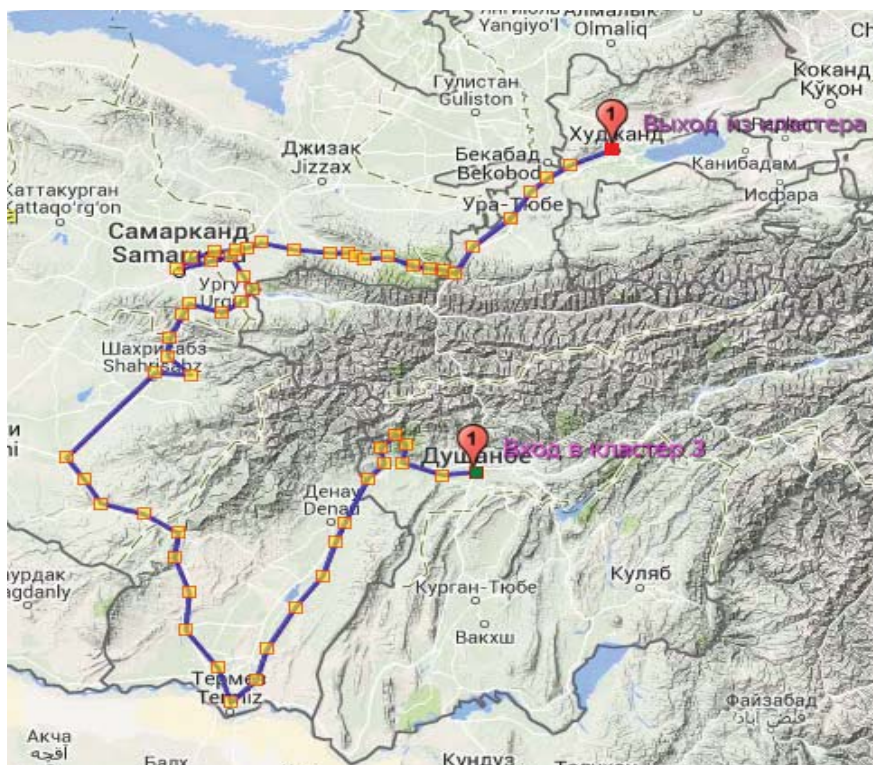


Figure 6 – The itinerary of Samarkand cluster

Note – compiled by the authors based on source [30]

Measures for cluster developments can be the following.

- establishment of air flights Bukhara – Dushanbe through the supply of Airbus A318, Bombardier CRJ-100/200 aircrafts, as well as modernization of take off strips, if required.

- CLUSTER №4 ISSYK KUL

[illegible]

1 9 []

However, for the sake of completeness and emotional intelligence of a wide variety of the Silk Road as the route that connects the East and West, this transitional section plays an important role. They give tourists impressions of endurance and complexity of the route, ties, and hardships that merchants experienced while moving along the way. Entry gate to this cluster could be Shymkent, being the nearest point to the exit gates from the cluster – the city of Khujand. The distance between the gates is sizeable and is 300 km. Local airlines do not connect these cities. Connections may be performed by train or by car through the Uzbek capital Tashkent.

0 1 2 3 4 5 6 7 8 9 10 11 12 13 14 15 16 17 18 19 20 21 22 23 24 25 26 27 28 29 30 31 32 33 34 35 36 37 38 39 40 41 42 43 44 45 46 47 48 49 50 51 52 53 54 55 56 57 58 59 60 61 62 63 64 65 66 67 68 69 70 71 72 73 74 75 76 77 78 79 80 81 82 83 84 85 86 87 88 89 90 91 92 93 94 95 96 97 98 99

Another reason against choosing Shymkent as an entry gate is the return nature of motion for the trip to Turkestan. To build roads Dzhambul-Turkestan does not make economic sense.

It is more appropriate to use Turkestan as an entry gate to this cluster. In support of this option speaks the fact that Turkestan, Shymkent and Dzhambyl are located along the Western China-Eastern Europe expressway. It does not require marginal investment into road development. The Silk Road mega cluster is integrated into road infrastructure.

Therefore, the itinerary of this cluster is as follows: Khujand – Turkestan – Shymkent – the Aksu-Zhabagly Nature Reserve – Taraz – Tokmok – Tash-Rabat – Chatykul – Bishkek – exit from the cluster and mega cluster (Figure 8).

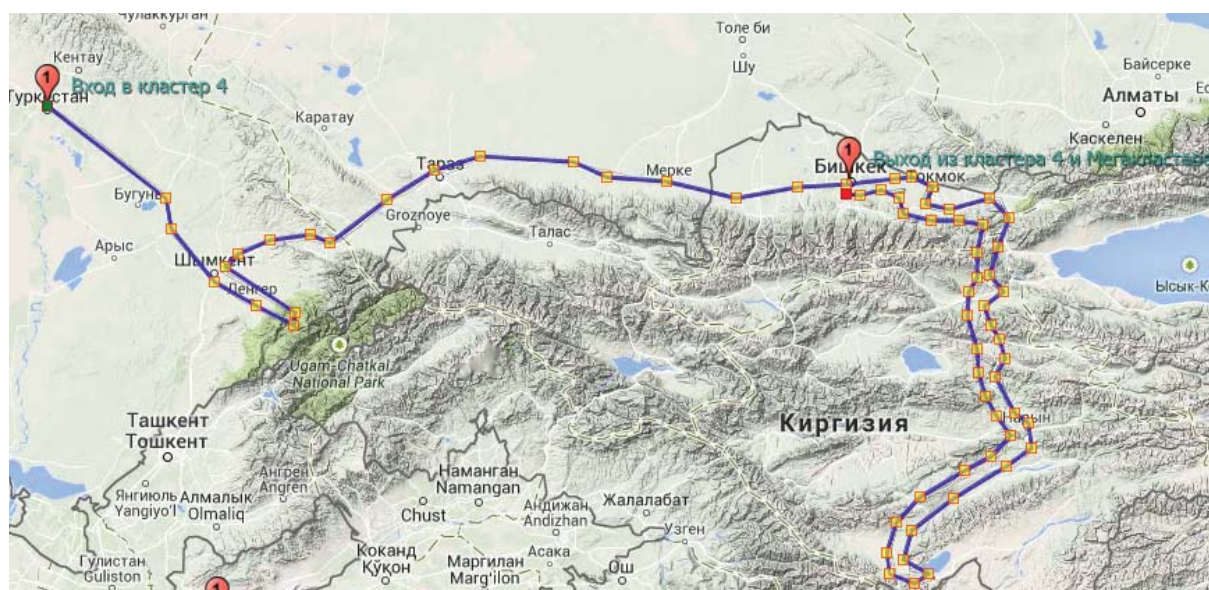


Figure 8 – The itinerary of Issyk Kul cluster

Note – compiled by the authors based on source [30]

As noted above, including Tash-Rabat site into the cluster remains controversial. Besides, some academics believe that the value and role of Tash-Rabat in the Silk Road fortress are exaggerated. Accordingly, a visit to the fortress can be as an option if preferred by tourists. However, here tourists can make specific horsed way to the Sonkul mountain lake or another Chatyrgul lake, making night stops at locals on jailau.

However, despite of large territorial area of the cluster, it does not require essential injections into road network development. It is related to the fact that historical sites are located along the existing highways. What is needed is only to establish air traffic Khujand-Turkestan by purchasing Airbus A318, Bombardier CRJ-100/200 aircrafts, as well as modernization of flight strips in Turkestan and Khujand airports. A trip to Tash-Rabat requires to purchase the helicopters.

RESEARCH RESULTS (CONCLUSION)

Clustered type of tourism development in recent years has developed very rapidly. Advantages of tourism clustering, such as finance concentration, marketing, tourism resources, stimulate its development. Most times, tourism resources fail to detect borders with the consequence that the border often becomes a holdback in tourism development. Clusters boost the effectiveness and development of tourism in the adjoining neighboring countries. Discovered principles of clustering of tourism products of heritage tourism help to determine specific rules for the formation of transnational clusters. More specifically, experience in the clustering for the Silk Road tourism shows that this method is primarily capable of developing tourism and competitiveness of the tourism products in heritage tourism.

Results of research.

1. A refined concept of a cluster is given.
 2. The approaches of different authors to the cluster development of tourism have been studied.
 3. The features of the tourism product and the processes of clustering in tourism are highlighted. These features indicate that, in fact, the organization of a tourism product is based on cluster. Thus, clustering in tourism is the basic principle of organizing tourism and tourism product.
 4. The classification of tourism clusters by their types has been carried out.
 5. Highlighted the features of the tourist cluster
 6. The problem of clustering a tourist product has 2 aspects:
 - the problem of the cluster design procedure;
 - the problem of the direct technique of dividing a set of objects into clusters, that is, the clustering algorithm.
 7. To solve the first problem, the article highlights the stages of cluster design using the example of tourism products of cultural and historical tourism. It is noted that the design of a tourist cluster for the cultural and historical type of tourism should be carried out in 3 stages:
 - revealing the existence of a tourist cluster on the territory.
 - cluster identification: definition of its boundaries, geographical carcass, structure and distinctive characteristics.
 - determination of the state and degree of development of the clusterThe article reveals the content of these stages.
 8. In the conducted research, special indicators were identified as signs of clustering.
 9. The main characteristics of a cluster (structure, geographic boundaries, type of geographic carcass) are used during the second stage, in which the cluster is identified and the state and degree of development of the existing cluster is determined.
 10. Clustering is implemented on the Silk Road tourism product. For this purpose, the product carcass has been mapped, which makes it possible to identify the spatial characteristics of the Silk Road tourism product:
 11. The carcass of the Great Silk Road cluster at the macro level includes several regional clusters along the route. They are designed on the basis of the definition of the main centers of the Silk Road in the form of large shopping centers, around which satellite cities were formed.
 12. In contrast, the centers of regional clusters have significant tourism resources and have high indicators of tourism development. These regional clusters have their own frameworks, which are either "star" or "irregular" circle. For example, it is quite clear that the Samarkand cluster cannot include Balasagun in Kyrgyzstan, since the latter is located at a distance of 1000 km from Samarkand and has a C-means significantly different from the members of the Samarkand cluster.
 13. Qualitative analysis and calculations of C-means allowed us to identify regional clusters, which are presented in the article.
- In general, the developed principles of clustering tourist products of cultural and historical tourism make it possible to create certain rules for the formation of transnational clusters. The experience of clustering for the Silk Road tourist route shows that this method is able to significantly develop tourism and increase the competitiveness of tourism products in Heritage Tourism.

REFERENCES

1. Timothy D. Cultural Heritage and Tourism: An Introduction (Aspects of Tourism Texts). – Channel View Publications, 2011. – 456 p.
2. Mckercher B., du Cros H. Cultural Tourism: The Partnership Between Tourism and Cultural Heritage Management. – 1st Edition. – Routledge, 2002. – 208 p.
3. Richards G. Cultural Tourism: Global and Local Perspectives. – 1st Edition. – Routledge, 2006. – 372 p.
4. Michael E. Tourism micro-clusters // Tourism Economics. – 2003. – № 9 (2). – P. 133–145.
5. Nordin S. Tourism Clustering & Innovation: Paths to Economic Growth & Development. – Ostersund, Sweden: European Tourism Research Institute, MID-Sweden University, 2003. – 90 p.

6. Tourist Clusters, Destinations and Competitiveness Theoretical issues and empirical evidences / Edited by Francesco Capone. – Routledge, 2016. – 208 p.
7. Vignati F. Analysis of Tourist Clusters SNV – Netherlands Development Organization [Electronic source]. – 2015. – URL: http://www.hitt-initiative.org/wp/wp-content/uploads/2011/10/conceptual-paper-v2_-Analise-de-Clusters.pdf (accessed: 13.09.2020).
8. McRae-Williams P. Regional Clusters: Classification and Overlap of Wine and Tourism Microclusters. – Victoria, Australia: University of Ballarat. – 2007. – 190 p.
9. Michael E. Tourism micro-clusters // *Tourism Economics*. – 2003. – Vol. 9 (2). – P. 133–145.
10. Porter M. E. Clusters and the new economics of competition // *Harvard Business Review*. – 1998. – Vol. 6 (6). – P. 77–90.
11. He L., Zhang C., Chen Y. The Cluster Analysis about Tourism Benefit in Hainan) / *Proceedings of the International Conference on Mechatronics // Electronic, Industrial and Control Engineering*. – 2014. – P. 742–745.
12. Dwyer L., Forsyth P., Spurr R. Evaluating tourism's economic effects: new and old approaches // *Tourism Management*. – 2004. – Vol. 25. – Issue 3. – P. 307–317.
13. Brida J., Zapata S. Cruise tourism: economic, socio-cultural and environmental impacts // *International Journal of Leisure and Tourism Marketing*. – 2010. – Vol. 1 (3). – P. 205–226.
14. Chen S. C. Residents' Perceptions of the Impact of Major Annual Tourism Events in Macao: Cluster Analysis // *Journal of Convention & Event Tourism*. – 2011. – Vol. 12. – Issue 2. – P. 126–128.
15. Bulin D. EU Travel and Tourism Industry – A Cluster Analysis of Impact and Competitiveness // *Global Economic Observer*. – 2014. – Vol. 2. – № 1. – P. 150–162.
16. Iordache C., Ciochin J., Asandei M. Clusters – Tourism Activity Increase Competitiveness Support // *Theoretical and Applied Economics*. – 2010. – Vol. 17. – No. 5 (546). – P. 99–112.
17. Kim T., Wicks B. Rethinking Tourism Cluster Development Models for Global Competitiveness // *International CHRIE Conference-Refereed*. – 2010. – P. 1–9.
18. Kindl da Cunha C., Carlos da Cunha J. Tourism Cluster Competitiveness and Sustainability: Proposal for a Systemic Model to Measure // *The Impact of Tourism on Local Development Brazilian administration review BAR*. – 2005. – Vol. 2. – No. 2. – P. 47–62.
19. Hanna H., Salhab J., Tarabay D. Improving the Competitiveness of the Tourism Cluster in Tunisia // *Microeconomics of competitiveness*, 2012. – 34 p.
20. Weiermair K., Steinhäuser C. New Tourism cluster in the field of sports and health; The case of alpine wellness / *12th International Tourism and Leisure Symposium*. – Barcelona: The Center for Tourism and Service Economics, 2003. – 17 p.
21. Székely V. Tourism Cluster and Tourism Destination: Liptov Region, Slovakia Works of the Industry // *Geography Commission of the Polish Geographical Society*. – 2013. – Vol. 24. – P. 25–37.
22. López Medina F. Creating a Tourism Cluster in Morelia // *Mexico Korea Review of International Studies*. – 2016. – Vol. 14 (2). – P. 67–92.
23. Salvador R., Luclo J., Ferreira J. Sustainable tourism micro-clusters: the case of alentejo protected areas // *25th APDR Congress, Lisbon*. – 2011. – No. 25-26. – P. 5–23.
24. Larosse J. ICT Clusters in Flanders: co-operation in innovation in the New Network Economy // *IWT*. – 2001. – No. 35. – P. 333–356.
25. O'Malley E. Industry Clusters and Irish Indigenous Manufacturing: Limits of the Porter View // *The Economic and Social Review*. – 2010. – Vol. 31 (1). – P. 55–79.
26. Regional Clusters in Europe. Observatory of European SMEs // Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities, 2002. – No. 3. – 60 p.
27. Mckercher B., du Cros H. Cultural Tourism: The Partnership Between Tourism and Cultural Heritage Management / 1st Edition. – Routledge, 2012. – 272 p.
28. Blascoa D, Guiaa J., Pratsa L. Heritage tourism clusters along the borders of Mexico // *Journal of Heritage Tourism*. – 2014. – Vol. 9. – No. 1. – P. 51–67.

29. Sutcliffe K. Themed adventure drive and tourism clusters in northern Australia / Proceedings of 1st Global Tourism Clusters Conference Punta Cana. – The Savannah Way Connection, 2010. – 19 p.
30. Maps [Electronic source] // Google Maps. – URL: [google.com/maps](https://www.google.com/maps) (accessed: 19.09.2020).

REFERENCES

1. Timothy, D. (2011), “Cultural Heritage and Tourism: An Introduction (Aspects of Tourism Texts)”, Channel View Publications, 456 p.
2. Mckercher, B. and du Cros, H. (2002), “Cultural Tourism: The Partnership Between Tourism and Cultural Heritage Management”, 1st Edition, Routledge, 208 p.
3. Richards, G. (2006), “Cultural Tourism: Global and Local Perspectives”, 1st Edition, Routledge, 372 p.
4. Michael, E. (2003). “Tourism micro-clusters”, *Tourism Economics*, Vol. 9 (2), pp. 133–145.
5. Nordin, S. (2003). “Tourism Clustering & Innovation: Paths to Economic Growth & Development”, European Tourism Research Institute, MID-Sweden University, Östersund, Sweden, 90 p.
6. Tourist Clusters, Destinations and Competitiveness Theoretical issues and empirical evidences (2016), Edited by Francesco Capone, Routledge, 208 p.
7. Vignati, F. (2015), “Analysis of Tourist Clusters SNV – Netherlands Development Organization”, available at: http://www.hitt-initiative.org/wp/wp-content/uploads/2011/10/conceptual-paper-v2_-Analyse-de-Clusters.pdf (accessed: September 13, 2020).
8. McRae-Williams, P. (2007), “Regional Clusters: Classification and Overlap of Wine and Tourism Microclusters”, University of Ballarat, Australia, 190 p.
9. Michael, E. (2003), “Tourism micro-clusters”, *Tourism Economics*, Vol. 9 (2), pp. 133–145.
10. Porter, M. E. (1998), “Clusters and the new economics of competition”, *Harvard Business Review*, Vol. 76 (6), pp. 77–90.
11. He, L, Zhang, C. and Chen, Y. (2014), “The Cluster Analysis about Tourism Benefit in Hainan”, *Proceedings of the International Conference on Mechatronics, Electronic, Industrial and Control Engineering*, pp. 742–745.
12. Dwyer, L., Forsyth, P. and Spurr, R. (2004), “Evaluating tourism's economic effects: new and old approaches”, *Tourism Management*, Vol. 25, Issue 3, pp. 307–317.
13. Brida, J. and Zapata, S. (2010), “Cruise tourism: economic, socio-cultural and environmental impacts”, *Int. J. Leisure and Tourism Marketing*, Vol. 1, No. 3, pp. 205–226.
14. Chen, S.C. (2011), “Residents’ Perceptions of the Impact of Major Annual Tourism Events in Macao: Cluster Analysis”, *Journal of Convention & Event Tourism*, Vol. 12, Issue 2, pp. 126–128.
15. Bulin, D. (2014), “EU Travel and Tourism Industry – A Cluster Analysis of Impact and Competitiveness”, *Global Economic Observer*, Vol. 2, No. 1, pp. 150–162.
16. Iordache, C, Ciochin, J., and Asandei, M. (2010), “Clusters – Tourism Activity Increase Competitiveness Support // Theoretical and Applied Economics, Vol. 17, No. 5(546), pp. 99–112.
17. Kim, T. and Wicks, B. (2010), “Rethinking Tourism Cluster Development Models for Global Competitiveness” *International CHRIE Conference-Refereed*, pp. 1–9.
18. Kindl da Cunha, C, Carlos da Cunha, J. (2005), “Tourism Cluster Competitiveness and Sustainability: Proposal for a Systemic Model to Measure the Impact of Tourism on Local”, *Development Brazilian administration review BAR*, Vol. 2, No. 2, pp. 47–62.
19. Hanna, H, Salhab, J. and Tarabay, D. (2012), “Improving the Competitiveness of the Tourism Cluster in Tunisia”, *Microeconomics of competitiveness*, 34 p.
20. Weiermair, K. and Steinhäuser, C. (2003), “New Tourism cluster in the field of sports and health; The case of alpine wellness”, *12th International Tourism and Leisure Symposium Barcelona*, 17 p.
21. Székely, V. (2013), “Tourism Cluster and Tourism Destination: Liptov Region”, *Slovakia Works of the Industry Geography Commission of the Polish Geographical Society*, Vol. 24, pp. 25–37.
22. López, Medina F. (2016), “Creating a Tourism Cluster in Morelia, Mexico Korea”, *Review of International Studies*, Vol. 14 (2), pp. 67–92.

23. Salvador, R., Luclo, J. and Ferreira, J. (2018), “Sustainable tourism micro-clusters: the case of alentejo protected areas”, *25th APDR Congress*, Lisbon, No. 25-26. – P. 5–23.
24. Larosse, J. (2001), “ICT Clusters in Flanders: co-operation in innovation in the New Network Economy”, *IWT*. № 35, April. Brussels, No. 35. – P. 333–356.
24. O'Malley, E. (2010), “Industry Clusters and Irish Indigenous Manufacturing: Limits of the Porter View”, *The Economic and Social Review*, Vol. 31 (1), pp. 55–79.
25. “Regional Clusters in Europe” (2002), *Observatory of European SMEs, Luxembourg: Office for Official Publications of the European Communities*, No. 3, pp. 21–26.
26. Mckercher, B. and du Cros, H. (2012), “*Cultural Tourism: The Partnership Between Tourism and Cultural Heritage Management*”, 1st Edition, Routledge, 272 p.
27. Blascoa, D, Guiaa, J., and Pratsa, L. (2014), “Heritage tourism clusters along the borders of Mexico”, *Journal of Heritage Tourism*, Vol. 9, No. 1, pp. 51–67.
28. Sutcliffe, K. (2010), “Themed adventure drive and tourism clusters in northern Australia the Savannah Way Connection”, *Proceedings of 1st Global Tourism Clusters Conference Punta Cana*, 19 p.
29. Google Maps, available at: [google.com/maps](https://www.google.com/maps) (accessed: September 19, 2020).

МӘДЕНИ-ТАРИХИ ТУРИЗМДЕГІ КЛАСТЕРЛЕУ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ (“Жібек жолы” Орталық Азия кесіндісінің мысалында)

Т. И. Мухамбетов¹, М. С. Ottenbacher²

¹Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

²Хайльбронн қолданбалы ғылымдар университеті, Баден-Вюртемберг, Германия

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты – мұра туризмінің туристік өнімі мысалында туристік өнімді кластерлеу әдістемесін жасау.

Әдіснамасы – зерттеу барысында келесі жалпы ғылыми әдістер қолданылды: статистикалық талдау, жүйелік-аналитикалық тәсіл, теориялық қорыту, салыстырмалы талдау, ғылыми абстракция, себептер мен салдарды талдау.

Зерттеу бірегейлігі / құндылығы – туристік өнімді кластерлеу әдістемесі жасалды. Әдістеме Орталық Азия елдері үшін маңызы зор Жібек жолы трансұлттық туристік өнімінде сыналды.

Зерттеу проблемасы – туризмнің кластерлік түрі соңғы жылдары өте қарқынды дамып келеді. Алайда, әдебиеттер мен практикада туризм кластерін жобалаудың теориясы мен әдістемесі әлі жоқ. Мақала осы мәселені шешуге арналған.

Зерттеу нәтижелері – кластер тұжырымдамасы нақтыланды, бұл кластерлеу тәсілдерін және оны «Жібек жолы» туристік өнімінде тестілеуді зерттеуге мүмкіндік берді. Кластерлеу процестерінің ерекшеленген ерекшеліктері туристік кластерді жіктеуге мүмкіндік берді. Кластерлеудің екі аспектісі туралы қорытынды жасалады: жобалау және кластерлеу алгоритмі. Кластердің бөлектелген кезеңдері кластердің болуын ашуға, кластерлеу дәрежесін анықтауға және анықтауға мүмкіндік береді. Мақалада Жібек жолы туристік өнімінің кластерленуіне мысал келтірілген, ол үшін өнімнің қаңқасы жобаланған, бұл кеңістіктік сипаттамаларды, сонымен қатар аймақтық кластерлерді анықтауға мүмкіндік берді және бұл туристердің ағынын едәуір арттырады деген қорытынды жасалды. Жібек жолы маршрутына дейін.

Түйін сөздер: туристік кластерлер, мұра туризміндегі кластерлер, трансұлттық кластер, «Жібек жолы», кластер дизайны, мұрагерлік туризм, кластерлеу әдістемесі.

ОСОБЕННОСТИ КЛАСТЕРИЗАЦИИ В КУЛЬТУРНО-ИСТОРИЧЕСКОМ ТУРИЗМЕ (На примере Центрально-азиатского отрезка «Шелкового пути»)

Т. И. Мухамбетов¹, М. С. Ottenbacher²

¹Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

²Хайльброннский университет прикладных наук, Баден-Вюртемберг, Германия

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – разработка методологии кластеризации туристических продуктов на примере туристского продукта культурного наследия.

Методология – в исследовании использованы следующие общенаучные методы: статистический анализ, системно-аналитический подход, теоретическое обобщение, сравнительный анализ, научная абстракция, анализ причин и следствий.

Оригинальность / ценность исследования – разработана методология кластеризации туристических продуктов. Методология апробирована на транснациональном туристическом продукте «Шелковый путь», который имеет большое значение для стран Центральной Азии.

Проблема исследования – кластерный вид туризма в последние годы развивается очень быстро. Однако в литературе и практике до сих пор нет теории и методологии проектирования туристических кластеров. Статья посвящена решению этой проблемы.

Результаты исследования – уточнено понятие кластера, что позволило изучить подходы к кластеризации и их апробацию на туристическом продукте «Шелковый путь». Выделенные особенности процессов кластеризации позволили классифицировать туристические кластеры. Сделан вывод о двух аспектах кластеризации: дизайн и алгоритм кластеризации. Выделенные этапы кластеризации позволяют выявить наличие кластера, идентифицировать и определить степень кластеризации. В статье приведен пример кластеризации туристического продукта Шелкового пути, для которого был разработан каркас продукта, который позволил выявить пространственные характеристики, а также региональные кластеры, и был сделан вывод, что это значительно увеличит приток туристов к маршруту Великого шелкового пути.

Ключевые слова: туристические кластеры, кластеризация в наследственном туризме, транснациональный кластер, «Шелковый путь», кластерный дизайн, наследственный туризм, методология кластеризации.

ABOUT THE AUTHORS

Mukhambetov Temirkhan – Doctor of Economics, Professor of the Higher School of Economics and Business, al-Farabi Kazakh National University, Almaty, Republic of Kazakhstan, e-mail: mukhambetov.t@gmail.com

Ottenbacher Michael – PhD, Professor, Heilbronn University of Applied Sciences, Baden-Wurttemberg, Germany, e-mail: michael.ottenbacher@hs-heilbronn.de

MPHTI 06.35.31

JEL Classification: M1; M14; G3; L25

IMPACT OF THE MANAGEMENT STRUCTURE AND COMPENSATION ON FINANCIAL PERFORMANCE OF KAZAKHSTANI COMPANIES

A. Orazayeva¹, M. Arslan¹

¹KIMEP University, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the research – to study examines the effects of top management compensation, management diversity and government ownership on financial performance among Kazakhstani listed firms.

Methodology. Drawing on a sample of 156 firm year observations, the study employs the generalized method of momentum (GMM) to examine the relationship.

Originality / value. The study contributes to existing literature, aiming at corporate governance practices by aligning top management compensation with performance of listed firms in Kazakhstan, as well as examining the effects of management diversity and government ownership. The study also has practical implications in terms of reconsideration of top management remuneration policies by creating stronger tie of executive compensation and performance-based measures. In addition, the study highlights that increasing management diversity could enhance firm performance in context of Kazakhstan. At the end, the study could be of interest to policymakers and academia through stimulation of compensation disclosure requirements for firms, thereby increasing the transparency of corporate governance practices.

Findings. The findings reveal positive but not statistically significant relationship among compensation and accounting-based measures of performance i.e. return on assets (ROA) and return on equity (ROE). However, presence of foreign national in management has significant positive impact on firm performance as measured by ROA. On the other hand, government ownership has insignificant negative impact on firm performance. The study also employed firm level and country level control variables and found mixed results. The findings reveal significant negative effects of firm size, inflation, and leverage on ROA, while positive effect of gross domestic product (GDP) on firm performance.

Keywords: compensation, performance, Kazakhstan, GMM, management diversity, government ownership.

INTRODUCTION

The roots tracing the relationship between managerial compensation, behaviors and organizational outcomes traditionally come from agency theory which argues that shareholders and executives often have different interests, making the latter act opportunistically and pursue personal goals rather than those of their shareholders [1]. The executive incentives were argued to serve as a mechanism to address arising agency problems in the organization, thereby increasing managerial motivation and aligning interests of two sides [2; 3]. Consistent with agency theory, a number of studies demonstrated positive relationship between executive reward and firm performance e.g. [4; 5]. However, some studies reported mixed results on executive compensation. This provides us opportunity to conduct this and find the relationship among executive compensation and firm performance. For example, Harris and Bromiley [6] argued that some forms of executive compensation can motivate undesirable managerial behavior such as earnings manipulation. In similar vein, Brick et al. [7] argued that excessive executive compensation and poor organizational performance is a result of weak corporate governance system. This is consistent with managerial power perspective, when executives exercise control in setting levels of remuneration and forming compensation bundles disregard of organizational achievements [8].

In addition, executive pay structures vary in the context of country's institutional environment that dictates different styles of corporate governance. For example, Buck et al. [9] questioned the applicability of the

findings of studies, conducted in developed countries on executive pay, to emerging economies such as China due to overwhelming government influence on both public and private firms. This is in line with prior study of Khana and Palepu [10] who argued that significant institutional differences between emerging and developed markets make it debatable to apply the framework used in developed countries studies on compensation. Therefore, need arises to conduct a study by drawing a sample from a transitional economy such as Kazakhstan to examine the relationship between executive compensation and firm performance. In addition, the studying of transitional economies represents a special importance due to reform policies taking place aimed at transforming government-owned firms [11]. In addition, explaining the efficiency of firms in developing and transitional economies is a cornerstone for understanding efficiency of these economies as a whole [12].

It is found that existing studies find mixed results because the compensation structure varies from country to country. It provides us motivation to conduct this study in Kazakhstan because the socioeconomic environment of Kazakhstan is different from other countries. Drawing on the perspectives of agency theory and institutional theories, the hypotheses of the study are developed. The first hypothesis is developed and expects a positive relationship between compensation of top management and financial performance of the firms. Based on existing studies, we developed the second hypothesis which determines the positive effect of management diversity on financial performance of the firm. At the end, the third hypothesis expects that presence of government in ownership structure contributes to financial performance due to increased monitoring in a weak institutional environment.

To our best knowledge, this is the first study which tries to examine such a link in this transitional economy. The studies on corporate governance of transitional economies have started to gain attention from governments and policymakers in recent years, as they became interested in the ways to prevent economic downturns through corporate governance practices [13; 14]. The prior literature has mainly focused on corporate governance in Kazakhstan and studies on management compensation are limited or non-existent. Therefore, this study aims to fill this gap in the existing literature.

In addition, this study also examines the effects of management diversity and presence of government ownership on firm performance of listed firms of Kazakhstan. The effect of management background on firm strategy and performance had been under research for a long period and it has been recently extended to the effect of firm internalization [15]. As argued by Hambrick and Mason [16], strategic vision of an executive is influenced by his or her country of origin. Employment of expatriate management in emerging economies have gained significant attention due to globalization and market openness [17]. However, national diversity can also have negative outcomes [18]. In particular, team dynamics can be negatively affected due to increased team conflicts [19].

Regarding government ownership, it is often viewed as a distraction of corporate performance by economists due to rent extraction, weak institutional infrastructure and its ownership rights protection at the firm's expense [20]. From other side, it is argued that government ownership can be positive for the firm performance due to increased monitoring in a weak institutional environment [21].

This study initially selects 66 listed firm of Kazakhstan that have market capitalization of more than 1 billion (bln) Kazakhstani Tenge (KZT). However, due to nonavailability of annual reports and compensation data, the final sample consists of 26 listed firms of Kazakhstan for the period of 2014 to 2019, resulting in 156 observations. Similar to existing studies on transitional economies, this study also faces limitations due to nonavailability of relevant data. Three hypotheses were developed to examine the impact of top management compensation, foreign management and government ownership presence on firm performance. Accounting-based measures, in particular return on assets (ROA) and return on equity (ROE) are employed as proxies for financial performance. Generalized Method of Moments (GMM) procedure was used to test the relationships to address endogeneity problem.

The study findings demonstrate positive insignificant impact of management compensation on firm performance. Management national diversity revealed significant positive impact on ROA, suggesting that firm can benefit from diverse management team. This could be a result of encased strategic decision-making, as multinational teams are characterized by a strive to reconcile their experiences, engage in in-depth discussions and evaluation of alternative solutions [22]. Regarding the third hypothesis, insignificant negative impact of

government ownership presence on a firm performance was observed.

Corporate Governance System in Kazakhstan. The regulation of corporate governance in Kazakhstan is mainly framed by the following legislative documents: The Law on Accounting and Financial Reporting, the Law on Joint Stock Companies, the Law on Banks and Banking Activities and the Law on Securities Market. A Corporate Governance Code was adopted in 2005, recommending voluntarily incorporation of Code's provisions and practices by listed firms in Kazakhstan. In particular, top management compensation of Joint Stock Companies in Kazakhstan is regulated by the Law on Joint Stock Companies, which grants prerogative on the establishment of top management reward to the board of directors. The law also requires disclosing information on total remuneration of firms' executives; however, such information is not consistent with effective corporate governance practices due to absence of the requirements to disclose the amount of individual compensation, reward structure, use of stock options or presence of relation to operational indicators [23].

The results of the survey conducted by International Finance Corporation [24] on corporate governance practices in Kazakhstan in 2010 showed that Kazakhstani firms are aware about the importance of implementation of the effective corporate governance mechanisms to enhance investor activism and improve operations. However, findings also demonstrated unbalanced approach towards the improvement of corporate governance, with higher level of corporate governance observed in the financial sector due to more stringent regulatory requirements on operations. More recent report by European Bank of Reconstruction and Development [25], presented the assessment of corporate governance practices of ten largest listed firms in Kazakhstan as part of the project on evaluation of corporate governance in transition economies. The structure and functioning of the board was found to be weak mainly due to lack of prescriptions for the oversight of top management and board's low effectiveness. However, other areas, including transparency and disclosure of information as well as internal controls were found to be fair, and rights of shareholders were assessed to be moderately strong.

Thus, although Kazakhstani corporate governance mechanisms are still in their infancy [26], there is a growing evidence that listed firms are recognizing the importance of corporate governance practices, as demonstrated by volunteer disclosure of corporate governance codes by some firms. This study contributes to existing literature, aiming at corporate governance practices by aligning top management compensation with performance of listed firms in Kazakhstan.

Government Ownership in Kazakhstan. Since its independence, Kazakhstan is slowly moving towards assets privatization, however, government still dominates in key sectors of the economy, including communication, railways, electricity and water supply. Organisation for Economic Co-operation and Development (OECD) in 2017 estimated that two-thirds of country's GDP are represented by government-owned assets [27]. Government ownership is mainly exercised by three holding firms, Samruk-Kazyna, Baiterek and KazAgro. According to the OECD index of government control, Kazakhstan held a leading position on the presence of government-owned firms in 2017, not only among OECD counties, but also among non-OECD economies such as China and Brazil. Dominance of government-owned firms makes private firm operations difficult due to preferential treatment of the former as per World country update prepared by World Bank [28]. Institutional reforms and privatization agenda are aimed to reduce degree of government ownership and restructure enterprises.

MAIN PART

Literature review. This section presents the existing studies on executive compensation, management diversity, government ownership and firm performance. This section also presents the hypotheses of the study.

Executive Compensation and Firm Performance. For decades scholars have been undertaking a research which tries to solve pay-performance puzzle. Different techniques, data sets, variable specifications and model compositions didn't produce identical answer. This absence of consensus on the measures for performance and compensation could be among the reasons of such a variation in research findings. *Compensation* can be a mixed bag and include not only salary, bonuses and stock options, but also pension benefits and other perquisites [29], depending on the organization and its institutional environment. For example, compensation structure in China doesn't include share-based rewards unlike western firms [9], thereby eliminating two-way

causation between compensation and performance. Similarly, there are different ways how *performance* can be measured and incorporated in payment schemes of the organization. Value-based and accounting-based proxies for business performance demonstrated positive relationship with executive compensation in various studies.

In addition, as argued by Barkema and Gomez-Mejia [30], other criteria such as firm size, peer reward, market forces, individual characteristics and behaviors could shape differences in pay-performance sensitivities. Some studies addressed this issue by incorporating corporate governance mechanisms when performing compensation analysis e.g. [31]. Demographic characteristics of executive were included as input variables in the research by Hallock [32] and Bertrand and Hallock [33]. Family ownership is another variable argued to play role in the compensation of executives. For example, Cheng et al. [34] observed increase in family ownership has a negative effect on executive compensation.

Interestingly, the spotlight of previous research has been CEO compensation [35], while the effects of top management compensation has been paid little attention. However, study by Carpenter and Sanders [36] showed that top management reward also plays significant role in determining organizational performance. Moreover, authors argued that relationship between chief executive pay and firm performance intensifies when top management pay is included in the analysis. They concluded that ambiguity in the results of previous studies on the efficiency of CEO pay could be also due to omitting top management pay from consideration.

As will be demonstrated in the next few paragraphs, the relationship between compensation and pay is also impacted by the country where the firm operates, as it imposes unique framework of economic system and living standards.

Studies in Developed Countries. Original study by Jensen and Murphy [1], which built a foundation of pay-performance research, took the large sample of US firms for the period 1974-1986 and reported that firm performance has positive influence on CEO compensation based on pay-to-performance sensitivity (PPS), a numerical measure explaining degree and direction of correlation between reward and firm performance. Subsequent studies expanded the knowledge by examining the relationship between pay and performance over time. For example, Boschen and Smith [37] found that past performance has an impact on current compensation of CEO and PPS has a tendency to change over time. Main [38] examined UK data set and observed direct and statistically significant relation between reward and shareholder's return. Though, a weaker link was reported between pay and abnormal return, or the return when firm is performing unusually well or poorly.

However, Ntim et al. [39] showed a concern that early studies on pay-performance have limitation of using small number of control variables which can impact the relationship. More recent studies on UK and US expanded corporate governance variables by including such characteristics as ownership and board structure e.g. [42, 41] and reported weak sensitivities between pay and performance. The study by Huang et al. [42] suggested that weak sensitivity could be a result of potential endogeneity problem when executive pay and other corporate governance tools are used simultaneously for minimizing agency problems.

Studies in Emerging Economies. Though previous research has been mainly focused on Anglo-Saxon economies, evidence from emerging markets is also growing. Most literature on emerging markets notes that due to weak investor activism, underdeveloped institutional and regulatory environment as well as presence of informal institutes, executive compensation research of such markets complements previously incomplete global picture. In addition, emerging markets are characterized by less available information on compensation, thereby authors are facing limitations in data sets. For example, the study by Raithatha and Komera [43] examined data of Indian firms from 2002, the year when the Kumar Mangalam Birla committee made a recommendation on disclosure of compensation as noted by authors. The study of Bogatyrev [44] was enabled due to wider availability of compensation figures as a result of disclosure requirements introduced in 2012 for the annual reports of Russian stock listed firms; previously such information was underreported or repeatedly omitted as noted by author.

In the context of India, the research of Ghosh [45] found positive impact of firm performance on CEO compensation. Influence of past and current performance on CEO pay was also demonstrated by this study. However, Parthasarathy et al. [46] reported contrary results, showing no influence of performance on executive compensation. Raithatha and Komera [43] tried to provide conclusive evidence on Indian firms and found

significant pay-performance relationship. However, authors noted that when performance is measured by market-based rather than accounting-based measures, pay-performance relationship is not observed.

Evidence on Russian firms could be found in the study by Bogatyrev [44], who examined 93 public firms for the period from 2009 to 2013 and reported positive relationship between reward and performance, but not for every performance indicator. In addition, this relationship held only for the firms with no government participation, with 33 government firms showing no significant relationship. The studies on Chinese firms present another interesting piece of work due to country's dominated institutional environment. As noted by Buck et al. [9], there has been no tradition on performance-based compensation within Chinese cultural framework. However, with gradual economic reforms taking place, the study demonstrated that resulted performance-pay sensitivities present similarities to the ones observed in western world. Conyon and He [2] also found positive relation between executive reward and ROA in the current year as well as past year's stock return.

Some other research on emerging markets includes the work by Aslam et al. [47] who examined impact of director remuneration on the performance of Pakistani firms and presented findings in support of agency theory, with executives compensated accordingly to prior performance. Rashid [48] observed significant positive relationship between top management pay and return on assets based on Bangladesh data. Scholtz and Smit [50] reported positive relation of compensation and selected performance measures for 58 South African firms. Thus, analysis of previous literature on both developed markets and emerging economies present varying results, with different findings observed even for single country, heavily dependent on the research framework applied by the author. Nevertheless, most studies on emerging markets demonstrate positive relationship between pay and performance and observe comparable sensitivities demonstrated by the research on western markets, despite institutional differences between countries.

Theoretical Framework. Fairness of executive compensation has been mainly evaluated by prior research using two causalities: pay-to-performance and performance-to-pay [9]. Within pay-to-performance framework, which is most commonly applied by previous literature, performance indicators act as determinants of the level of executive compensation, with latter acting as explained component. This approach is based on the argument of agency theory that principal-agent conflict could be minimized by offering management attractive compensation package [1]. Less severe agency problem would be demonstrated by observing positive pay-performance relationship [2]. The framework tries to answer the question of whether executives are actually rewarded for organizational achievements.

Performance-to-pay framework is less commonly applied by prior academic literature [47]. The framework examines whether rewards to executives lead to better organizational performance. This view is consistent with stewardship theory which argues that executives are intrinsically committed to act for the benefit of the organization [60], thereby enhancing organizational performance. Executives are motivated to work harder in order to secure their positions and related incentives [51]. Research examining the relationship between family ownership and firm performance also exploits propositions of stewardship theory, as family members are believed to have emotional link to the organization [52].

This study applies performance-to-pay framework to examine whether level of executive compensation in Kazakhstani firms leads to better financial performance. Thus, hypothesis is stated as follows:

H1: Executive compensation is positively related to firm's financial performance.

Management Diversity and Firm Performance. Firm's behavior is ultimately determined by managerial decisions which are in turn determined by management team composition [16]. The impact of management background on firm strategy and performance has been under research interest for a long period, recently extending to the effect of firm internalization [15]. Employment of expatriate management in emerging economies became available with increased globalization and market openness [17].

Diverse management team background is believed to increase information-processing capacity [53], reduce individual bias and group-thinking, while increasing quality of decision-making. Carpenter [36] observed positive effect of management international expertise on firm performance. However, management internationalization can also have negative consequences due to increased team conflict [54].

The second hypothesis tests whether presence of at least one expatriate manager in the team has a positive impact on firm performance due to transfer of ideas, technologies and filling talent gaps:

H2: Presence of foreign workers in management board is positively related to firm's financial performance.

Government Ownership and Firm Performance

Developing and transitional economies such as Kazakhstan are historically characterized by high concentration of government ownership and central planning, over past two decades undergoing transition to more open business environment through privatization and fundamental changes in regulatory systems [12].

Government ownership is often viewed as a distraction of corporate performance by economists due to rent extraction, weak institutional infrastructure and its ownership rights protection at the firm's expense [20]. However, there is a growing body of evidence that contrary to prior beliefs, firms with large government ownership can deliver high level of performance as well. Some of the reasons explaining firm value enhancing effect of such ownership include reduction of agency costs through increased monitoring in a weak legal and institutional environment [21]. Another reason suggested by the research on Chinese market is a power of politicians to create privileged environment for government owned firms through favorable regulations, contracts and access to loans. The latter is also not untrue for Kazakhstan, where business is not always operating in a fair and open manner.

Research also highlights that privately owned firms in transitional economies are not necessarily performing better than government-owned firms, due to lower efficiency of such economies compared to developed markets [12].

This study builds the third hypothesis to examine whether ownership structure, in particular presence of government share in the firm has a positive effect on firm's performance:

H3: Presence of government share in the firm has a positive impact on firm performance.

Research Design.

Data and Sample Size. The sample is constructed on the basis of the firms listed in the Kazakhstan Stock Exchange (KASE), which is comprised of 185 issuers at the period of the research. Selecting KASE listed firms increased the possibility of collecting necessary information due to exchange listing requirements, including on the disclosure of financial information. Out of 185, the firms with market capitalization above 1 bln KZT were selected, giving a sample of 66 firms. From this, firms with missing financial variables and accounting reports were excluded. Unavailability of data on compensation represents complication of this study, as not all firms in Kazakhstan disclose such information in practice. This challenge was also stated by Bogatyrev [44] with regards to a sample of Russian firms. In addition, firms from financial sector were excluded, as they are subject to different regulations.

Thus, working sample consists of 26 firms for the period of 2014-2019, resulting in total of 156 observations. The largest portion of the sample is represented by materials sector (42 %), followed by oil and gas (31 %), consumer products (12 %), communication links (12 %) and utilities sector (4 %). Compensation amounts were collected manually from firm's financial reports as per disclosures required by International Accounting Standard (IAS) 24 – Related Party Transactions. Data on financial performance was extracted from annual reports, financial statements and Bloomberg database. Information regarding government ownership presence was obtained from KASE and foreign management presence was derived from annual reports and firms' corporate websites. Variables for each company were collected individually.

Variables Specification. Table 1 presents a summary of variables used in this study in line with stated hypotheses.

Executive Compensation. Natural log of executive compensation serves as an independent variable to test hypothesis 1, thereby reducing heteroscedasticity problem. The disclosure on the structure of compensation packages by Kazakhstani firms is limited, with majority disclosing only the total amount rewarded to top management personnel as required by IFRS standard. Thus, compensation variable applied in this study includes cash, bonuses as well as other incentives implied by total disclosed amount of reward.

Management Diversity. In order to examine whether knowledge diversity reflects positively on financial performance of Kazakhstani firms, stated by hypothesis 2, this study introduces dummy variable for presence of expatriate employees in the management board. Employing foreign workers can bring competitive advantage

through introducing new ideas and technologies, as well as filling talent gaps [55]. *INT* variable is assigned value of 1, if at least one expatriate member is present in the board.

Table 1 – Variables specification

Abbreviation	Category	Description	Interpretation
COM	Compensation	Management compensation as disclosed by IAS 24, includes cash and other incentives	Independent variable (hypothesis 1)
INT	Management board diversity	Presence of foreign managers dummy: 1 if at least one foreign member is present, otherwise 0	Independent variable (hypothesis 2)
GOV	Ownership structure	Government ownership dummy: 1 if Kazakhstan government has a share, otherwise 0	Independent variable (hypothesis 3)
ROA	Performance (accounting)	Net profit to total assets	Dependent variable
ROE	Performance (accounting)	Net profit to shareholder's equity	Dependent variable
D/E	Firm-level control	Total debt to shareholder's equity	Control variable
TA	Firm-level control	Total assets	Control variable
INF	Country-level control	Inflation	Control variable
GDP	Country level control	GDP growth rate	Control variable
Note – compiled by the authors			

Ownership Structure. Government ownership can have an influence of pay-performance sensitivity as demonstrated by prior literature. In particular, firms with strong government ownership exhibited lower pay-performance responsiveness [44]. Dominant government ownership implies that performance-based rewards are not that common, as firms may not be entirely focused on stock price appreciation as a stakeholder objective [9]. In Kazakhstan, government has a share in many large firms, therefore enacting this study to apply government ownership as a control variable in examining pay-performance links. *GOV* dummy variable is assigned value of 1, if Kazakhstan government has any share in the firm.

Firm Performance. This study employs accounting-based measures of firm's performance (ROA and ROE) as dependent variables. Studies on emerging markets demonstrated positive link between accounting-based measures of performance and executive compensation [48]. ROA is a common variable standing for firm performance applied in prior literature [43]. The advantage of using ROA is its adjustment for firm's size, which makes comparison between firms easier [56]. ROA is measured as net profit to total assets [57]. ROE is less commonly applied variable in previous studies. It is calculated as net income to shareholder's equity.

Control Variables. In testing the hypotheses, this study applies firm level control variables (size, debt ratio) and country level (GDP growth rate, inflation). Organizational size impacts the level of management compensation due to different levels of expertise and job complexity incurred. Bigger organizations are more complex in terms of operations, thereby requiring more experience that in turn results in higher rewards to management [58]. The natural log of total assets is a common proxy for size used in prior literature [14] and also applied in this study accordingly. Debt ratio imposes the effect on remuneration as firms with higher debt have less free cash flow and thus less opportunity to pay high executive compensation [59]. This is in line with disciplining function of debt argued by Jensen [60]. On the country level, GDP growth rate and inflation rate are applied as control variables to hold for solvency position of the economy.

Research Methodology. This study applies Generalized Method of Moments (GMM) approach to test performance-to-pay relationship. The advantage of using this approach is argued in the existing literature. GMM has ability to control endogeneity of variables that may occur due to potential reverse causality of compensation and performance variables [5]. In addition, GMM approach allows to include time series data, while controlling for firm specific effects [61]. Dynamic panel model is employed, arguing that current level of firm performance could be a function of prior year performance [47]. Past performance values could have a power to influence current ones due to delay of reflecting performance shocks in accounting figures and

earnings management, thereby creating endogeneity problem, which is addressed by using system GMM approach.

In line with the framework defined by this study, the equations are formulated as follows. The equations are in line with the study by Raithatha and Komera [43] who also applied system GMM estimator when testing compensation-performance relationships on the sample of Indian firms:

$$\sum Perf_{it} = a_0 + \sum y Perf_{it-1} + \sum b_1 COM_{it} + \sum b_2 X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1)$$

where, $Perf$ is a measure of performance (ROA, ROE) of the i^{th} firm in t^{th} year, COM refers to level of executive compensation, X is a measure of control variables, and ε stands for error term.

To test the second hypothesis on the effect of management diversity on firm performance, the following equation is proposed:

$$\sum Perf_{it} = a_0 + \sum y Perf_{it-1} + \sum b_1 INT_{it} + \sum b_2 X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (2)$$

where $Perf$ is a measure of performance (ROA, ROE) of the i^{th} firm in t^{th} year, INT is a dummy variable for presence of expatriate managers, X is a measure of control variables, and ε stands for error term.

To test the third hypothesis on the effect of ownership structure on firm performance, the equation below is examined:

$$\sum Perf_{it} = a_0 + \sum y Perf_{it-1} + \sum b_1 GOV_{it} + \sum b_3 X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (3)$$

where $Perf$ is a measure of performance (ROA) of the i^{th} firm in t^{th} year, GOV is a dummy variable for presence of government share in the firm, X is a measure of control variables, and ε stands for error term.

EVIEWS statistical software is applied to run system GMM estimator. This approach estimates equations (1), (2) and (3) simultaneously at the level of each original equation and at first differences. By first differencing data, firm-fixed effects are eliminated, and differenced variables act as instruments in the level equations. Thus, internally generated instruments are used to control for endogeneity with the help of GMM. Equations are estimated using one-step GMM procedure, with lagged levels of all independent variables acting as instruments for the regression in differences.

RESEARCH RESULTS (CONCLUSIONS)

Descriptive Statistics and Correlation. Table 2 presents descriptive statistics for the sample under examination. Mean value of management compensation is 776 mln. KZT, demonstrating a great variation in compensation sums, as presented by minimum (2.6 mln. KZT) and maximum (11 399 mln. KZT) pay values. Similar high variation is observed from the amounts of total assets, with mean value of 712 837 mln. KZT. Average value of ROA is 7.4 %, while ROE is 10.2 %. ROE exhibits more variation than ROA, which is seen from higher standard deviation for the former. In addition, in cases where net income and equity are both negative, ROE presents a noisy measurement. Mean value of debt ratio (D/E) is -1.6, showing negative sign due to negative equity values observed for the firms in the sample. On average, 40 % of firms have at least one foreign manager and 31 % have government share. Average inflation rate for the years 2014-2019 is 7.8 % and average growth rate of the economy as measured by GDP growth is 3.2 %.

Table 3 demonstrates Pearson correlation matrix for the variables under examination. Significantly positive correlation is observed between compensation variables and total assets of the firm, which confirms that larger firms are likely to pay higher for their executives [62]. ROE and D/E exhibits significant correlation, mainly due to economic interdependency and multicollinearity problem. Correlation between compensation and firm performance variables (ROA, ROE) is not statistically significant. Presence of expatriate management has positive insignificant effect on ROA, while impact on ROE is insignificantly negative. Government ownership presence and foreign management have significantly negative correlation, implying that in the firms with government participation, locals are more likely to hold management positions. In addition, government presence and total assets show significantly positive correlation.

Table 2 – Descriptive statistics

Variables	Mean	Median	Maximum	Minimum	Std. Dev.
COM (in mln KZT)	775.922	201.75	11399	2.553	1845
COM (logged value)	5.368	5.307	9.341	0.937	2
D/E	-1.584	0.475	56.978	-386.401	32
GOV	0.308	0	1	0	0
INT	0.385	0	1	0	0
TA (in mln KZT)	712836.5	56995.31	14081915	483	2364208
TA (logged value)	11.295	10.95	16.46	6.18	2
ROA	7.377	6.514	63.311	-92.511	20
ROE	10.268	14.86	858.06	-2804.362	243
INF	7.77	6.69	14.55	5.25	3.11
GDP	3.2	4.1	4.5	1.1	1.46

Note – compiled by the authors.
This table displays summary statistics for all the variables. The sample consist of 156 observations for 26 firms for the years 2014-2019. COM and TA are presented in mln KZT. INT and GOV are dummy variables.

Table 3 – Correlation matrix

Variables	COM	D/E	GOV	INT	ROA	ROE	TA	GDP	INF
COM	1								
D/E	0.037	1							
GOV	0.277*	0.042	1						
INT	-0.005	-0.074	-0.184*	1					
ROA	-0.050	0.036	-0.118	0.016	1				
ROE	0.011	0.953*	-0.011	-0.079	0.02	1			
TA	0.944*	0.022	0.34*	-0.106	-0.025	0.001	1		
GDP	0.002	-0.034	0	0	0.093	-0.033	0.022	1	
INF	0.008	-0.003	0	0	0.01	-0.033	-0.014	-0.673*	1

Note: compiled by the authors.
This table displays Pearson pair-wise correlations between all the variables in the sample. * indicates statistical significance $p < 0.01$.

GMM Regression Analysis

This study applies GMM procedure to examine the impact of compensation, foreign management presence and government ownership on firm performance. The model has a common application in case of panel data where endogenous explanatory variables are present [63]. GMM involves transforming original equation into a first difference model, where lagged levels of regressors and differences in these lagged variables play as instruments [62]. Thus, in a dynamic GMM model lag of the dependent variable appears as a regressor, suggesting that past performance indicator can influence current level indicator of a firm.

H1: Executive Compensation and Firm Performance

Table 4 presents the regression results for testing the first hypothesis of the effect of the level of commission on firm performance as measured by ROA. The coefficient between logged commission value and ROA variable is positive, but not statistically significant. This is in line with findings by Kato and Long [11] who observed insignificant relationship between ROA and management compensation for Chinese listed companies. Lagged ROA variable which was included according to the specifications of dynamic GMM model, suggests negative

insignificant influence on current performance indicators, contrary to the finding of positive significant impact by Aslam et al. [47]. Further analysis indicate that firm performance is negatively related to the level of debt and inflation, while positively related to the growth in GDP, though these relationships lack statistical significance. Similarly, negative relationship between leverage and operating performance of large firms in Thailand was observed by Vithessonthi and Tongurai [64]. In addition, ROA demonstrates negative statistically significant relationship to logged value of total assets. This finding is consistent with the results obtained by Kartikasari and Merianti [65] based on Indonesian listed firms.

Table 4 – GMM results (ROA and Commission)

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
ROA(-1)	-0.040193	0.119421	-0.336562	0.7372
Ln_COM	10.08775	11.56977	0.871906	0.3854
D/E	-0.021227	0.126721	-0.167513	0.8673
Ln_TA	-18.5894*	8.078100	-2.301210	0.0235
INF	-1.136321	1.988369	-0.571484	0.5690
GDP	1.429644	5.153952	0.277388	0.7821
Effects Specification				
Cross-section fixed (first differences)				
Root MSE	19.95039	Mean dependent var	1.259906	
S.D. dependent var	16.08075	S.E. of regression	20.55204	
Sum squared resid	41393.88	J-statistic	2.346459	
Instrument rank	10	Prob(J-statistic)	0.672324	

Note – compiled by the authors

*indicate statistical significance at 5 % level

Further examination of compensation impact on firm performance is presented in Table 5. Similar to the case with ROA, logged value of commission has positive coefficient with ROE, but lacks statistical significance. Randoy and Nielsen [59] who also applied ROE as a variable standing for firm performance, did not report significant relationship of this variable with executive compensation based on Norway and Sweden firms' sample. In contract to ROA regression, D/E is not applied as a repressor in the equation, due to strong correlation between ROE and D/E variables as demonstrated by correlation matrix in Table 3. ROE has negative not statistically significant relation with logged value of total assets and inflation rate. Logged value of ROE applied as per specifications of dynamic GMM model exhibits negative statistically significant relation with current ROE values.

Table 5 – GMM results (ROE and Commission)

<i>Variable</i>	<i>Coefficient</i>	<i>Std. Error</i>	<i>t-Statistic</i>	<i>Prob.</i>
ROE(-1)	-0.259425*	0.016509	-15.71441	0.0000
Ln_COM	42.52149	205.2128	0.207207	0.8363
Ln_TA	-117.3548	136.6500	-0.858799	0.3925
INF	-2.551313	7.373965	-0.345989	0.7301
Effects Specification				
Cross-section fixed (first differences)				
Root MSE	376.5770	Mean dependent var	-1.750189	
S.D. dependent var	417.1272	S.E. of regression	384.0347	
Sum squared resid	14748263	J-statistic	7.533620	
Instrument rank	10	Prob(J-statistic)	0.274300	

Note –compiled by the authors

*indicate statistical significance at 1 % level

H2: Management diversity and firm performance

The results of testing the second hypothesis of impact of presence of foreign management on firm performance as measured by ROA are presented in Table 6. The coefficient between foreign management presence dummy and ROA was found to be positive and statistically significant. The implication is that national diversity is positively related to firm performance, consistent with findings by Nielsen and Nielsen [47].

Table 6 – GMM results (ROA and Foreign Management Presence)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ROA(-1)	-0.123566	0.080234	-1.540066	0.1268
INT dummy	1.711246*	0.918860	1.862357	0.0656
D/E	-0.088768	0.130811	-0.678598	0.4990
Ln_TA	-5.904269	7.256575	-0.813644	0.4178
INF	-1.908281	1.655661	-1.152580	0.2519
Effects Specification				
Cross-section fixed (first differences)				
Root MSE	16.95679	Mean dependent var		1.259906
S.D. dependent var	16.08075	S.E. of regression		17.55798
Sum squared resid	29903.40	J-statistic		2.098655
Instrument rank	10	Prob(J-statistic)		0.552185

Note –compiled by the authors

*indicate statistical significance at 10 % level

H3: Government Ownership and Firm Performance

Table 7 presents the results of testing the third hypothesis on the impact of government ownership on the firm performance. The coefficient between government ownership dummy and ROA was found to be negative, but not statistically significant. Observing negative relationship between government ownership and performance is consistent with findings of Ramasamy et al. [66] who showed that privately-owned Malaysian companies are more profitable, though in our case results lack statistical significance. In addition, they found negative relationship between size and performance, which is consistent with observations of this study.

Table 7 – GMM results (ROA and Government Ownership Presence)

Variable	Coefficient	Std. Error	t-Statistic	Prob.
ROA(-1)	-0.031844	0.077495	-0.410912	0.6820
GOV dummy	-3.914779	5.291357	-0.739844	0.4611
D/E	-0.052994	0.099377	-0.533261	0.5950
Ln_TA	-17.66714*	6.201180	-2.848997	0.0053
INF	-1.289973	0.805441	-1.601575	0.1124
Effects Specification				
Cross-section fixed (first differences)				
Root MSE	24.67077	Mean dependent var		1.259906
S.D. dependent var	16.08075	S.E. of regression		25.28609
Sum squared resid	63299.27	J-statistic		3.242138
Instrument rank	10	Prob(J-statistic)		0.662711

Note –compiled by the authors

*indicate statistical significance at 1 % level

Conclusion and Implications of the Study. This study aims to examine the effects of top management compensation, foreign employee presence in management team and government ownership on financial performance of listed firms of Kazakhstan. The first hypothesis tests the impact of CEO compensation on firm performance. The study finds that an insignificant positive relationship of CEO compensation with performance, measured by ROA and ROE. The findings are supported with previous studies. Luo and Jackson [67] also found statistically insignificant relationship between compensation and firm performance on a sample of Chinese firms.

Second hypothesis tests the relationship between management diversity and firm performance. The findings reveal a significant positive relationship of management diversity on firm performance. This finding supports the view that management team internalization has an advantage of enhanced decision-making and reduction of group-thinking. The findings are in line with Carpenter [68] who found positive impact of international experience on firm performance. This study contributes to the growing body of knowledge arguing that management diversity advances solving complex tasks and generating innovative solutions [69]. Third hypothesis regarding government ownership existence showed negative insignificant impact on firm's performance. This contributes to the existing literature especially in emerging markets that lower efficiency of the economy itself dictates performance both for privately and governmentally owned firms [12].

This study presents several recommendations. Interestingly, the study finds insignificant relationship between compensation and firm performance among Kazakhstani listed firms, therefore, it is recommended that Kazakhstani firms should establish stronger links of firm performance with rewards of top management, stimulating interest of the latter to achieve better results. The study finds significant positive relationship between presence of foreign members on management and firm performance. Therefore, it is recommended that firms need to have diversity in their management to increase firm performance. Foreign members in management may introduce new skillset and create voicing mechanisms that can add value to the firm. However, the underlying qualitative drivers of such a relationship are subject for further investigation and analysis. The study also has some limitations and implications. Due to data unavailability and time constraints, the study doesn't include qualitative characteristics of management which could shed more light on the results derived from quantitative analysis. This study only measures the management diversity in terms of nationality (foreign member), however other measures of top management diversity (e.g., gender, experience, age, etc.) can also be taken in consideration to assess the quality of contribution of foreign management.

This study contributes to the growing body of knowledge on transitional economies. To our knowledge, this is the first study which examines impact of these variables on the performance among listed firms of Kazakhstan. The findings focus on the notion of reconsideration of top management remuneration packages by creating stronger ties to financial performance, considering increasing national diversity of management team to enhance decision-making and strengthen disclosure requirements for Kazakhstani firms to include disclosure of top management compensation structure. The sample size may be small due to lack of organized data; however, it can still provide a base for future researchers. Another limitation of study is presented by compensation variable, as it is reported in a bundle amount by Kazakhstani firms, thereby restricting analysis of the impact of different compensation structures. In addition, research is limited by the amount of data available for Kazakhstani market. Further research is suggested to examine the impact of other management characteristics on firm performance, extend the analysis to other emerging markets and perform inter-industry comparison.

REFERENCES

1. Jensen M., Murphy K. Performance pay and top management incentives // *Journal of Political Economy*. – 1990. – Vol. 98. – P. 225–264.
2. Murphy K. Executive compensation // *Handbook of Labor Economics*. – 1999. – Ch. 38. – Vol. 3. – P. 2485–2563.
3. Devers C. E., Cannella A. A., Jr. Reilly G. P., Yoder M. E. Executive compensation: a multidisciplinary review of recent development // *Journal of Management*. – 2007. – Vol. 33. – P. 1016–1072.

4. Conyon M. J., He L. Executive compensation and corporate governance in China // *Journal of Corporate Finance*. – 2011. – Vol. 17. – P. 1158–1175.
5. Sheikh M. F., Shah S. Z. A., Akbar S. Firm performance, corporate governance and executive compensation in Pakistan // *Applied Economics*. – 2018. – Vol. 50. – P. 2012–2027.
6. Harris J., Bromiley P. Incentives to cheat: the influence of executive compensation and firm performance on financial misrepresentation // *Organizational Science*. – 2007. – Vol. 18. – P. 350–367.
7. Brick I. E., Palmon O., Wald J. K. CEO compensation, director compensation, and firm performance: Evidence of cronyism? // *Journal of Corporate Finance*. – 2006. – Vol. 12. – P. 403–423.
8. Bebchuk L. A., Fried J. M. Executive compensation as an agency problem. // *The Journal of Economic Perspectives*. – 2003. – Vol. 17. – P. 71–92.
9. Buck T., Liu X., Skovoroda R. Top Executive Pay and Firm Performance in China. // *Journal of International Business Studies*. – 2008. – Vol. 39. – P. 833–850.
10. Khanna T., Palepu K. Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets // *Harvard Business Review*. – 1997. – Vol. 75. – P. 41–51.
11. Kato T., Long C. Executive Compensation, Firm Performance, and State Ownership in China: Evidence from New Panel Data // *William Davidson Institute Working Papers Series*. – 2004. – URL: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:wdi:papers:2004-690> (accessed: 18.09.2020).
12. Commander S., Svejnar J. Business environment, exports, ownership, and firm performance // *The Review of Economics and Statistics*. – 2011. – Vol. 93. – P. 309–337.
13. Orazalin N., Mahmood M., The financial crisis as a wake-up call: corporate governance and bank performance in an emerging economy // *The International Journal of Business in Society*. – 2018. – URL: <https://doi.org/10.1108/CG-02-2018-0080> (accessed: 18.09.2020).
14. Black B. S., Gledson de Carvalho A., Sampaio O. J. The evolution of corporate governance in Brazil // *Emerging Markets Review*. – 2014. – Vol. 20. – P. 176–195.
15. Nielsen, S. Top Management Team Internationalization and Firm Performance: The Mediating Role of Foreign Market Entry // *Management International Review*. – 2010. – Vol. 50 – P. 185–206.
16. Hambrick D. C, Mason P. A. Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers // *Academy of Management Review*. – 1984. – Vol. 9. – P. 193–206.
17. Greve P., Nielsen S., Ruigrok W. Transcending borders with international top management teams: A study of European financial MNCs // *European Management Journal*. – 2010. – Vol. 27. – P. 213–224.
18. Milliken F. J., Martins L. L. Searching for Common Threads: Understanding the Multiple Effects of Diversity in Organizational Groups // *The Academy of Management Review*. – 1996. – Vol. 21. – P. 402–433.
19. Earley P. C., Mosakowski E. Creating Hybrid Team Cultures: An Empirical Test of Transnational Team Functioning // *The Academy of Management Journal*. – 2000. – Vol. 43. – P. 26–49.
20. Zhang R. Does Government Ownership Always Reduce Firm Values? Evidence from Publicly Listed Companies in China // *Academy of Management Perspectives*. – 2008. – Vol. 22. – P. 116–118.
21. Tian L., Estrin S. Retained state shareholding in Chinese PLCs: Does government ownership always reduce corporate value? // *Journal of Comparative Economics*. – 2008. – Vol. 36. – P. 74–89.
22. Hambrick D., Davison S., Snell S. A., Snow C. When Groups Consist of Multiple Nationalities: Towards a New Understanding of the Implications // *Organization Studies*. – 1998. – Vol. 19. – P. 181–205.
23. Lukin I. V. The regulation of compensation of top managers of the corporation at the examples of European Union, Germany and Kazakhstan // *News of the National Academy of Science of the Republic of Kazakhstan*. – 2016. – Vol. 6. – P. 277–284.
24. IFC Advisory Services in Europe and Central Asia // IFC central Asia corporate governance project (Kazakhstan). – 2010. – URL: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/finance/survey_kazakhstan.pdf (accessed: 18.09.2020).
25. Cigna G. P., Kobel Y., Sigheartau A. Corporate governance in transition economies: Kazakhstan country report. – 2017. – URL: <https://www.ebrd.com/documents/legal-reform/Kazakhstan> (accessed: 18.09.2020).

26. Mahmood M., Orazalin N. Green governance and sustainability reporting in Kazakhstan's oil, gas, and mining sector: evidence from a former USSR emerging economy. // *Journal of Cleaner Production*. – 2017. – Vol. 164. – P. 389–397.
27. OECD Development Pathways: Multi-Dimensional Review of Kazakhstan. // OECD. – 2017. – URL: <https://www.oecd.org/countries/kazakhstan/multi-dimensional-review-of-kazakhstan-9789264269200-en.htm> (accessed: 18.09.2020).
28. Country Economic Update // World Bank – 2017. – URL: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/563451512743145143/pdf/121975-WP-PUBLIC-ADD-SERIES-KAZCEUFINALENG.pdf> (accessed: 18.09.2020).
29. Goergen M., Renneboog L. Managerial compensation. // *Journal of Corporate Finance*. – 2011. – Vol. 17. – P. 1068–1077
30. Barkema H. G., Gomez-Mejia L. R. Managerial Compensation and Firm Performance: A General Research Framework // *The Academy of Management Journal*. – 1998. – Vol. 41. – P. 135–145.
31. Cornett M. M., Marcus A., Tehranian H. Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management // *Journal of Financial Economics*. – 2008. – Vol. 87. – P. 357–373.
32. Hallock K. Reciprocally interlocking boards of directors and executive compensation // *Journal of Financial and Quantitative Analysis*. – 1997. – Vol. 32. – P. 331–344.
33. Bertrand M., Hallock K. The gender gap into corporate jobs // *Industrial and Labor Relations Review*. – 2001. – Vol. 55. – pp. 3–21.
34. Cheng M., Lin B., Wei M. Executive compensation in family firms: The effect of multiple family members // *Journal of Corporate Finance*. – 2015. – Vol. 32. – P. 238–257.
35. Tosi H. L., Werner, S., Katz, J. P., Gomez-Mejia, L. R. The determinants of CEO compensation: a meta-analysis of firm size and performance // *Journal of Management*. – 2000. – Vol. 26. – P. 301–339.
36. Carpenter M. A., Sanders Wm. G. Top Management Team Compensation: The Missing Link between CEO Pay and Firm Performance? // *Strategic Management Journal*. – 2002. – Vol. 23. – P. 367–375.
37. Boschen J., Smith K. You can pay me now and you can pay me later – the dynamic response of executive compensation to firm performance // *Journal of Business*. – 1995. – Vol. 68. – P. 577–608.
38. Main B. G. M. Top Executive Pay and Performance // *Managerial and Decision Economics*. – 1991. – Vol. 12. – P. 219–229
39. Ntim C. G., Lindop S., Osei, K. A., Thomas D. A. Executive Compensation, Corporate Governance and Corporate Performance: A Simultaneous Equation Approach // *Managerial and Decisions Economics*. – 2015. – Vol. 36. – P. 67–96.
40. Chen C. R., Steiner T. L., Whyte A. M. Does stock option-based executive compensation induce risk-taking? An analysis of the banking industry // *Journal of Banking and Finance*. – 2006. – Vol. 30. – P. 915–945.
41. Dong M., Ozkan A. Institutional investors and director pay: an empirical study of UK companies // *Journal of Multinational Financial Management*. – 2008. – Vol. 18. – P. 16–29.
42. Huang H. H., Huang H., Shih P-T. Real options and earnings-based bonus compensation // *Journal of Banking and Finance*. – 2012. – Vol. 36. – P. 2389–2402.
43. Raithatha M., Komera S. Executive compensation and firm performance: Evidence from Indian firms // *IIMB Management Review*. – 2016. – Vol. 28. – P. 160–169.
44. Bogatyrev K. Top management compensation and performance in Russian companies // *Journal of Corporate Finance Research*. – 2016. – Vol. 37. – P. 5–22.
45. Ghosh A. Board Structure, Executive Compensation and Firm performance in Emerging markets: Evidence from India. // *IGIDR Working Paper Series*. – 2003. – URL: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.202.5573&rep=rep1&type=pdf> (accessed: 18.09.2020).
46. Parthasarathy A., Menon K., Bhattacharjee D. Executive Compensation, Firm Performance and Governance: An Empirical Analysis // *Economic & Political weekly*. – 2006. – Vol. 41. – P. 4139–4147.
47. Aslam E. A., Haron R., Tahir M. T. How director remuneration impacts firm performance: An empirical analysis of executive director remuneration in Pakistan // *Borsa Istanbul Review*. – 2019. – Vol. 19. – P. 186–196.

48. Rashid A. Corporate governance, executive pay and firm performance: evidence from Bangladesh // *International Journal of Management*. – 2013. – Vol. 31. – P. 556–575.
49. Scholtz H. E., Smit A. Executive remuneration and company performance for South African companies listed on the alternative exchange (AltX) // *Southern African Business Review*. – 2012. – Vol. 16. – P. 22–38.
50. Davis J., Schoorman R., Donaldson L. Towards a stewardship theory of management // *Academy of Management Review*. – 1997. – Vol. 22. – P. 20–47.
51. Chen J., Ezzamel M., Cai Z. Managerial power, tournament theory and executive pay in China // *Journal of Corporate Finance*. – 2011. – Vol. 17. – P. 1176–1199.
52. Bubolz M. Family as a source, user and builder of social capital // *Journal of Socio-Economics*. – 2001. – Vol. 30. – P. 129–131.
53. Sanders W. M., Carpenter M. A. Internationalization and firm governance: The roles of CEO compensation, top team composition, and board structure // *Academy of Management Journal*. – 1998. – Vol. 41. – P. 51–58.
54. Simons T. L., Peterson R. S. Task conflict and relationship conflict in top management teams: The pivotal role of intra-group trust // *Journal of Applied Psychology*. – 2000. – Vol. 85. – P. 102–111.
55. Athukorala P. C., Devadason E. S. The impact of foreign labor on host country wages: The experience of a southern host, Malaysia // *World Development*. – 2012. – Vol. 40. – P. 1497–1510.
56. Barber B. M., Lyon J. D. Detecting abnormal operating performance: The empirical power and specification of test statistics // *Journal of Financial Economics*. – 1996. – Vol. 41. – P. 359–399.
57. Lam K. C. K., McGuinness P. B., Vieito J. P. CEO gender, executive compensation, and firm performance in Chinese listed enterprise // *Pacific Basin Finance Journal*. – 2013. – Vol. 21. – P. 1136–1159.
58. Chalmers K., Koh P.S., Stapledon G. The determinants of CEO compensation: Rent extraction or labour demand? // *The British Accounting Review*. – 2006. – Vol.38. – P. 259–275.
59. Randoy N., Nielsen J. Company Performance, Corporate Governance, and CEO Compensation in Norway and Sweden // *Journal of Management and Governance*. – 2002. – Vol. 6. – P. 57–81.
60. Jensen M. Eclipse of the Public Corporation. // *Harvard Business Review*. – 1989. – P. 61–74.
61. Bhuyan R., Butchey D., Haar J., Talukdar B. CEO compensation and firm performance in the insurance industry // *Managerial Finance*. – 2020. – URL: <https://doi.org/10.1108/MF-04-2019-0154> (accessed: 18.09.2020).
62. Kanapathippillai S., Ferdinand G., Dessalegn M., Badrul M. M. Compensation committees, CEO pay and firm performance // *Pacific-Basin finance journal*. – 2019. – Vol. 57. – P. 1–17.
63. Blundell R., Bond S. Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models. // *Journal of Econometrics*. – 1998. – Vol. 87. – P. 115–143.
64. Vithessonthi C., Tongurai J. The effect of firm size on the leverage–performance relationship during the financial crisis of 2007–2009. – *Journal of Multinational Financial Management*. – 2015. – Vol. 29. – P. 1–29.
65. Kartikasari D., Merianti M. The effect of leverage and firm size to profitability of public manufacturing companies in Indonesia // *International Journal of Economics and Financial Issues*. – 2016. – Vol.6. – P. 409–413.
66. Ramasamy B., Ong D., Yeung M. C. H. Firm size, ownership and performance in the Malaysian Palm oil industry. // *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*. – 2005. – Vol. 1. – P. 81–104.
67. Luo Y., Jackson D. Executive Compensation, Ownership Structure and Firm Performance in Chinese Financial Corporations // *Economic Development and Cultural Change*. – 2012. – Vol. 54. – P. 945–983.
68. Carpenter M. A. The implications of strategy and social context for the relationship between top management team heterogeneity and firm performance // *Strategic Management Journal*. – 2002. – Vol. 23. – P. 275–284.
69. Nielsen, B., Nielsen S. Top management team nationality diversity and firm performance: A multilevel study // *Strategic Management Journal*. – 2013. – Vol. 34. – P. 373–382.

REFERENCES

1. Jensen, M. & Murphy, K. (1990), "Performance pay and top management incentives", *Journal of Political Economy*, Vol. 98, pp. 225–264.
2. Murphy, K. (1999), "Executive compensation", Ch. 38 in: *Handbook of Labor Economics*, Vol. 3, pp. 2485–2563.
3. Devers, C. E., Cannella, A. A., Jr, Reilly, G. P. & Yoder, M. E. (2007), "Executive compensation: a multidisciplinary review of recent development", *Journal of Management*, Vol. 33, pp. 1016–1072.
4. Conyon, M. J. & He, L. (2011), "Executive compensation and corporate governance in China", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 17, pp. 1158–1175.
5. Sheikh, M. F., Shah, S. Z. A. & Akbar, S. (2018), "Firm performance, corporate governance and executive compensation in Pakistan", *Applied Economics*, Vol. 50, pp. 2012–2027.
6. Harris, J. & Bromiley, P. (2007), "Incentives to cheat: the influence of executive compensation and firm performance on financial misrepresentation", *Organizational Science*, Vol. 18, pp. 350–367.
7. Brick I. E., Palmon O. & Wald J. K. (2006), "CEO compensation, director compensation, and firm performance: Evidence of cronyism?", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 12, pp. 403–423.
8. Bebchuk L. A. & Fried J. M. (2003), "Executive compensation as an agency problem", *The Journal of Economic Perspectives*, Vol. 17, pp. 71–92.
9. Buck T., Liu X. & Skovoroda R. (2008), "Top Executive Pay and Firm Performance in China", *Journal of International Business Studies*, Vol. 39, pp. 833–850.
10. Khanna, T. & Palepu, K. (1997), "Why Focused Strategies May Be Wrong for Emerging Markets", *Harvard Business Review*, Vol. 75, pp. 41–51.
11. Kato, T. & Long, C. (2004), "Executive Compensation, Firm Performance, and State Ownership in China: Evidence from New Panel Data", *William Davidson Institute Working Papers Series*, available at: <https://EconPapers.repec.org/RePEc:wdi:papers:2004-690> (accessed September 18, 2020).
12. Commander, S. & Svejnar, J. (2011), "Business environment, exports, ownership, and firm performance", *The Review of Economics and Statistics*, Vol. 93, pp. 309–337.
13. Orazalin N. & Mahmood M., (2018), "The financial crisis as a wake-up call: corporate governance and bank performance in an emerging economy", *The International Journal of Business in Society*, available at: <https://doi.org/10.1108/CG-02-2018-0080> (accessed September 18, 2020).
14. Black, B. S., Gledson de Carvalho, A. & Sampaio, O. J. (2014), "The evolution of corporate governance in Brazil", *Emerging Markets Review*, Vol. 20, pp. 176–195.
15. Nielsen, S. (2010), "Top Management Team Internationalization and Firm Performance: The Mediating Role of Foreign Market Entry", *Management International Review*, Vol. 50, pp. 185–206.
16. Hambrick, D. C & Mason, P. A. (1984), "Upper echelons: The organization as a reflection of its top managers", *Academy of Management Review*, Vol.9, pp. 193–206.
17. Greve, P., Nielsen, S., & Ruigrok, W. (2010), "Transcending borders with international top management teams: A study of European financial MNCs", *European Management Journal*, Vol. 27, pp. 213–224.
18. Milliken, F.J. & Martins, L.L. (1996), "Searching for Common Threads: Understanding the Multiple Effects of Diversity in Organizational Groups", *The Academy of Management Review*, Vol. 21, pp. 402–433.
19. Earley, P. C. & Mosakowski, E. (2000), "Creating Hybrid Team Cultures: An Empirical Test of Transnational Team Functioning", *The Academy of Management Journal*, Vol. 43, pp. 26–49.
20. Zhang, R. (2008), "Does Government Ownership Always Reduce Firm Values? Evidence from Publicly Listed Companies in China", *Academy of Management Perspectives*, Vol. 22, pp. 116–118.
21. Tian, L. & Estrin, S. (2008), "Retained state shareholding in Chinese PLCs: Does government ownership always reduce corporate value?", *Journal of Comparative Economics*, Vol. 36, pp. 74–89.
22. Hambrick, D., Davison, S., Snell, S.A., & Snow, C. (1998), "When Groups Consist of Multiple Nationalities: Towards a New Understanding of the Implications", *Organization Studies*, Vol. 19, pp. 181–205.
23. Lukin, I. V. (2016), "The regulation of compensation of top managers of the corporation at the examples of European Union, Germany and Kazakhstan", *News of the National Academy of Science of the Republic of Kazakhstan*, Vol. 6, pp. 277–284.

24. IFC Advisory Services in Europe and Central Asia (2010), IFC central Asia corporate governance project (Kazakhstan), available at: https://www2.deloitte.com/content/dam/Deloitte/ru/Documents/finance/survey_kazakhstan.pdf (accessed September 18, 2020).
25. Cigna, G. P., Kobel, Y. & Sigheartau, A. (2017), “Corporate governance in transition economies: Kazakhstan country report”, available at: <https://www.ebrd.com/documents/legal-reform/Kazakhstan> (accessed September 18, 2020).
26. Mahmood, M. & Orazalin, N. (2017), “Green governance and sustainability reporting in Kazakhstan’s oil, gas, and mining sector: evidence from a former USSR emerging economy”, *Journal of Cleaner Production*, Vol. 164, pp. 389–397.
27. OECD (2017), “OECD Development Pathways: Multi-Dimensional Review of Kazakhstan”, available at: <https://www.oecd.org/countries/kazakhstan/multi-dimensional-review-of-kazakhstan-9789264269200-en.htm> (accessed September 18, 2020).
28. World Bank (2017), “Country Economic Update”, available at: <http://documents1.worldbank.org/curated/en/563451512743145143/pdf/121975-WP-PUBLIC-ADD-SERIES-KAZCEUFINALENG.pdf> (accessed September 18, 2020).
29. Goergen, M. & Renneboog, L. (2011), “Managerial compensation”, *Journal of Corporate Finance*, Vol. 17, pp. 1068–1077.
30. Barkema, H. G. & Gomez-Mejia, L. R. (1998), “Managerial Compensation and Firm Performance: A General Research Framework”, *The Academy of Management Journal*, Vol. 41, pp. 135–145.
31. Cornett, M. M., Marcus, A. & Tehranian, H. (2008), “Corporate governance and pay-for-performance: The impact of earnings management”, *Journal of Financial Economics*, Vol. 87, pp. 357–373.
32. Hallock, K. (1997), “Reciprocally interlocking boards of directors and executive compensation”, *Journal of Financial and Quantitative Analysis*, Vol. 32, pp. 331–344.
33. Bertrand, M. & Hallock, K. (2001), “The gender gap into corporate jobs”, *Industrial and Labor Relations Review*, Vol. 55, pp. 3–21.
34. Cheng, M., Lin, B. & Wei, M. (2015), “Executive compensation in family firms: The effect of multiple family members”, *Journal of Corporate Finance*, Vol. 32, pp. 238–257.
35. Tosi, H. L., Werner, S., Katz, J. P., & Gomez-Mejia, L. R. (2000), “The determinants of CEO compensation: a meta-analysis of firm size and performance”, *Journal of Management*, Vol. 26, pp. 301–339.
36. Carpenter M. A. & Sanders Wm. G. (2002), “Top Management Team Compensation: The Missing Link between CEO Pay and Firm Performance?”, *Strategic Management Journal*, Vol. 23, pp. 367–375.
37. Boschen, J. & Smith, K. (1995), “You can pay me now and you can pay me later – the dynamic response of executive compensation to firm performance”, *Journal of Business*, Vol. 68, pp. 577–608.
38. Main B. G. M. (1991), “Top Executive Pay and Performance”, *Managerial and Decision Economics*, Vol. 12, pp. 219–229.
39. Ntim, C. G., Lindop S., Osei, K. A. & Thomas D. A. (2015), “Executive Compensation, Corporate Governance and Corporate Performance: A Simultaneous Equation Approach”, *Managerial and Decisions Economics*, Vol. 36, pp. 67–96.
40. Chen, C. R., Steiner, T. L. & Whyte, A. M. (2006), “Does stock option-based executive compensation induce risk-taking? An analysis of the banking industry”, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 30, pp. 915–945.
41. Dong, M. & Ozkan, A., (2008), “Institutional investors and director pay: an empirical study of UK companies”, *Journal of Multinational Financial Management*, Vol. 18, pp. 16–29.
42. Huang, H. H., Huang, H. & Shih, P-T. (2012), “Real options and earnings-based bonus compensation”, *Journal of Banking and Finance*, Vol. 36, pp. 2389–2402.
43. Raithatha, M., Komera, S. (2016), “Executive compensation and firm performance: Evidence from Indian firms”, *IIMB Management Review*, Vol. 28, pp. 160–169.
44. Bogatyrev, K. (2016), “Top management compensation and performance in Russian companies”, *Journal of Corporate Finance Research*, Vol. 37, pp. 5–22.

45. Ghosh, A. (2003), "Board Structure, Executive Compensation and Firm performance in Emerging markets: Evidence from India", *IGIDR Working Paper Series*, available at: <https://citeseerx.ist.psu.edu/viewdoc/download?doi=10.1.1.202.5573&rep=rep1&type=pdf> (accessed September 18, 2020).
46. Parthasarathy, A., Menon, K. & Bhattacharjee, D. (2006), "Executive Compensation, Firm Performance and Governance: An Empirical Analysis", *Economic & Political weekly*, Vol. 41, pp. 4139–4147.
47. Aslam, E. A., Haron, R. & Tahir, M. T. (2019), "How director remuneration impacts firm performance: An empirical analysis of executive director remuneration in Pakistan", *Borsa Istanbul Review*, Vol. 19, pp. 186–196.
48. Rashid, A. (2013), "Corporate governance, executive pay and firm performance: evidence from Bangladesh", *International Journal of Management*, Vol. 31, pp. 556–575.
49. Scholtz, H.E. & Smit, A. (2012), "Executive remuneration and company performance for South African companies listed on the alternative exchange (AltX)", *Southern African Business Review*, Vol. 16, pp. 22–38.
50. Davis, J., Schoorman, R., & Donaldson, L. (1997), "Towards a stewardship theory of management", *Academy of Management Review*, Vol. 22, pp. 20–47.
51. Chen, J., Ezzamel, M. & Cai, Z. (2011), "Managerial power, tournament theory and executive pay in China", *Journal of Corporate Finance*, Vol. 17, pp. 1176–1199.
52. Bubolz, M. (2001), "Family as a source, user and builder of social capital", *Journal of Socio-Economics*, Vol. 30, pp. 129–131.
53. Sanders, W. M., Carpenter, M. A. (1998), "Internationalization and firm governance: The roles of CEO compensation, top team composition, and board structure", *Academy of Management Journal*, Vol. 41, pp. 51–58.
54. Simons, T. L. & Peterson, R. S. (2000), "Task conflict and relationship conflict in top management teams: The pivotal role of intra-group trust", *Journal of Applied Psychology*, Vol. 85, pp. 102–111.
55. Athukorala, P. C. & Devadason, E. S. (2012), "The impact of foreign labor on host country wages: The experience of a southern host, Malaysia", *World Development*, Vol. 40, pp. 1497–1510.
56. Barber, B. M. & Lyon, J. D. (1996), "Detecting abnormal operating performance: The empirical power and specification of test statistics", *Journal of Financial Economics*, Vol. 41, pp. 359–399.
57. Lam, K. C. K., McGuinness, P. B. & Vieito, J. P. (2013), "CEO gender, executive compensation, and firm performance in Chinese listed enterprise", *Pacific Basin Finance Journal*, Vol. 21, pp. 1136–1159.
58. Chalmers, K., Koh, P.S. & Stapledon, G. (2006), "The determinants of CEO compensation: Rent extraction or labour demand?", *The British Accounting Review*, Vol. 38, pp. 259–275.
59. Randoy, N., Nielsen, J. (2002), "Company Performance, Corporate Governance, and CEO Compensation in Norway and Sweden", *Journal of Management and Governance*, Vol. 6, pp. 57–81.
60. Jensen, M. (1989), "Eclipse of the Public Corporation", *Harvard Business Review*, pp. 61–74.
61. Bhuyan, R., Butchey, D., Haar, J. & Talukdar, B. (2020), "CEO compensation and firm performance in the insurance industry", *Managerial Finance*, available at: <https://doi.org/10.1108/MF-04-2019-0154> (accessed September 18, 2020).
62. Kanapathipillai, S., Ferdinand, G., Dessalegn, M. & Badrul, M. M. (2019), "Compensation committees, CEO pay and firm performance", *Pacific-Basin finance journal*, Vol. 57, pp. 1–17.
63. Blundell, R. & Bond, S. (1998), "Initial conditions and moment restrictions in dynamic panel data models", *Journal of Econometrics*, Vol. 87, pp. 115–143.
64. Vithessonthi, C. & Tongurai, J. (2015), "The effect of firm size on the leverage–performance relationship during the financial crisis of 2007–2009", *Journal of Multinational Financial Management*, Vol. 29, pp. 1–29.
65. Kartikasari, D. & Merianti, M. (2016), "The effect of leverage and firm size to profitability of public manufacturing companies in Indonesia", *International Journal of Economics and Financial Issues*, Vol. 6, pp. 409–413.
66. Ramasamy, B., Ong, D. & Yeung M.C.H. (2005), "Firm size, ownership and performance in the Malaysian Palm oil industry", *Asian Academy of Management Journal of Accounting and Finance*, Vol. 1, pp. 81–104.
67. Luo, Y. & Jackson, D. (2012), "Executive Compensation, Ownership Structure and Firm Performance in Chinese Financial Corporations", *Economic Development and Cultural Change*, Vol. 54, pp. 945–983.

68. Carpenter, M. A. (2002), “The implications of strategy and social context for the relationship between top management team heterogeneity and firm performance”, *Strategic Management Journal*, Vol. 23, pp. 275–284.

69. Nielsen, B. & Nielsen S. (2013), “Top management team nationality diversity and firm performance: A multilevel study”, *Strategic Management Journal*, Vol. 34, pp. 373–382.

БАСҚАРУ ҚҰРЫЛЫМЫ МЕН ӨТЕМАҚЫНЫҢ ҚАЗАҚСТАНДЫҚ КОМПАНИЯЛАРДЫҢ ҚАРЖЫЛЫҚ НӘТИЖЕЛЕРІНЕ ӘСЕРІ

А. Оразаева¹, М. Арслан¹

¹КИМЭП Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеу мақсаты. Бұл мақалада басқару персоналы өтемақысының, басқару персоналы құрамының алуан түрлілігінің, сондай-ақ Қазақстандағы листингтік компаниялардың қаржылық көрсеткіштеріне мемлекет қатысуының әсері қаралады.

Әдіснамасы. Зерттеудегі өзара байланыс моменттердің жалпыланған әдісін (МЖӨ) қолдана отырып, компаниялар бойынша 156 жылдық бақылаудың іріктемесі негізінде зерттеледі.

Зерттеудің бірегейлігі/құндылығы. Зерттеу Қазақстандағы листингтік компаниялар басшылығының сыйақысын компаниялар қызметінің нәтижелерімен салыстыру, сондай-ақ басқарушы персонал құрамы әртүрлілігінің және мемлекет қатысуының әсерін зерделеу арқылы корпоративтік басқару практикасына бағытталған қолданыстағы әдебиетті толықтырады. Сонымен қатар, зерттеудің жоғары басшылықтың өтемақысы мен компания қызметінің көрсеткіштері арасындағы байланысты күшейту арқылы топ-менеджменттің сыйақы саясатын қайта қарау тұрғысынан тәжірибелік қолданысы бар. Бұдан басқа, зерттеуде басқарушы персонал құрамының алуан түрлілігінің артуы Қазақстан контекстіндегі компаниялар қызметінің нәтижелеріне жағымды әсер етуі мүмкін екендігі атап өтілген. Сайып келгенде, зерттеу компаниялар үшін өтемақы туралы ақпаратты ашу талаптарын ынталандыру арқылы саяси және академиялық топтарды қызықтыруы мүмкін, осылайша корпоративтік басқару практикасының ашықтығын арттырады.

Зерттеу нәтижелері. Зерттеу нәтижесінде басқарушы персоналдың өтемақысы мен бухгалтерлік есепке негізделген компания қызметінің көрсеткіштері арасындағы оң, бірақ статистикалық тұрғыдан елеусіз өзара байланыс, яғни активтердің рентабельділігі (ROA) және меншікті капиталдың рентабельділігі (ROE) анықталды. Алайда, компания жетекшілігінде шетелдік басқару қызметкерлерінің болуы ROA негізіндегі қызмет нәтижелеріне айтарлықтай оң әсер етеді. Екінші жағынан, мемлекеттің қатысуы компания қызметінің нәтижелеріне елеусіз теріс әсер етеді. Зерттеуде сонымен қатар, екіұшты нәтижелер алынған компания мен ел деңгейіндегі қорытынды айнымалыларын қолданылды. Компания, инфляция және левиредждің активтердің рентабельділігіне елеулі теріс әсері, жалпы ішкі өнімнің (ЖІӨ) компаниялар қызметінің нәтижелеріне оң әсері анықталды.

Түйін сөздер: өтемақы, қызмет нәтижелері, Қазақстан, МЖӨ, басқарушы персонал құрамының әртүрлілігі, мемлекеттің қатысуы.

ВЛИЯНИЕ СТРУКТУРЫ УПРАВЛЕНИЯ И КОМПЕНСАЦИИ НА ФИНАНСОВЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ КАЗАХСТАНСКИХ КОМПАНИЙ

А. Оразаяева¹, М. Арслан¹

¹Университет КИМЭП, Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – изучить влияние компенсации управленческого персонала, разнообразия состава управленческого персонала, а также наличия государственного участия на финансовые показатели листинговых компаний в Казахстане.

Методология. Взаимосвязь в исследовании изучается на основе выборки из 156 годовых наблюдений по компаниям с помощью обобщенного метода моментов (ОММ).

Оригинальность / ценность исследования. Исследование дополняет существующую литературу, нацеленную на практики корпоративного управления, путем сопоставления вознаграждения руководства листинговых компаний в Казахстане с результатами деятельности компаний, а также изучения влияния разнообразия состава управленческого персонала и государственного участия. Исследование также имеет практическое использование с точки зрения пересмотра политики вознаграждения топ-менеджмента за счет усиления взаимосвязи между компенсацией высшего руководства и показателями деятельности компаний. Кроме того, в исследовании подчеркивается, что увеличение разнообразия состава управленческого персонала может благотворно повлиять на результаты деятельности компаний в контексте Казахстана. В конечном итоге, исследование могло бы заинтересовать политические и академические круги путем стимулирования требований по раскрытию информации о компенсации для компаний, тем самым повышая прозрачность практик корпоративного управления.

Результаты исследования. В результате исследования обнаружена положительная, но статистически незначительная взаимосвязь между компенсацией управленческого персонала и показателями деятельности компании, основанных на бухгалтерском учете, то есть рентабельность активов (ROA) и рентабельность собственного капитала (ROE). Однако, присутствие иностранного управленческого персонала в руководстве компании оказывает значительное положительное влияние на результаты деятельности, на основе ROA. С другой стороны, наличие государственного участия оказывает незначительное негативное влияние на результаты деятельности компании. В исследовании также использовались контрольные переменные на уровне компании и страны, где получены неоднозначные результаты. Обнаружено значительное отрицательное влияние размера компании, инфляции и леввериджа на рентабельность активов, в то время влияние валового внутреннего продукта (ВВП) на результаты деятельности компаний положительное.

Ключевые слова: компенсация, результаты деятельности, Казахстан, ОММ, разнообразие состава управленческого персонала, государственное участие.

ABOUT THE AUTHORS:

Orazayeva Assem – PhD candidate, Bang Business College, KIMEP University, Almaty, Republic of Kazakhstan, e-mail: assem.orazayeva@kimep.kz

Arslan Muhammad – PhD, Research Professor, Bang Business College, KIMEP University, Almaty, Republic of Kazakhstan.

МРНТИ 06.35.31.
JEL Classification: H83

ПРИНЦИП НЕПРЕРЫВНОСТИ И ЕГО ВЛИЯНИЕ НА ОЦЕНКУ СТОИМОСТИ ОБЪЕКТОВ УЧЕТА

М. Д. Жумабаева¹, Н. С. Нуркашева¹, Ф. К. Ердавлетова²

¹Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан

²Казахский национальный университет имени аль-Фараби,
Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – провести анализ влияние стоимостной оценки элементов финансовой отчетности. Выявить положительные и отрицательные стороны действующего подхода к оценке активов и обязательств, показать следствия действий принципа постоянно действующего предприятия в условиях рыночной экономики.

Методология. Исследование проводилось на основе абстрактно-логического подхода. Методологической основой является системный анализ.

Оригинальность / ценность исследования. Статья написана на основе проведенного исследования. При написании статьи учтен существующий подход к стоимостной оценке активов и обязательств в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности. Авторами определены влияния капитализации расходов в оборотные активы на показатели стоимостной оценки.

Результаты исследования. Выбор определенных концепции зависит и от целей пользователей. Если пользователь намерен достичь прагматических целей, то при оценке имущества основывается на экономическом подходе. Если пользователь преследует семантические цели, то рекомендуется применения юридической концепции оценки. Синтаксическим целям отчетности соответствует бухгалтерская концепция оценки и позволяет осуществить стоимостное измерение достоверного финансового результата деятельности предприятия.

Ключевые слова: концепция непрерывности, оценка активов, оценка обязательств, капитализация расходов, концепции сохранения капитала.

ВВЕДЕНИЕ

В соответствии с Законом Республики Казахстан «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» выделены два принципа: принцип непрерывности и принцип начисления [1]. Согласно Закону принцип непрерывности, по некоторым источникам, принцип постоянно действующего предприятия, требует некоторых дополнительных пояснений в концепцию оценки элементов отчетности в стоимостном выражении.

Первым следствием указанного принципа является учет активов и обязательств компании по рыночной (ликвидационной) стоимости в случае ликвидации.

Каждое предприятие утверждает свою учетную политику, где отражаются особенности ведения учета элементов финансовой отчетности. Согласно Международному стандарту финансовой отчетности (МСФО) 8, возможны изменения методов оценки стоимости в определенных условиях.

Однако во всех случаях основой бухгалтерской оценки является историческая стоимость активов и обязательств [2; 3]. Следовательно, *вторым следствием* принципа непрерывности выступает необходимость установления определенной методики оценки активов и обязательств.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Для оценки активов существует определенные правила:

- когда объект учета признается активом, то применяется оценка по исторической стоимости;
- если приобретаются долгосрочные активы, то их историческая стоимость уменьшается на начисленный износ, а по остальным объектам учета в течение срока эксплуатации требуется сохранения постоянства их оценки;
- если происходит выбытие объекта, то для правильного определения финансового результата, актив должен оцениваться по стоимости выбытия.

Что касается обязательств, то они оцениваются так же, как и активы. По принципу непрерывности основой оценки выступает историческая цена обмена (рисунок 1).

Главным преимуществом оценки элементов отчетности по исторической стоимости выступает достоверность данных, так как они подтверждаются произведенными фактическими затратами, что и можно увидеть из рисунка 1. Однако имеются случаи, когда невозможно обеспечить достоверность оценки. В таких случаях можно использовать оценку по текущей стоимости, как *альтернативный способ*.

В соответствии с концепцией Международных стандартов финансовой отчетности (МСФО), оценка по текущей стоимости подразумевает оценку по справедливой стоимости, расчет которой дифференцируется по видам активов и конкретной ситуации [4].

Следует отметить, что МСФО 13 указывает различные уровни для определения справедливой стоимости объектов учета. Однако, применяемые на практике методы имеют много различий от рыночного подхода к определению справедливой стоимости. К примеру, часто при оценке рыночной стоимости активов используются действующие цены на текущую дату на такое же или аналогичный вид имущества. Дополнительно требуется документальное подтверждение или экспертная оценка [5].

Вырученные денежные средства от реализации активов, называется текущей рыночной стоимостью, в соответствии с действующими стандартами [6]. Согласно национального стандарта финансовой отчетности (НСФО) при определении текущей рыночной стоимости основных средств следует исходить их различных источников. Источниками могут служить данные о ценах на аналогичные объекты, подтвержденные в письменной форме организацией-изготовителем; статистические сведения об уровне цен; данные торговых инспекции, средств массовой информации; а также экспертные заключения оценщиков о стоимости отдельных объектов бухгалтерского учета [7].

Если внимательно изучить МСФО, особенно МСФО 13, то можно увидеть различие в требованиях, предъявляемых к определению справедливой стоимости, используемых в системе казахстанского учета. В МСФО 13 четко сказано, что справедливая стоимость – это рыночный показатель, а не результат оценки конкретных объектов. Это означает, что компания:

- должна опираться на то, как участники рынка будут оценивать активы и обязательства;
- не должна принимать во внимание собственный подход к оценке.

На наш взгляд, существующий подход к определению рыночной стоимости в отечественном учете можно объяснить экономической ситуацией в республике, для которой характерен этап становления институтов оценки и отсутствием активного рынка по всем видам имущества. Если провести экспресс анализ на уровне предприятия, то следует учитывать ограниченные возможности компьютерной базы и обеспеченность их соответствующими программами. Кроме перечисленных факторов, внедрение альтернативных методов оценки справедливой стоимости имущества, применение инновационных технологий в учете задерживается действием человеческого фактора.

Уровень профессиональных знаний бухгалтерских кадров оставляют желать лучшего. Для приобретения знаний и практических навыков приходится переобучивать кадры, на что потребуются определенные источники финансирования. К тому же, степень усвоения материала зависит также от качества обучения и от степени квалификации обучающихся кадров, которым предъявляются требования по методобеспеченности учебного процесса исходя из своих теоретических знаний и практики работы в области преподавания.

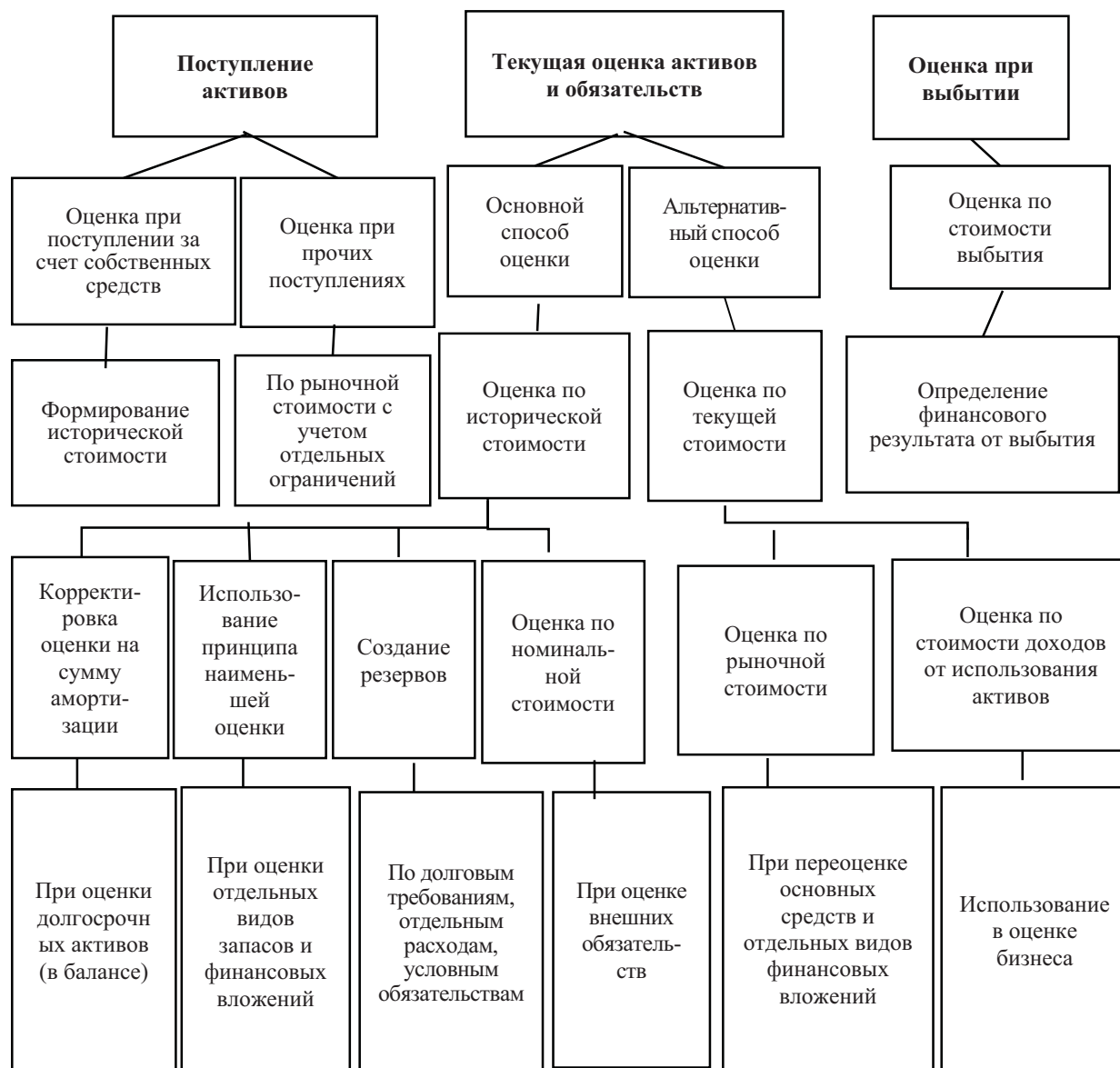


Рисунок 1 – Системы оценок в учете
Примечание – источник [8]

В современном учете в целях обеспечения объективности и достоверности информации финансовой отчетности по состоянию на определенную дату используются различные альтернативные методы оценки. Часто на практике деятельности хозяйствующих субъектов при проведении переоценки внеоборотных активов используется рыночная оценка. Такая оценка может быть использована и для оценивания оборотных активов.

Как было отмечено выше, несмотря на множество видов оценки, основой выступает историческая стоимость, или как часто говорят, первоначальная стоимость. В учете данный факт рассматривается как следствие принципа непрерывности деятельности.

Результаты исследования свидетельствуют о том, что многие ученые изучали экономическую сущность оценки по исторической стоимости, выделяли основные достоинства и недостатки от использования метода. В числе преимуществ выделяется использование данной оценки на протяжении многих лет на практике хозяйствующих субъектов не только в нашей стране, но и во всем мире.

Однако в условиях инфляции в экономике нельзя утверждать реальность показателей прибыли или убытков хозяйствующей единицы, если их отчетность представлена с использованием исторической стоимости. Применение первоначальной оценки занижает стоимость имущества, и, на заниженную базу начисляется амортизация, следовательно, фактические расходы уменьшаются и неправильно определяются результаты хозяйственно-финансовой деятельности предприятия.

Отраженная величина неоправданной прибыли завышает размер дивидендов, а также необоснованное завышение прибыли приводит к необоснованному повышению расходов по корпоративному подоходному налогу. При дефляционных процессах, что не характерны как для Казахстана, так и странам Содружества независимых государств (СНГ), происходит наоборот.

Изложенное позволяет сделать вывод о том, что применение тех или иных видов оценки зависит и от уровня развития каждой страны. Применение исторической стоимости оправдана в тех странах, где стабильная экономика. В таких условиях можно предположить, что отчетность представлена объективно и достоверно по всем активам и обязательствам. Если отчетность представлена с применением исторической стоимости в странах с инфляционной экономикой, то следует предположить, что имущественное и финансовое положение субъекта искажена, завышена прибыль. Следовательно, в таких ситуациях использование исторической оценки степень достоверности данных отчетности становится сомнительной. На основе информации такой отчетности управленческий персонал может принимать ошибочные управленческие, далеко необоснованные, решения, которые могут оказать отрицательное влияние на экономику фирмы. Проблема усугубляется в условиях ликвидации организации. Как известно, при ликвидации предприятия происходит переоценка имущества ликвидируемого субъекта и тогда можно говорить о больших расхождениях в оценке отдельных элементов финансовой отчетности. Это заниженная стоимость оборотных активов, в том числе, низкая оценка материальных затрат, заниженная оценка внеоборотных активов из-за снижения амортизационных отчислений, происходит занижение сумм основных элементов затрат, как следствие, занижается фактическая себестоимость выпущенной продукции, выполненных работ, оказанных услуг в целом.

Основным информационным источником при принятии управленческих решений является финансовая отчетность компании. При отражении в отчетности завуалированных показателей искажаются показатели деловой активности, рентабельности, показатели базовой и разводненной прибыли, что может привести к негативным последствиям в деятельности экономического субъекта.

Во-первых, занижение расходов приводит завышению прибыли и как следствие, завышению расходов по корпоративному подоходному налогу (КПН), неоправданно начисленным дивидендам, к завышению расходов в виде основной и дополнительной заработной платы работникам фирмы.

В данном случае специально обращаем внимания на размер КПН, так как основанием для определения расходов, относимых на вычеты в соответствии с Налоговым Кодексом Республики Казахстан выступает фактическая себестоимость. Показатели налогооблагаемая прибыль и финансовая (бухгалтерская) прибыль отличаются из-за различий в требованиях МСФО и Налогового Кодекса.

Во-вторых, прибыль идет на покрытие потребности в оборотных ресурсах, поскольку выручки недостаточно, следовательно, не хватает источников для процесса воспроизводства. В таких случаях компании вынуждены прибегнуть заемным источникам финансирования. При нехватке источников, как собственных, так и заемных, не исполняются обязательства перед контрагентами, нарушается расчетно-платежная дисциплина, и как следствие, снижается ликвидность баланса и платежеспособность организации.

В-третьих, плохое финансовое положение приводит к сокращению объемов производства и ухудшаются результаты деятельности компании.

Все вышеизложенное плохо отразится на деятельности фирмы и появляется вероятность банкротства.

По мнению С. И. Пучковой, в условиях рыночной экономики результаты влияния инфляции на деятельность экономических субъектов и последствия этого влияния таковы:

- 1) скрытие недостатка оборотного капитала;

- 2) создаются мнимое мнение о соответствии основных средств и амортизационных отчислений для их обновления в будущем;
- 3) оценка производственных затрат занижается и происходит завышение результатов деятельности;
- 4) раздувается величина прибыли в результате инфляции, а на деле источников финансирования не хватает;
- 5) могут приниматься необоснованные управленческие решения по направлениям распределения прибыли;
- 6) нарушается структура капитала и снижается доля собственного капитала в общей сумме авансированного капитала;
- 7) возникают сомнительные показатели платежеспособности, рентабельности и других показателей для принятия долгосрочных управленческих решений;
- 8) при высоких темпах инфляции невозможно принимать долгосрочные управленческие решения в области инвестиционной политики [8].

На наш взгляд, только первые два аспекта из вышеперечисленных, объясняется влиянием инфляции на деятельность компании. Остальные связаны с составлением отчетности на основе исторической стоимости. Мы считаем, что из предложенного списка следует исключить скрытие недостатка оборотного капитала в условиях инфляции. Недостаток оборотного капитала свойственен для начального этапа инфляционного процесса, поэтому влияние инфляции возможно только за первые два года этого процесса. Во всех остальных периодах нехватка оборотного капитала может определяться по другим причинам как, дефицит денежных средств, появление в балансе просроченных обязательств и т.п.

Как было отмечено вторым пунктом – создаются мнимое мнение об экономической роли амортизационных отчислений для обновления изношенной части основных средств в будущем. Если получить полную картину о суммах амортизационных отчислений и текущей стоимости активов, то вероятность сомнения данного факта возрастает, поэтому указанное утверждение считаем спорным.

Влияние инфляции на качество финансовой отчетности с целью устранения негативных последствий в процессе принимаемых управленческих решений освещается в специальном стандарте МСФО 29 «Финансовая отчетность в гиперинфляционных экономиках».

Согласно МСФО 29 все показатели отчетности на дату их составления приводятся в сопоставимый вид. Для этого в основном элементы отчетности пересчитываются исходя из индекса общих покупательных цен, однако для пересчета элементов финансовой отчетности могут использоваться различные подходы [9; 10]. Однако смысл индексирования показателей отчетности не сводится к изменениям стоимости активов, индексы используются в целях достижения сопоставимости данных о стоимости имущества.

Если компания придерживается концепции поддержания физического капитала, то для максимизации величины активов потребуются большой объем денежных ресурсов. Возможно, в этих целях им приходится корректировать показатели отчетности в условиях инфляции.

Такой подход противоречит требованиям концепции поддержания финансового капитала. По данной концепции для оценки используется традиционная историческая стоимость и требуется сохранение капитала на заявленном уровне, а его прирост признается как прибыль. По концепции сохранения физического капитала финансовый результат показывается в разрезе – совокупной прибыли или наращение капитала и сумму резерва. Последнее предназначается для поддержания капитала в условиях обесценения активов. Чтобы рассчитать величину резерва производится корректировка чистых активов на начало с учетом индекса общего уровня цен в отчетном периоде. Разница в сумме, которая превысит возросшую величину чистого актива (ЧА), показывается как прибыль компании.

Для обеспечения сопоставимости информации следует применять оценки общей покупательной способности и оценки по восстановительной стоимости.

Следующими следствиями допущения принципа непрерывности деятельности организации, отмечаемые Я. В. Соколовым и С. М. Бычковым, выступают капитализация расходов, резервирование будущих финансовых результатов [11]. Данные операции отражаются на результатах хозяйственно-финансовой деятельности предприятий.

Основой капитализации расходов выступает принцип соответствия доходов и расходов, однако порядок отнесения на вычеты конкретизируются в учетной политике конкретного субъекта.

В широком понимании значение термина «капитализация» заключается в трех стадиях отражения доходов и расходов в бухгалтерском учете:

- 1) *капитализацию* – это первичное отражение в бухгалтерском балансе сумм доходов и расходов;
- 2) *рекапитализацию* – это имеет место при формировании новых статей баланса за счет капитализированных доходов и расходов;
- 3) *декапитализацию* – списание ранее капитализированных сумм с баланса [8].

Если сравнить доходы и расходы, то по доходам приемы оценки и признание выручки ограничены в рамках действия относительного нового МСФО 15. А расходы можно регулировать, используя различные методы оценки объектов учета.



Рисунок 2 – Методы оценки запасов и их влияние на результаты деятельности
Примечание – источник [8]

Следовательно, на результаты деятельности организации можно воздействовать, применяя альтернативные методы оценки и признания расходов и через их капитализации. Раньше можно было регулирование осуществлять через резервы. В настоящее время МСФО 37 рекомендует создание резервов только в определенных случаях.

Что происходит, как изменяются показатели деятельности субъектов при применении различных методов оценки запасов можно посмотреть на рисунке 2.

В учетной политике компании определяется выбранный метод оценки запасов на долгосрочный период. Случаи изменения учетной политики рассматриваются в МСФО 8.

В Казахстане применение LIFO (Last In, First Out) [12] запрещено, хотя в Британских стандартах №2 разрешается. Капитализация расходов в долгосрочные активы относительно ограничено, если сравнивать с капитализацией расходов краткосрочных активов (рисунок 3).

Капитализацию расходов в долгосрочные активы можно регулировать, если:

- 1) изменить сроки службы активов;
- 2) изменить выбранный метод начисления амортизации, однако мы должны помнить здесь за основу берем принцип соответствия доходов и расходов.

Как видно из представленного рисунка, на показатели результативности отрицательно влияет применение ускоренных методов начисления амортизации, в Казахстане из ускоренных методов остался метод уменьшающегося остатка (кумулятивный метод отменен).



Рисунок 3 – Методы амортизации долгосрочных активов
Примечание – источник [8]

Некоторые статьи такие как, расходы на подписку периодической печати, уплата арендных платежей за предстоящие периоды, оказывают влияние на результаты деятельности фирмы. Как правило, их учитываем в составе расходов будущих периодов. Однако если учесть, что одним из основных характеристик таких расходов выступает их безвозвратность, то при возврате ранее уплаченных сумм в случаях невыполнения договорных обязательств контрагентами, правомерность признания этих расходов в составе расходов будущих периодов становится сомнительной [13].

Имеется положительный опыт капитализации в дебиторскую задолженность. Как известно, следуя принципу осторожности (консерватизма), мы в учете создаем резерв под сомнительные долги. Данный резерв корректирует сумму торговой дебиторской задолженности на отчетную дату. Здесь имеет место понятие оценочных резервов. Их следует рассматривать как корректирующие / дополнительные / счета к счетам соответствующих активов. К примеру, резервы под снижение стоимости запасов, резервы по сомнительным долгам. Оценочными их назвали потому, что во всех случаях снижения стоимости активов проводится оценка количества запасов, которые потеряли свои полезные свойства, оценка вероятности погашения долгов по дебиторской задолженности и т.д. В данных случаях активы в балансе показываются в свернутом виде, с учетом сальдо по этим дополнительным счетам. Следовательно, оценочные резервы уменьшают оценку соответствующих активов в финансовой отчетности. По этой причине при небольших размерах дебиторов данная капитализация существенно не влияет на результаты деятельности [14].

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

Изложенные в настоящей статье подходы к стоимостной оценке в системе бухгалтерского учета и финансовой отчетности, и их воздействия на результаты деятельности фирмы выступают лишь следствиями действия принципа непрерывности.

Изучение методологических аспектов позволили сделать следующие выводы:

1. Выбор определенных концепций зависит и от целей пользователей [15], к примеру, если пользователь намерен достичь прагматических целей, то при оценке имущества основывается на экономическом подходе; если пользователь преследует семантические цели, то рекомендуется применение юридической концепции оценки. Синтаксическим целям отчетности соответствует бухгалтерская концепция оценки и позволяет осуществить стоимостное измерение достоверного финансового результата деятельности предприятия.
2. В данной статье сделана попытка обобщения изложенных концепций стоимостной оценки в зависимости от изменения цели оценки на отдельных стадиях кругооборота капитала коммерческой организации. На основе проведенных исследований эволюции подходов к оценке в отечественном и зарубежном учете, анализа современных концепций оценки можно утверждать о продолжении дискуссии среди ученых, где предметом спора выступает преимущество тех или иных подходов к стоимостной оценке.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Закон Республики Казахстан от 28 февраля 2007 года № 234-III «О бухгалтерском учете и финансовой отчетности» [Электронный ресурс] // ИПС «Әділет» [web-портал]. – URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z070000234_ (дата обращения: 15.08.2020).
2. Нидлз В., Андерсон Х., Колдуэлл Д. Принципы бухгалтерского учета / Пер. с англ. под ред. Я.В. Соколова. – М.: Финансы и статистика, 1993. – 496 с.
3. Ларсон К. Д., Уайлл Дж. Дж. Основные принципы бухгалтерского учета. – Днепропетровск: Баланс Бизнес Букс, 2007. – 1336 с.
4. Жумабаева М. Д. О некоторых проблемах применения МСФО в Казахстане: материалы международной конференции / М. Д. Жумабаева. – Алматы. – КазНУ. – 2009. – С. 6–8.
5. Туякова З. С. Трансформация стоимостного измерения в теории и методологии бухгалтерского учета движения капитала бизнеса / З. С. Туякова. – Оренбург, ИПК ГОУ ОГУ, 2006. – 248 с.

6. Жумабаева М. Д. Учет товарно-материальных запасов в соответствии с МСФО / Материалы Международной научно-практической конференции. АЭиП, 2006. – С. 203–207.
7. Шнейдман Л. З. 10 лет законодательного регулирования бухгалтерского учета в России: уроки на будущее // Бухгалтерский учет. – 2007. – № 3. – С. 6–10.
8. Туякова З. С. Методология и организация стоимостного измерения капитала в бухгалтерском учете // Диссертация на соискание ученой степени доктора экономических наук, 2008. – 505 с.
9. Тулешова Г. К. Продвинутый финансовый учет. – Алматы: Экономика, 2016. – 232 с.
10. Ерошкина В. К., Утегенова Г. П. Бухгалтерский учет в соответствии с международными стандартами финансовой отчетности. – Алматы: ТОО «Ассоциация бухгалтеров и аудиторов», 2014. – 401 с.
11. Соколов Я. В. Бухгалтерский учет как сумма фактов хозяйственной жизни. – М.: Магистр: НИЦ ИНФРА-М, 2014. – 224 с.
12. Smith T. Last In, First Out (LIFO) [Электронный ресурс] // Investopedia [web-портал]. – 2020. – URL: <https://www.investopedia.com/terms/l/lifo.asp> (дата обращения: 15.08.2020).
13. Богаченко В. М., Кириллова Н. А. Бухгалтерский учет. – Рн/Д: Феникс, 2016. – 510 с.
14. Жумабаева М. Д. Финансовый учет 1. – Алматы: Алматы менеджмент университет, 2016. – 384 с.
15. Грей С., Нидлз Б. Финансовый учет: глобальный подход. – Бишкек: Корпорация Прагма, 2007. – 674 с.

REFERENCES

1. “Zakon Respubliki Kazakhstan ot 28 fevralya 2007 goda № 234-iii «O buxgalterskom uchete I finansovoj otchetnosti»”, available at: http://adilet.zan.kz/rus/docs/Z070000234_ (accessed: August 15, 2020).
2. Nidlz, V., Anderson, X. and Kolduell, D. (1993), “Principy buxgalterskogo ucheta”, translated from English by Ya. V. Sokolov, Finance and statistics, Moscow, 496 p. (In Russian).
3. Larson, K. D., Uajll, J. J. “Osnovnye principy buxgalterskogo ucheta” (2007), Balance Business Books, Dnepropetrovsk, 1336 p. (In Russian).
4. Zhumabayeva M. D. (2009), “O nekotoryx problemax primeneniya MSFO v Kazakhstane”, KazNU, Almaty, pp. 6–8 (In Russian).
5. Tuyakova Z. S. (2006), “Transformaciya stoimostnogo izmereniya v teorii I metodologii buxgalterskogo ucheta dvizheniya kapitala biznesa”, IPK GOU OGU, 2006, Orenburg, 248 p. (In Russian).
6. Zhumabayeva M. D. (2006), “Uchet tovarno-materialnyx zapasov v sootvetstvii s MSFO”, AEIP, pp. 203–207 (In Russian).
7. Shnejdmann L. Z. (2007), “10 let zakonodatelnogo regulirovaniya buxgalterskogo ucheta v Rossii: uroki na budushhee”, Accounting, No. 3, pp. 6–10. (In Russian).
8. Tuyakova, Z. S. (2008), “Metodologia I organizachia stoimostnogo izmereniya kapitala b byhgalterckom uchete: dissertation”, 505 p. (In Russian).
9. Tuleshova, G. K. (2016), “Prodvinutyj finansovyj uchet”, Economics, Almaty, 232 p. (In Russian).
10. Eroshkina, V. K. and Utegenova G. P. (2014), “Buxgalterskij uchet v sootvetstvii s mezhhdunarodnymi standartami finansovoj otchetnosti”, LLP «Association of Accountants and Auditors», Almaty, 401 p. (In Russian).
11. Sokolov, Ya. V. “Buxgalterskij uchet kak summa faktov xozyajstvennoj zhizni”, Magistr: NIC INFRA-M, Moscow, 224 p. (In Russian).
12. Smith T. (2020) “Last In, First Out (LIFO)”, Investopedia, available at: <https://www.investopedia.com/terms/l/lifo.asp> (accessed: August 15, 2020).
13. Bogachenko, V. M., Kirillova, N. A. (2016), “Buxgalterskij uchet”, FENIKS, Rostov na Donu, 510 p. (In Russian).
14. Zhumabayeva M. D. (2016), “Finansovyj uchet 1”, Almaty Management University, 384 p. (In Russian).
15. Grej S., Nidlz B. (2007), “Finansovyj uchet: globalnyj podxod”, Pragma Corporation, Bishkek, 674 p. (In Russian).

THE PRINCIPLE OF CONTINUITY AND ITS INFLUENCE ON THE ESTIMATION OF THE MEASURES COST

M. D. Zhumabayeva¹, N. S. Nurkasheva¹, F. K. Yerdavletova²

¹Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan

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

ABSTRACT

The purposes of the study are to analyze the impact of valuation of financial statements elements, identify the positive and negative aspects of the current approach to the valuation of assets and liabilities, show the consequences of the principle of a permanent enterprise in a market economy.

Methodology. The research was conducted on the basis of an abstract-logical approach. The methodological basis is a system analysis.

Originality / value of research. The article takes into account the existing approach to the valuation of assets and liabilities in the accounting and financial reporting system. The author defines the impact of capitalization of expenses in current assets on the indicators of valuation.

Findings. The choice of certain concepts also depends on the users' goals. If the user intends to achieve pragmatic goals, then the property valuation is based on an economic approach. If the user is pursuing semantic goals, it is recommended to apply the legal concept of evaluation. The accounting concept of valuation corresponds to the syntactic whole of reporting and allows for the cost measurement of a reliable financial result of an enterprise.

Keywords: continuity concept, asset valuation, liability valuation, cost capitalization, capital preservation concepts.

ҮЗДІКСІЗДІК ПРИНЦИПІ ЖӘНЕ ОНЫҢ ЕСЕП ОБЪЕКТІЛЕРІН БАҒАЛАУҒА ӘСЕРІ

М. Д. Жумабаева¹, Н. С. Нуркашева¹, Ф. К. Ердавлетова²

¹Нархоз Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

²Әл-Фараби атындағы Қазақ ұлттық университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеу мақсаты – қаржылық есептілік элементтерінің құндық бағалауының әсерін талдау, активтер мен міндеттемелерді бағалаудың қолданыстағы тәсілінің оң және теріс жақтарын анықтау және нарықтық экономика жағдайында тұрақты жұмыс істейтін кәсіпорын принципінің әрекеттерінің салдарын көрсету.

Әдіснамасы. Мақала абстрактілік-логикалық тәсіл негізінде жүргізілді. Әдістемелік негіз ретінде жүйелік талдау алынды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Мақаланы жазу кезінде бухгалтерлік есеп пен қаржылық есептілік жүйесіндегі активтер мен міндеттемелерді құндық бағалауға деген қолданыстағы тәсіл ескерілген. Авторлар шығындарды ағымдағы активтерге капиталдандырудың құндық бағалау көрсеткіштеріне әсерін анықтады.

Зерттеу нәтижелері. Зерттеу нәтижесінде белгілі бір тұжырымдаманы таңдау пайдаланушылардың мақсаттарына байланысты. Егер пайдаланушы прагматикалық мақсаттарға қол жеткізгісі келсе, онда мүлікті бағалау кезінде ол экономикалық тәсілге негізделеді. Егер пайдаланушы семантикалық мақсаттарға қол жеткізсе, онда бағалаудың құқықтық тұжырымдамасын қолдану ұсынылады.

Бағалаудың бухгалтерлік тұжырымдамасы синтаксистік тұтас есептілікке сәйкес келеді және кәсіпорын қызметінің сенімді қаржылық нәтижесінің құнын өлшеуге мүмкіндік береді.

Түйін сөздер: үздіксіздік тұжырымдамасы, активтерді бағалау, міндеттемелерді бағалау, шығыстарды капиталдандыру, капиталды сақтау тұжырымдамалары.

ОБ АВТОРАХ

Жумабаева Мырзабике Достановна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: myrzabike.zhumabayeva@narхоз.kz

Нуркашева Нурсулу Султанияровна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: nursulu.nurkasheva@narхоз.kz

Ердавлетова Фарида Казизовна – кандидат экономических наук, ассоциированный профессор, Казахский национальный университет имени аль-Фараби, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: farida.yerdavletova@kaznu.kz

МРНТИ 06.39.31

JEL Classification: E22

ОСОБЕННОСТИ СЦЕНАРНОГО ПОДХОДА ПРИ МОДЕЛИРОВАНИИ ЭФФЕКТИВНОСТИ ИНВЕСТИЦИОННЫХ ПРОЕКТОВ

М. К. Тургамбаев

Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Караганда, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – изучение и разработка процедурных этапов алгоритма сценарного подхода в реализации модели оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях динамики цифровой экономики на базе проводимых имитационных экспериментов.

Методология. Основу методологии исследования составляют методы системного и комплексного анализа, экономико-статистические методы обработки информации, корреляционный и регрессионный анализ и моделирование. Оценка отечественных и зарубежных исследований, статистических данных материалов и публикаций.

Оригинальность / ценность исследования. Исследован сценарный подход к оценке эффективности инвестиционного проекта в условиях цифровой экономики по разработанному алгоритму проведения имитационного эксперимента. Выполнены расчеты комплексных показателей эффективности инвестиционного проекта для различных сценариев.

Результаты исследования. Разработан алгоритм сценарного подхода и проведены имитационные эксперименты по моделированию эффективности методов оценки инвестиционных проектов в условиях динамики развития факторов цифровой экономики. На основе проведенного исследования были разработаны рекомендации по совершенствованию механизмов инвестиционного обеспечения отраслевых сфер экономики.

Ключевые слова: алгоритм, моделирование, сценарный подход, инвестиционный проект, отраслевая экономика, инвестиции, эффективность.

ВВЕДЕНИЕ

Учитывая многогранность управленческих отношений в отраслевой экономике, постоянно присутствует проблема оценки процесса управления изменениями, которая по своей организации является сложной и комплексной. Несмотря на многочисленные публикации по вопросам инвестиционного анализа и возможностям применения имитационного моделирования недостаточно проработанными остаются вопросы алгоритмических процессов сценарного подхода при выполнении имитационного моделирования для проведения оценки эффективности инвестиционных проектов в условиях динамики развития факторов цифровой экономики.

Следует отметить, что при комплексной оценке инвестиционных проектов необходимо исследовать многие факторные воздействия [1].

В настоящее время, одним из наиболее распространенных методов проведения количественной оценки инвестиционных проектов выступает сценарный подход. Оценка эффективности исследуемого инвестиционного проекта с помощью сценарного подхода может быть реализована методами, основанными на определении чувствительности и устойчивости. Анализ чувствительности проекта состоит в проверке того, будет ли проект по-прежнему выгодным, если некоторые основные переменные факторы будут изменены [2].

Основными этапами в процессе принятия инвестиционных решений являются оценка и отбор проектов. Основной целью для этапа оценки инвестиционных проектов является получение необходимой и достаточной информации, предоставляющей возможность для адекватного моделирования условий и принципов решения задач поэтапного отбора проектов [3].

Проблематика инвестиционного анализа в различных аспектах исследована в работах многих авторов К. А. Багриновского [4], Д. С. Алексанова, В. М. Кошелева [5], Л. Т. Гиляровой, Д. А. Ендовицкого [6], И. М. Волкова, М. В. Грачевой [7], В. В. Ковалева [8] и др.

Анализ научных работ зарубежных и отечественных авторов показал, что наряду с глубокой и детальной проработанностью проблематики инвестиционного анализа и применения имитационного моделирования в экономике, присутствует научная дискуссионность и противоречивость подходов к алгоритму процедурных этапов проведения имитационных экспериментов и к анализу эффективности инвестиционных проектов.

Большинство исследователей оценивает применение комплексного метода с прогнозированием на основе сценарного подхода как вершину различных методов прогнозного анализа, так как он предполагает использование при необходимости разных известных частных методов прогнозирования. Отмечается, и то, что сценарный методологический подход обладает большими возможностями для проведения имитации. При его применении используются количественные оценки и модели, а где отсутствует достаточный объем информации применяются качественные характеристики объекта [9; 10].

Таким образом, успешная деятельность любого хозяйствующего субъекта, а тем более ведущих секторов отраслевой экономики, будет непосредственно зависеть от выбора более точного прогнозного сценария с макроэкономическими финансовыми результатами, точности выбора факторов влияния, актуализированного и точного выявления причин возможного роста или спада инвестиционной и экономической активности, применения мер противодействия нежелательным последствиям.

При этом эффективность инвестиционного проекта может быть весьма многогранна в своих проявлениях. О существующих весьма сложных взаимосвязях указывает и то обстоятельство, что даже ориентирование на минимизацию возможного риска реализации инвестиционных вложений тоже содержит риск, поэтому следует учитывать уровень типов риска.

Допустимый уровень риска для реализации инвестиционного проекта рекомендуется оценивать на базе кумулятивного подхода, который учитывает многообразие рисков, таких как: риск «падения» рынка в целом, риск ухудшения геополитического положения государства, риск слабой надежности всех участников проекта и риск возможного неполучения запланированных проектом доходов.

В соединении анализа чувствительности и формировании вероятностных распределений факторов самой модели будет состоять сущность предлагаемого метода сценарного имитационного моделирования. Последовательные сценарные решения с использованием рассчитанных прогнозных

данных, являющимися базовыми и вероятностными величинами заданными исследователем-экспериментатором будут строиться в ходе реализации процесса имитации. Реализация процесса имитации будет осуществляться таким образом, чтобы выбор получаемых значений из рассчитанных весовых распределений не нарушал существования уже известных или ранее предполагаемых корреляционных связей между имеющимися переменными. Результаты выполненной имитации аккумулируются и анализируются статистически, с той целью, чтобы дать оценку мере риска, то есть весовому распределению возможных результатов инвестиционного проекта.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

Таким образом, сценарный подход представляет собой серию численных экспериментов, направленных на получение эмпирических оценок степени воздействия исходных величин (различных факторов) на остальные зависящие от них показатели (факторы).

В общем случае реализацию сценарного подхода на базе имитационных экспериментов можно разбить на следующие этапы:

1. Постановка задачи исследования, сбор эмпирической информации, изучение прогнозируемой системы, выделение основных проблем проводимого моделирования.
2. Разработка имитационной модели, ее структуры и выбор принципов описания модели, подмоделей, измеряемых параметров, допустимых упрощений и критериев качества моделей.
3. Оценка адекватности имитационной модели и выполнение проверки пригодности и достоверности моделирующего алгоритма по допустимости результатов контрольных экспериментов с входными данными и по степени согласованности.
4. Выбор функциональных характеристик прогнозируемой системы для исследования, планирование многовариантных экспериментов и определение методов обработки результатов экспериментов.
5. Работа с имитационной моделью, проведение имитационных экспериментов и расчетов.
6. Окончательная разработка прогноза, проведение анализа результатов и формирование выводов по данным моделирования [11].

Получаемые расчетные параметры имитационного эксперимента могут иметь дополнение по средствам статистического анализа, а также использоваться в дальнейшем для построения прогнозных моделей и сценариев.

В экономической литературе рассматриваются различные методические подходы сравнительного анализа. В основном методологические основы предполагают оценку стоимости денег во времени и оценку рисков. Методики базируются на применении программ, имитирующих систем. Важным моментом исследование ограничений методик являются возможности их финансирования. Методики включают организационные и технические аспекты.

Считаем, что применяемые принципы для распределения капитала при принятии управленческих решений следует дополнить ограничительными критериями по распределению финансовых ресурсов между проектами.

В экономической литературе наиболее часто отмечается 4 критерия:

1. достижение определенного уровня инвестиционной доходности будет предполагать и поступление постоянного дохода в текущем периоде в четко установленные сроки. При этом достигается возможность планирования финансовых потоков и возможной платежеспособности;
2. постоянный прирост капитала выдвигает предположение об инвестировании в объекты, которые будут характеризоваться их стоимостным ростом во времени. В качестве примера может выступать недвижимость;
3. снижение уровня инвестиционных рисков дает основание предположить такой подбор объектов, которые будут обеспечивать стабильное поступление дохода и стабильность в рыночных условиях. Однако, такая минимизация риска, в свою очередь, лишь поспособствует достижению его возможного уровня и будет зависеть от решений инвестора;
4. обеспечение высокой ликвидности для инвестируемых средств предполагает возможность быстрого и безубыточного обращения инвестиций в денежную наличность. Т.к. ни один из инвестицион-

ных объектов не обладает всеми вышеперечисленными критериями в совокупности это создает необходимость по формированию инвестиционного портфеля [12].

Каждый инвестор, в ходе реализации процесса инвестиционной деятельности, имеет некоторое количество вариантов выбора объекта инвестирования с различными параметрическими характеристиками. И, как правило, отдельно взятый объект инвестирования зачастую не обладает оптимально необходимыми инвестиционными характеристиками. Поэтому, при выборе мест размещения средств, многие инвесторы выбирают не один, а несколько объектов, которые предоставляют более надежное обеспечение требуемому уровню дохода при заданном уровне риска. Распределение капитала между отдельными проектами основано на следующих принципах:

1. обеспечение реализации инвестиционной стратегии – определяет соответствие цели подбора объекта целям стратегии предприятия, преемственности и реализации деятельности на средне- и долгосрочную перспективу;

2. соответствие структуры объектов финансирования инвестиционными ресурсам предприятиями – позволяет увязать имеющиеся на предприятия ресурсы с общим объемом и структурой издержек на объектах финансирования;

3. оптимизация соотношения доходности и риска – недопущение финансовых потерь или ущерба при финансировании инвестиционного проекта;

4. оптимизация соотношения доходности и ликвидности – обеспечивает соблюдение пропорций между отдельными объектами по показателям доходности и текущей платежеспособности с одной стороны и долгосрочной кредитоспособности предприятия с другой.

5. предоставление надежных механизмов по управлению портфелем инвестиций, что предполагает введение ограничительных рамок для кадрового потенциала [13].

За базовую модель для анализа эффективности инвестиционных проектов в отраслевую экономику в рамках проводимого исследования будем использовать разработанную структурную эконометрическую модель. Результаты расчетов многофакторных уравнений структурной эконометрической модели по оценке эффективности инвестиционных проектов в условиях цифровизации экономики Республики Казахстан представлены в таблице 1.

При определении корреляции между параметрами используются методы регрессионного анализа, а значение расчетного коэффициента может принимать значение от -1 до 1.

Таким образом, процесс анализа заключается в циклическом повторе двух операций: факторным показателям задаются смещенные значение определяемые исследователем-аналитиком, а затем эти значения используются для расчета результирующих показателей [15; 16].

На основе сгенерированных сценарных вариантов производится статистический анализ и выделяется доля приемлемых сценариев, что и является мерой эффективности инвестиционных проектов. Полученные значения факторных признаков позволяют установить критические значения переменных, что, например, в нашем случае позволяет определить диапазоны величин инвестиционных потоков, при которых проект будет эффективен.

Благодаря использованию специальных пакетов прикладных программ имитационное моделирование позволяет охватить максимально возможное число факторов, влияющих на оценку эффективности инвестиционных проектов. Однако, несмотря на однозначность полученных результатов, их достоверность может быть существенно искажена из-за необоснованно выбранных корреляций переменных и их законов распределения [17].

Так, если коэффициенты корреляции между такими переменными, будут либо одновременно высоки, либо низки, что крайне нереалистично и негативно отразится на результатах анализа. В этом состоит главная проблема метода: наличие компетентного специалиста и крайняя сложность выставления законов распределения вероятностей и зависимостей случайных входных параметров инвестиционных проектов, и, как следствие, субъективизм результатов исследования.

Таблица 1 – Уравнения и параметры качественных характеристик структурной эконометрической модели

Показатель	Уравнение и характеристики модели		
1	2	3	4
Валовой внутренний продукт в текущих ценах – Образование, млн. тенге	$Y_6 = 926410,894 + 16467,348 \cdot X_{6,1} - 11352,501 \cdot X_{6,2}$		
	Коэффициент детерминации R^2		0,953
	Стандартная ошибка уравнения		143683,382
	F-статистика		30,281
Валовой внутренний продукт в текущих ценах - Здравоохранение и социальные услуги, млн. тенге	$Y_5 = -10399749,578 + 85518,397 \cdot X_{5,1} + 1642,297 \cdot X_{5,2}$		
	Коэффициент детерминации R^2		0,7853
	Стандартная ошибка уравнения		100245,9585
	F-статистика		15,486
Инвестиции в основной капитал по направлениям использования - Всего, млн. тенге	$Y_7 = 107099,051 + 1,1039 \cdot X_{7,1} + 3,1562 \cdot X_{7,2} + 3,4912 \cdot X_{7,3} + 1,5609 \cdot X_{7,4}$		
	Коэффициент детерминации R^2		0,852
	Стандартная ошибка уравнения		51238,926
	F-статистика		27,23
Валовой внутренний продукт в текущих ценах - Информация и связь, млн. тенге	$Y_8 = 144004,149 - 5,1797 \cdot X_{8,1} - 476,8462 \cdot X_{8,2} + 2,5042 \cdot X_{8,3} - 610,4717 \cdot X_{8,4}$		
	Коэффициент детерминации R^2		0,834
	Стандартная ошибка уравнения		962,134
	F-статистика		175,563
Производство автотранспортных средств, трейлеров и полуприцепов – Объем промышленного производства, млн. тенге	$Y_3 = 3835929,4706 - 0,03597 \cdot Y_7 - 4,7782 \cdot Y_5 + 6,3573 \cdot Y_6 + 6,8472 \cdot X_{7,5} - 2177,6139 \cdot X_{3,1}$		
	Коэффициент детерминации R^2		0,725
	Стандартная ошибка уравнения		1254,617
	F-статистика		7,719
Объем выполненных строительных работ, млн. тенге	$Y_4 = -4214073,7181 - 1,154 \cdot Y_7 - 3,4431 \cdot Y_5 + 1,1993 \cdot Y_6 - 2,2026 \cdot X_{7,6} + 13,8208 \cdot X_{4,1}$		
	Коэффициент детерминации R^2		0,762
	Стандартная ошибка уравнения		8352,346
	F-статистика		9,632
Валовый выпуск продукции (услуг) сельского, лесного и рыбного хозяйства, млн. тенге	$Y_2 = -74183,3867 - 0,0007 \cdot Y_7 + 0,1588 \cdot Y_3 + 0,2139 \cdot X_{7,7} + 1,0385 \cdot X_{2,1} + 1,0182 \cdot X_{2,2}$		
	Коэффициент детерминации R^2		0,685
	Стандартная ошибка уравнения		45623,134
	F-статистика		7,541
Промышленность – Всего, млн. тенге	$Y_1 = 1749736,7322 + 0,2115 \cdot Y_7 - 1,1891 \cdot Y_4 + 3,2258 \cdot X_{7,7} + 0,8965 \cdot X_{1,1} + 1,3544 \cdot X_{1,2}$		
	Коэффициент детерминации R^2		0,716
	Стандартная ошибка уравнения		7351,673
	F-статистика		8,674
Примечание – составлено автором на основе выполненных расчетов по данным источника [14]			

Процесс процедуры анализа можно представить в виде следующей схемы, представленной на рисунке 1:



Рисунок 1 – Схема метода Имитационного моделирования
Примечание – составлено автором на основе источника [18]

На первом этапе выявляются основные факторы, влияющие на эффективность инвестиционного проекта в условиях цифровой экономики.

Основные факторы, влияющие на наступление позитивных или негативных событий в системе в условиях цифровой экономики:

- валовой внутренний продукт в текущих ценах - Информация и связь;
- производство компьютеров, электронной и оптической продукции - Объем промышленного производства;
- число абонентов фиксированного Интернета;
- услуги в области информационно-коммуникационных технологий – Всего;
- услуги по изданию готового программного обеспечения сетевого, в отдельной упаковке.

На втором этапе формируется структурная эконометрическая модель и определяются характеристики многофакторных уравнений модели, уровень взаимовлияния выбранных факторов модели, что отражается на качественных значениях расчетных результатов модели. Рассчитываются весовые коэффициенты значимости показателей эффективности инвестиционного проекта – определяется коэффициент рентабельности инвестиций, весовой коэффициент значимости и коэффициент роста.

На третьем этапе формируется перечень сценариев и выполняется определение возможных значений влияющих факторов. Предлагается рассмотрение трех сценариев:

1. вариант основного сценария, т.е. наиболее вероятного сценария;
2. вариант оптимистического сценария, т.е. наступление событий, которые позитивно отразятся на эффективности и финансовой реализуемости;
3. вариант пессимистического сценария, где предполагается наступление негативных событий для эффективности и финансовой реализуемости.

На четвертом этапе производится расчет показателей эффективности инвестиционного проекта для различных сценариев путем сверстки по комбинированному типу [19; 20].

На пятом этапе проводится аналитическое сравнение результатов имитационного моделирования и формирование приоритетного выбора.

Сложность также состоит и в том, что в условиях весьма предсказуемой неопределенности установление точной вероятности для тех или иных позитивных, а также и негативных изменений практически невозможно [21].

Алгоритм позволяющий реализацию сценарного подхода к оценке эффективности инвестиционного проекта в условиях цифровой экономики приведен на рисунке 2.



Рисунок 2 – Алгоритм реализации сценарного подхода к оценке эффективности инвестиционного проекта в условиях цифровой экономики
Примечание – составлено автором

Как правило, установление вероятности сценариев происходит также экспертным методом. Наиболее распространены такие оценки вероятности сценариев: вероятность возникновения наихудшей ситуации равна 30 %, наиболее вероятной – 60 % и наилучшей – 10 % [20; 22].

Интегральный показатель экономического эффекта при проведении сценарного анализа определяется суммированием эффекта каждого сценария умноженного на вероятность его реализации:

Следует отметить, что в имитационном эксперименте основной задачей является конструирование из возможных вариантов некоторой стратегии, обеспечивающей достижение наилучших результатов.

С целью моделирования эффективности инвестиционных проектов в условиях динамики развития факторов цифровой экономики и различных вариантов инвестиционной политики государства, в ходе проведения данного исследования, был проведен ряд имитационных экспериментов.

Эксперименты включали:

1. Моделирование многосценарных последствий введения комплексных динамических возмущений значений факторов инвестиций в основной капитал отраслевой экономики по сравнению с базовым годом.

2. Моделирование влияния изменений значений факторных признаков блока «Информатизация и цифровизация» на эффективность инвестиционных проектов в условиях цифровой экономики.

Возможность изменения в модели вероятностных параметров использования прогнозов позволяет не только провести анализ чувствительности модели, но и выработать и протестировать различные

стратегии, сценарии развития финансового положения фирмы. В проводимом исследовании проведена разработка следующих типов сценариев: «оптимистичный», «наиболее вероятный» и «пессимистичный».

Проведенные имитационные эксперименты позволили получить прогнозные значения по ряду важнейших экономических показателей приведенных в таблице 2.

Таблица 2 – Прогнозные значения сценарных параметров по результатам проведенных расчетов эконометрической модели

№	Факторный показатель	год	Сценарий развития		
			Оптимис-тичный (млн.тенге)	Наиболее Вероятный (млн.тенге)	Песси-стичный (млн.тенге)
1	2	3	4	5	6
1	Валовой внутренний продукт в теку- щих ценах – Образование	2020	2110658,216	1918780,196	1726902,176
		2021	2025677,617	1841525,108	1657372,597
		2022	2401730,656	2183391,505	1965052,355
2	Валовой внутренний продукт в теку- щих ценах - Здравоохранение и соци- альные услуги	2020	1530242,17	1391129,245	1252016,321
		2021	1749608,685	1590553,35	1431498,015
		2022	1757700,043	1597909,13	1438118,217
3	Инвестиции в основной капитал по направлениям использования – Всего	2020	14748728,78	13407935,25	12067141,73
		2021	14917950,42	13561773,11	12205595,8
		2022	15157383,35	13779439,41	12401495,47
4	Валовой внутренний продукт в теку- щих ценах-Информация и связь	2020	1440439,059	1309490,054	1178541,049
		2021	1460581,905	1327801,732	1195021,559
		2022	1489354,825	1353958,932	1218563,039
5	Производство автотранспортных средств, трейлеров и полуприцепов – Объем производства	2020	348804,5198	317095,018	285385,5162
		2021	358010,8675	325464,425	292917,9825
		2022	420432,3244	382211,204	343990,0836
6	Объем выполненных строительных работ	2020	5060442,278	4600402,071	4140361,864
		2021	5686423,939	5169476,308	4652528,677
		2022	5834375,754	5303977,958	4773580,162
7	Валовый выпуск продукции (услуг) сельского, лесного и рыбного хозяй- ства	2020	5962353,39	5420321,264	4878289,138
		2021	6438012,44	5852738,582	5267464,724
		2022	6888511,07	6262282,791	5636054,512
8	Промышленность – Всего	2020	34524082,64	31385529,67	28246976,7
		2021	37577371,51	34161246,83	30745122,15
		2022	49176179,8	44705618,0	40235056,2
Примечание – составлено автором на основе выполненных расчетов по данным источника [14]					

Как и ожидалось, основное воздействие возмущений сказывается в строительном секторе, сфере сельского, лесного и рыбного хозяйства, а также в сфере информации и связи. Так, общий объем выполненных строительных работ увеличился с 4 416 795 млн. тенге до 5 834 375,754 млн. тенге, валовой выпуск продукции (услуг) сельского, лесного и рыбного хозяйства с 5 240 124,1 млн. тенге до 6 888 511,07 млн. тенге.

Применение сценарного подхода в имитационном моделировании позволяет развивать идеи, заложенные в рассмотренных моделях, в сторону их адаптации к условиям функционирования в реальной отраслевой экономике. Имитационные формы реализации могут помочь в определении параметров моделей в условиях, когда модельные предпосылки не выполняются.

ПОЛУЧЕННЫЕ РЕЗУЛЬТАТЫ (ВЫВОДЫ)

Сформировавшаяся динамика развития таких показателей, как «Валовой внутренний продукт в текущих ценах – Здравоохранение и социальные услуги» и «Валовой внутренний продукт в текущих

ценах – Информация и связь» демонстрирует слабо выраженную тенденцию к росту и тем самым не снижают эффект стимулирующего воздействия на взаимозависимые факторы эконометрической модели, как показано на примере фактора «Валовой внутренний продукт в текущих ценах – Информация и связь» на рисунке 3.

Так, если с 2020 г. на 2021 г. ожидаемый прогнозный результат по наиболее вероятному сценарию для данного показателя достигает разницы с 1 309 490,05 млн. тенге до 1 327 801,73 млн. тенге., то на 2022 г. – 1 353 958,93 млн. тенге.

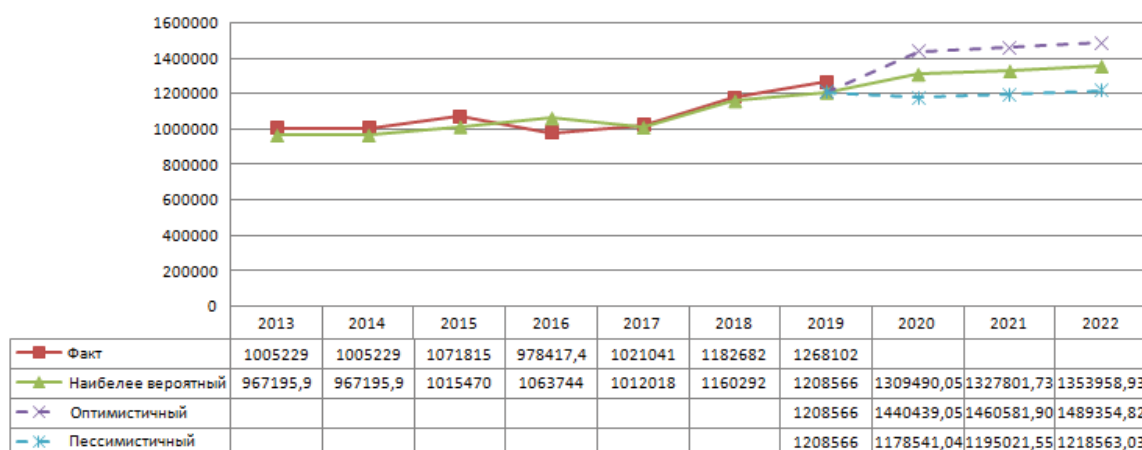


Рисунок 3 – Валовой внутренний продукт в текущих
ценах – Информация и связь, млн. тенге
Примечание – составлено автором на основе выполненных расчетов
по данным источника [14]

Для нашего анализа интересным является динамика развития показателя «Инвестиции в основной капитал по направлениям использования – Всего», который демонстрирует слабый, но устойчивый и равномерно-поступательный рост значений показателя на 2020 г. – 13 407 935,25 млн. тенге, в 2021 г. – 13 561 773,11 млн. тенге и в 2022 г. – 13 779 439,41 млн. тенге, что в целом отражает позитивную динамику развития экономики вызывающей мотивационный интерес для вложения инвестиций в отраслевую экономику страны, как показано на рисунке 4.

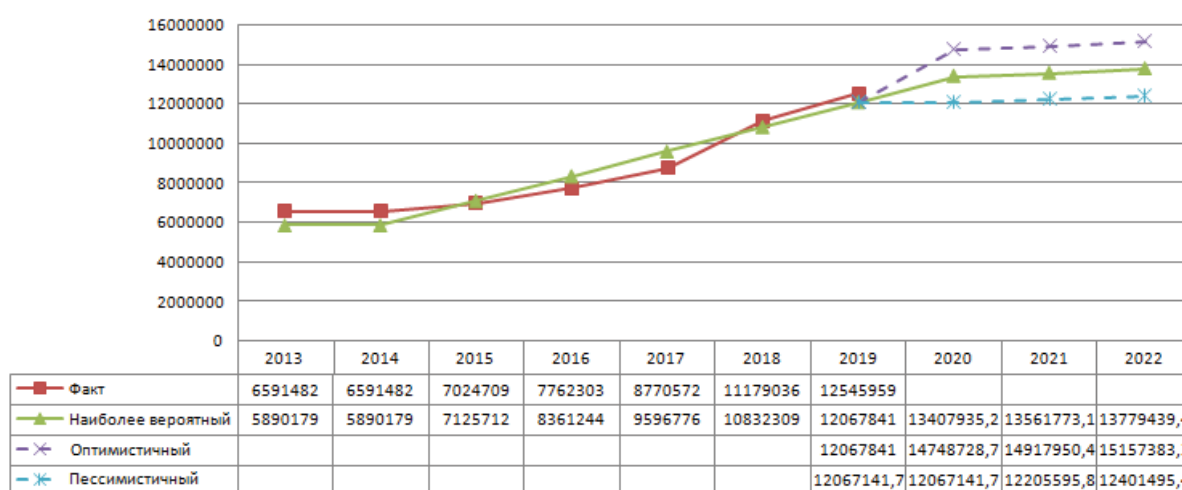


Рисунок 4 – Инвестиции в основной капитал по направлениям
использования – Всего, млн. тенге
Примечание – составлено автором на основе выполненных
расчетов по данным источника [14]

Наиболее устойчивое и динамичное развитие демонстрируют показатели: Производство автотранспортных средств, трейлеров и полуприцепов – Объем промышленного производства; Промышленность – Всего.

Результаты моделирования показали, что, как и следовало ожидать, влияние возмущения возрастает со временем, это подтверждается данными, приведенными по последнему прогнозному году.

Рассмотренный эксперимент позволяет сделать вывод, что в отраслевой экономике Казахстана намечается реальный рост и грамотные, взвешенные управленческие решения позволят ускорить этот процесс.

При этом, одновременно необходимо уделить особое внимание неблагоприятным социально-экономическим показателям, с целью переломить в дальнейшем сложившуюся негативную тенденцию.

Наконец, следует отметить, что дополнительные исследования просто необходимы для более полного понимания динамики регионального роста и ее изменений.

Система инвестиционного обеспечения устойчивого сбалансированного развития отраслевой экономики, являющаяся частью национальной системы распределения инвестиционных ресурсов, сложившейся в условиях современной институциональной среды, представляет собой совокупность экономических, экологических, социальных и инновационных инвестиционных проектов, комплексная реализация которых позволяет обеспечить баланс интересов секторов национальной экономики Республики Казахстан.

По итогам проводимого анализа предлагаются следующие рекомендации предложения по организации и поддержке инвестиционных вложений в сферы отраслевой экономики, которые представлены в таблице 3.

Таблица 3 – Направления совершенствования механизмов инвестиционного обеспечения отраслевых сфер экономики

Проблемы	Пути решения	Методический инструментарий
1	2	3
Наличие секторальных диспропорций в экономической активности субъектов отраслевой экономики, соответствующее императиву индустриализации экономики посредством модернизации	Формирование и реализация инвестиционных проектов, направленных на развитие сферы образования, исследований и разработок как сектора обеспечивающего экономику человеческим капиталом.	Индикативное планирование; использование механизмов государственно-частного партнерства (ГЧП)
Существенная дифференциация в уровне информационного развития субъектов отраслевой экономики, приводящая к асимметрии в распределении инвестиционных ресурсов	Концентрация инвестиционных ресурсов в компетенции субъектов отраслевой экономики с высоким уровнем экономической активности; Инвестиционная поддержка территорий сосредоточения организационной инфраструктуры отраслевой экономики	Индикативное планирование; диверсификация отраслевой экономики; планирование размещения производительных сил
Примечание – составлено автором		

В целях совершенствования условий реализации механизма инвестиционного обеспечения для устойчивого и сбалансированного развития отраслевых сфер экономики структурным подразделениям органов государственной власти предлагается:

- проводить идентификацию и мониторинг инвестиционных проектов;
- осуществлять планово-прогнозные функции;

- оценивать инвестиционные проекты с позиции соответствия требованиям системы инвестиционного обеспечения устойчивого сбалансированного развития отраслевых сфер экономики с тем, чтобы посредством реализации комплекса наиболее эффективных экономических и социальных инвестиционных проектов приблизить сферы отраслевой экономики страны к состоянию устойчивого сбалансированного развития.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Виленский П. Л. Оценка эффективности инвестиционных проектов: теория и практика: учебник / П. Л. Виленский, В. Н. Лившиц, С. А. Смоляк - 5-е издание. – М.: ПолиПринтСервис, 2015. – 1300 с.
2. Вьюненко Л. Ф. Имитационное моделирование. учебник и практикум для академического бакалавриата / Л. Ф. Вьюненко, М. В. Михайлов, Т. Н. Первозванская. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 283 с.
3. Акопов А. С. Имитационное моделирование: учебник и практикум для академического бакалавриата / А. С. Акопов. – Люберцы: Юрайт, 2016. – 389 с.
4. Багриновский К. А. Методологические проблемы имитационного моделирования хозяйственного механизма // Экономика и математические методы. – 1980. – Т.16. – Вып. 5. – С. 837–848.
5. Алексанов Д. С., Кошелев В. М. Экономическая оценка инвестиций. – М.: Колос-Пресс, 2002. – 382 с.
6. Ендовицкий Д. А. Инвестиционный анализ в реальном секторе экономики: Учеб. пособие / Л. Т. Гиляровская, Д. А. Ендовицкий. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 352 с.
7. Волков И. М., Грачева М. В. Проектный анализ. – М.: ИНФРА-М, 2009. – 495 с.
8. Ковалев В. В. Методы оценки инвестиционных проектов. – М.: Финансы и статистика, 2003. – 144 с.
9. Четыркин Е. М. Статистические методы прогнозирования. – М.: Статистика, 1977. – С. 54–59.
10. Hellwing Z. Schematbudowy prognozy statycznej metoda wag harmonicznich // PrzeglądStatystyczny. – R. XIV. – No. 2. – 1967. – P. 133–153.
11. Brown R. G. Smoothing, Forecasting and Prediction of Discrete Time Series. – N.Y.: Prentice-Hall, Englewood Cliffs, 1963. – P. 83–85.
12. Zhang J., Xiao Q. Optimal investment of a time-dependent renewal risk model with stochastic return // Journal of Inequalities and Applications. – 2015. – P. 1–12. – DOI: 10.1186/s13660-015-0707-3.
13. Kostadinova R., Klüppelberg C. Integrated insurance risk models with exponential Lévy investment // Insurance. Mathematics and Economics. – 2008. – Vol. 42 (2). – P. 560–577.
14. Статистический ежегодник «Казахстан в 2019 году» / Департамент статистики г. Астана, 2020. – 478 с.
15. Szidarovszky F., Matsumoto A. Nonlinear multiplier-accelerator model with investment and consumption delays // Structural Change and Economic Dynamics. 2015. – Vol. 33. – P. 1–9.
16. Ayres R., Voudouris V. The economic growth enigma: Capital, labour and useful energy? // Energy Policy. – 2014. – Vol. 64. – P. 16–28.
17. Девятков В. В. Имитационное моделирование: Учебное пособие / Н. Б. Кобелев, В. А. Половников, В. В. Девятков. – М.: КУРС, НИЦ ИНФРА-М, 2013. – 368 с.
18. Статистическое моделирование и прогнозирование: Учеб. пособие / Г. М. Гамбаров, Н. М. Журавель, Ю. Г. Королев и др.; Под ред. А. Г. Гранберга. – М.: Финансы и статистика, 1990. – 383 с.
19. Френкель А. А. Прогнозирование производительности труда: методы и модели. – М.: Экономика, 1989. – С. 89–93.
20. Федосеев В. В., Дайитбегов Д. М., Гармаш А. Н. Экономико-математические методы и прикладные модели. – М.: ЮНИТИ, 2000. – 391 с.
21. Черныш Е. А. Прогнозирование и планирование в условиях рынка: Учеб. пособие / Е. А. Черныш, А. А. Новикова, Н. П. Молчанова. – М.: ПРИОР, 1999. – С. 73–76.
22. Песаран М., Слейтер Л. Динамическая регрессия: Теория и алгоритмы. – М.: Финансы и статистика, 1984. – С. 98–104.

REFERENCES

1. Vilenskij, P. L., Livshic, V. N. and Smolyak, S. A. (2015), “Ocenka effektivnosti investicionnyh proektov: teoriya i praktika: uchebnik”, 5th edit., PoliPrintServis, Moscow, 1300 p. (in Russian).
2. V'yunenکو, L. F., Mihajlov M. V. and Pervozvanskaya T. N. (2016), “Imitacionnoe modelirovanie”, Yurajt, Lyubercy, 283 p.

3. Akopov, A. S. (2016), "Imitacionnoe modelirovanie", Yurajt, Lyubercy, 389 p.
4. Bagrinovskij, K. A. (1980), "Metodologicheskie problemy imitacionnogo modelirovaniya hozyajstvennogo mekhanizma", *Ekonomika i matematicheskie metody*, Vol. 16, Issue 5, pp. 837–848.
5. Aleksanov, D. S. and Koshelev, V. M. (2002), "Ekonomicheskaya ocenka investicij", Kolos-Press, Moscow, 382 p.
6. Endovickij, D. A. and Gilyarovskaya, L. T. (2003), "Investicionnyj analiz v real'nom sektore ekonomiki", *Finance and statistics*, Moscow, 352 p.
7. Volkov, I. M. and Gracheva, M. V. (2009), "Proektnyj analiz", INFRA-M, Moscow, 495 p.
8. Kovalev, V. V. (2003), "Metody ocenki investicionnyh proektov", *Finansy i statistika*, Moscow, 144 p.
9. Chetyrkin, E. M. (1977), "Statisticheskie metody prognozirovaniya", *Statistika*, Moscow, pp. 54–59 (in Russian).
10. Hellwing, Z. (1967), "Schematbudowy prognozy statycznej metoda wag harmonicznich", *Przeglad Statystyczny*, Vol. 14, No. 2, pp. 133–153 (in Polish).
11. Brown R. G. (1963), "Smoothing, Forecasting and Prediction of Discrete Time Series", Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New-York, pp. 83–85.
12. Zhang, J. and Qingxian, X. (2015), "Optimal investment of a time-dependent renewal risk model with stochastic return", *Journal of Inequalities and Applications*, DOI: 10.1186/s13660-015-0707-3.
13. Kostadinova, R. and Klüppelberg, C. (2008), "Integrated insurance risk models with exponential Lévy investment", *Insurance. Mathematics and Economics*, Vol. 42 (2), pp. 560–577.
14. "Statisticheskij ezhegodnik «Kazakhstan v 2019 godu»" (2020), Department of Statistics, Nur-Sultan, 478 p.
15. Szidarovszky, F. and Matsumoto, A. (2015), "Nonlinear multiplier-accelerator model with investment and consumption delays", *Structural Change and Economic Dynamics*, Vol. 33, pp. 1–9.
16. Ayres, R. and Voudouris, V. (2014), "The economic growth enigma: Capital, labour and useful energy?", *Energy Policy*, Vol. 64, pp. 16–28.
17. Devyatkov, V. V., Kobelev, N. B. and Polovnikov, V. A. (2013), "Imitacionnoe modelirovanie", KURS, NIC INFRA-M, Moscow, 368 p.
18. Gambarov, G. M., Zhuravel', N. M., Korolev, Yu. G. and others (1990), "Statisticheskoe modelirovanie i prognozirovanie", edited by A. G. Granberg, *Finance and statistics*, Moscow, 383 p. (in Russian).
19. Frenkel', A. A. (1989), "Prognozirovanie proizvoditel'nosti truda: metody i modeli", *Economics*, Moscow, pp. 89–93 (in Russian).
20. Fedoseev, V. V., Dajitbegov, D. M. and Garmash, A. N. (2000), "Ekonomiko-matematicheskie metody i prikladnye modeli", Yuniti, Moscow, 391 p. (in Russian).
21. Chernysh, E. A., Novikova, A. A. and Molchanova, N. P. (1999), "Prognozirovanie i planirovanie v usloviyah rynka", PRIOR, Moscow, pp. 73–76 (in Russian).
22. Pesaran, M. and Slejter, L. (1984), "Dinamicheskaya regressiya: Teoriya i algoritmy", *Finance and statistics*, Moscow, pp. 98–104 (in Russian).

FEATURES OF THE SCENARIO APPROACH WHEN MODELING THE EFFICIENCY OF INVESTMENT PROJECTS

M. K. Turgambaev

Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz,
Karaganda, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

The purpose of the research is to study and development of procedural stages of the scenario approach algorithm in the implementation of a model for assessing the effectiveness of investment projects in the context of the dynamics of the digital economy on the basis of ongoing simulation experiments.

Methodology. The research methodology is based on the methods of systemic and complex analysis, economic and statistical methods of information processing, correlation and regression analysis and modeling. Assessment of domestic and foreign research, statistical data of materials and publications.

Originality / value of research. A scenario approach to assessing the effectiveness of an investment project in the digital economy has been investigated according to the developed algorithm for conducting a simulation experiment. Calculations of complex indicators of the efficiency of an investment project for various scenarios have been performed.

Findings. An algorithm for the scenario approach has been developed and simulation experiments have been carried out to model the effectiveness of methods for evaluating investment projects in the context of the dynamics of the development of factors of the digital economy. On the basis of the study, recommendations were developed for improving the mechanisms of investment support for sectoral sectors of the economy.

Keywords: algorithm, modeling, scenario approach, investment project, sectoral economics, investments, efficiency.

ИНВЕСТИЦИЯЛЫҚ ЖОБАЛАРДЫҢ ТИІМДІЛІГІН МОДЕЛЬДЕУ КЕЗІНДЕГІ СЦЕНАРИЙЛІК ТӘСІЛДІҢ ЕРЕКШЕЛІКТЕРІ

М. К. Тұрғамбаев

Қазтұтынуодағы Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды, Қазақстан Республикасы

АНДАПТА

Зерттеу мақсаты – ағымдағы имитациялық эксперименттер негізінде сандық экономика динамикасы жағдайында инвестициялық жобалардың тиімділігін бағалау моделін іске асыруда сценарийлік тәсілінің алгоритмінің процедуралық кезеңдерін зерттеу және әзірлеу.

Әдіснамасы. Зерттеу әдістемесі жүйелік және кешенді талдау әдістері, ақпаратты өңдеудің экономикалық және статистикалық әдістері, корреляциялық және регрессиялық талдау мен модельдеу негізінде құралған. Отандық және шетелдік зерттеулерді, материалдар мен жарияланымдардың статистикалық деректері бағаланды.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Имитациялық эксперимент жүргізудегі жасалған алгоритм бойынша сандық экономика жағдайында инвестициялық жобаның тиімділігін бағалаудың сценарийлік тәсілі зерттелді. Әр түрлі сценарийлер бойынша инвестициялық жоба тиімділігінің кешенді көрсеткіштерін есептеу жүргізілді.

Зерттеу нәтижелері. Сандық экономика факторларының даму динамикасы аясында инвестициялық жобаларды бағалау әдістерінің тиімділігін модельдеу үшін сценарийлік тәсілдің алгоритмі жасалды және имитациялық эксперименттері жүргізілді. Зерттеу негізінде экономиканың салалық секторларын инвестициялық қамтамасыз ету механизмдерін жетілдіру бойынша ұсыныстар әзірленді.

Түйін сөздер: алгоритм, модельдеу, сценарий тәсілі, инвестициялық жоба, салалық экономика, инвестиция, тиімділік.

ОБ АВТОРЕ

Тургамбаев Медет Камалович – докторант PhD, Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза, Караганда, Республика Казахстан, e-mail: medet.turgambayev@gmail.com

МРПТИ 06.35.35

JEL Classification: Q24, R30

DEVELOPMENT OF ASSESSMENT OF RENTAL LAND PLOTS IN THE REPUBLIC OF KAZAKHSTAN

M. R. Sikhimbayev¹, G. N. Srailova¹, V. V. Mozgovaya¹

¹Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose of research – development of the theoretical and methodological foundations of a system for assessing land plots that are leased on terms of short-term and long-term use in the Republic of Kazakhstan.

Methodology – In order to improve methodological approaches to the assessment of leased land in the Republic of Kazakhstan, a detailed analysis of property rights (the right to use, possession and disposal) to land plots that are both in temporary use and in private ownership has been carried out.

Originality / value of the research – The concepts related to the assessment of leased land plots have been differentiated, the land market in the Republic of Kazakhstan, in particular in the Karaganda region, has been analyzed. The concepts of "rent", "market value" have been studied in detail. The international and national valuation standards of Kazakhstan, the Law "On appraisal activities" of July 13, 2018, the Land Code of the Republic of Kazakhstan of June 20, 2003 No. 442-II, as well as the Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan of September 2, 2003 No. 890 have been investigated and studied ... In addition, the assessment methods used were considered and justified in detail, a site in the Karaganda region was selected and the market value was calculated.

Findings. In conclusion, recommendations are given for the assessment of such sites. Before evaluating a plot, establish and delineate the concepts associated with a plot of land and property rights; have a correct understanding of the relevant legal framework that affects the assessed rights; identify any improvements made by tenants and clarify whether they should be taken into account when renewing or renegotiating a lease and deciding whether they could result in a claim for compensation from the tenant when he vacates the property; refer to International Standards, as well as the standard "Valuation of Intellectual Property and Intangible Assets"; apply the option method as part of the income approach.

Keywords: land market, land plot, land, use, lease, asset, valuation standards, property rights, option.

INTRODUCTION

Over the entire period of development of appraisal practice in the Republic of Kazakhstan, a rather difficult path has been passed. The beginning can be considered the formation of the concept of "appraiser" in the

republican labor market and already in the process of the formation of an integral system and methodology of property valuation, as well as intellectual property, business and assets. The development of activities in the field of evaluation does not stand still to this day.

During the audits, as an assessment, problems were identified in the reports of companies until a certain time. In the course of selective checks of some appraisal companies, it was revealed that the value of the same appraisal objects differs significantly, while the appraisal date was the same or was determined with a slight difference.

The result and the final conclusion could differ several times. For example, one appraiser could determine the cost of an apartment as 3,000,000 tenge, while another appraisal company calculated the cost of the same apartment at 6,000,000 tenge. In fact, there were many prerequisites for such outcomes. One of the main reasons for poor quality work is the low level of training and qualifications of specialists.

Licenses were in effect, which were issued only on the basis of education documents and passed testing, and applicants were not properly checked. It is worth saying that when assessing the value of various types of property, relevant, updated and fresh data were not always found, which is why appraisers often used outdated and irrelevant sources in their work. Some of the used manuals and guides were published in 1960-1980, but the legislation and standards in force at that time did not prohibit this. All of the above facts have led to a decrease in the proper level of services provided by appraisers, an increase in the number of unscrupulous and unqualified specialists. As a result, there was a general loss of trust in appraisers and in private appraisers on the part of customers and clients.

MAIN PART

In connection with these difficulties, there was a need for some changes and amendments to the Law in the field of appraisal practice and to other regulations, standards and manuals related to the appraisal process. On July 13, 2018, the updated Law "On Appraisal Activity" came into force, which was signed by the President on January 10, 2018 [1].

According to the Civil Code of the Republic of Kazakhstan, the owner has the following rights, Figure 1.

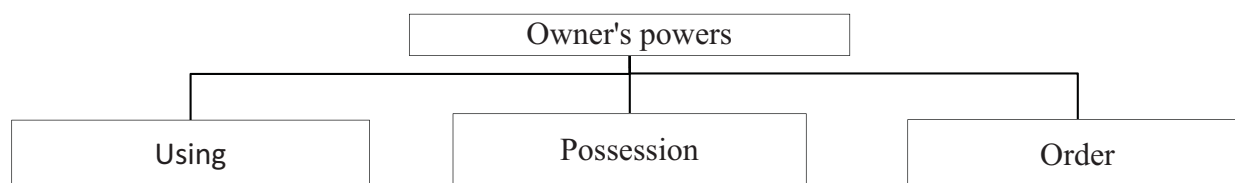


Figure 1 – Owner's powers

Note – compiled by authors based on the source [2]

The right to use is the legally enshrined ability of the owner to receive useful properties from his property, as well as the ability to receive benefits from the property. By applying this right to land, the user (temporary or owner) can receive benefits in the form of fruits, harvest, construction, increment, offspring and in various other forms. The right to dispose, in turn, is a legally supported and legally justified basis to change the state, ownership, purpose of property. A person who has this right has the ability to sell, donate, change, lease a plot and so on, that is, he has the full right to dispose of his property.

And finally, the right of ownership is a legally supported opportunity to own, own property. In some cases, for example, by will, only the right to own a land plot is transferred. In such cases, use, benefit, dispose of, sell, donate or change, the owner has no legal rights [3].

The owner of real rights must have three grounds: to own, dispose and use. But under different conditions and in different provisions, the owner of property rights has a different set of powers. A full set of powers, although in different sizes, have the subjects of ownership, operational management and economic management, that is, the owners, owners of the site. The subjects of the right to own land use, subsoil use and lease have the right to use and own. This includes the right to use the site for reimbursable and uncompensated use. Likewise,

mortgagees with a pledge have grounds for owning the property, and the mortgagee with a mortgage has the right to partial management of the property. The owner of the easement, that is, the restrictions, has the right to use and partially own.

The liquidation of licenses, the introduction of certificates, changes in the regulation of Chambers of Appraisers, the introduction of International Standards, the improvement of national standards - all this provides for the improvement of the legal framework in the field of appraisal. This reform in appraisal activity led to the resolution of a number of problems that were associated with poor quality services. In addition, the Assessment Standards have been refined and the methodology has been developed. However, after analyzing the activities of practicing appraisers, we came to the conclusion that at this stage there is an unresolved urgent problem with the appraisal of land plots that are in temporary use, that is, in lease.

To date, the assessment of rental land plots remains an urgent problem in valuation activities. Difficulties in the assessment process arise from the identification of the concepts of "leasehold estate", "lease", "right of temporary paid use of land ". Another difficult point is to choose and justify methods for determining the market value of leased land plots. Consequently, the purpose of this article is to distinguish between concepts related to the evaluation of rental plots, select methods and calculate the market value of such plots on the example.

Appraisals related to the lease of real estate, including land, still cause certain difficulties in the appraisal environment, as well as for customers and consumers of appraisal. This is largely due to the underdevelopment of a number of segments of the rental market, as well as the fact that Kazakhstan regulations and standards still do not provide a detailed definition of market rent and the basic requirements for such assessments are not standardized. Whereas in the International Valuation Standards (IES), since 2011, the definition of market rent is given.

Thus, the current version of the IES of 2017 states the following: "40.1. Market rent is the estimated amount of money for which the lease of rights to immovable property would take place on the valuation date between an interested lessor and an interested lessee in a commercial transaction entered into on the relevant lease terms, after proper marketing, when which the parties would act knowingly, prudently and without coercion" [4]. In this case, the relevant terms mean the terms of the lease agreement or the draft agreement for which the rent is calculated. The current version of IES 2017 recognizes the market rent as a base for valuation on a par with other bases, including market value 1. In fact, this definition duplicates the concept of market value, but reflects the features of rent.

The section was to include the definition of market rent, as well as the basic requirements for assessing market rent and market value of the rights to enter into a lease or transfer rights under it.

Here are the formulations of these requirements:

1) when determining the market rent in the assignment or land for evaluation, the essential conditions of the lease agreement (draft agreement) are indicated, including:

- lease term;
- the procedure, conditions and terms for making the rent during the lease term;
- composition of additional services, the payment for which is included in the rent;
- the lessee's costs reimbursed from the rent;
- conditions for early termination of the contract, including fines.

2) when indicating the total value of the market rent in the appraisal report, the essential conditions of the lease agreement or its project for which it was calculated must be given;

3) the market value of the rights to conclude a lease agreement with the rent amount known from the terms of the agreement and its change during the term of the lease agreement is determined by capitalization (discounting) of the difference between the market rent and rent under the agreement in each settlement period;

4) the market value of the rights to receive rent, transferred by the lessor under an assignment or pledge agreement, is determined by the capitalization (discounting) of the rent specified in the lease agreement, taking into account the essential terms of the lease agreement and the assignment agreement (pledge of rights).

For the beginning it is necessary to refer to the conceptual system and identify the concept of "rent". This is one of the most common forms of land use worldwide. When land plots are evaluated for lease, there are two

types of rights: the right to use and the right to use and disposal, and how to correctly identify the concepts in this case: freehold lease, or lease?

After analyzing the land acts, we can conclude that in both cases the title page has the same name. In the acts, the only difference is that in the act of land plots only with the right to use there is a note of prohibition on alienation of land use rights without the purchase of lease rights, with the exception of collateral. Even at this stage, the evaluator has difficulties in distinction between concepts.

If we analyze the contract on the right of use, then applying this right to land, the user (temporary or owner) can receive benefits in the form of fruits, crops, construction, increments, offspring, and in various other forms. According to article 33 of the Land Code of the Republic of Kazakhstan, only those citizens who have purchased the right to lease can transfer or alienate the right to land use [5].

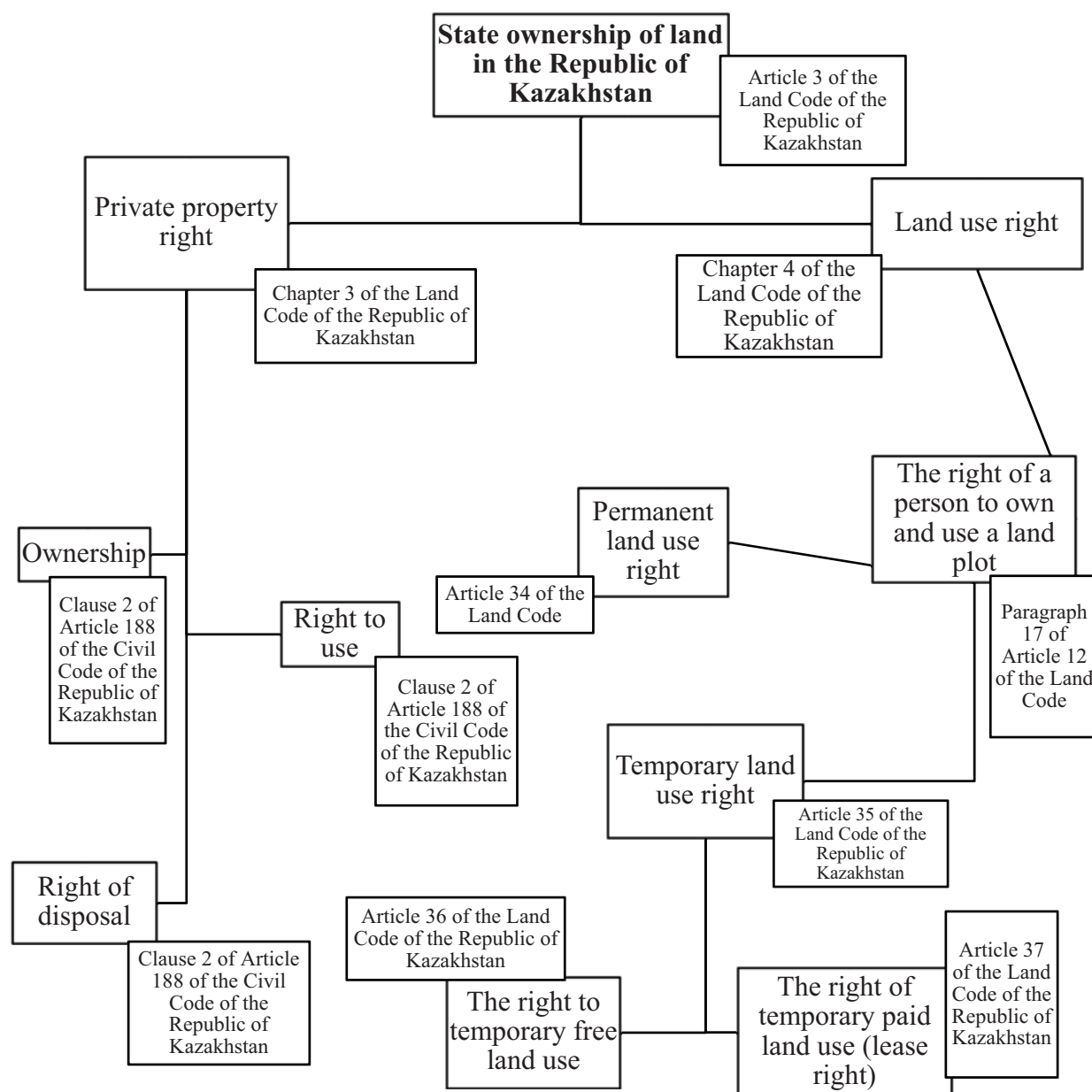


Figure 2 – Rights to land plots
Note – compiled by authors based on the source [5]

In the case of a contract of sale of land lease rights, there are two types of rights: the right of use and disposal. The right of disposal is a legally justified reason to change the state, ownership, or purpose of property. A person who has this right has the opportunity to sell, donate, change, lease a plot of land, and so on, therefore, he has the full right to dispose of his property. It can be summed up that in this case, with the purchased lease right, the lessee of the plot has the right to use and dispose of it. That is, it is assumed that he has the right to receive income from this plot, to build constructions, but he is not the owner of the land.

Concerning ownership – this is a legally supported opportunity to own property. In exceptional cases, only the ownership of the land plot is transferred. In such cases, the owner has no legal rights to use, to benefit, to dispose, to sell, to donate or to change [6].

Figure 2 shows in detail and clearly the rights of private property and land use, as well as in which articles of the Civil and Land Code they are reflected. As for the land use law, which we are studying, all provisions are reflected in the Land Code. For example, the right to own and use a land plot is reflected in article 12, and the right to permanent use in article 34. The right to temporary land use is divided into the right to temporary free land use and the right to temporary paid land use (lease right). As for the right to private property, here are presented articles 188 of the Civil Code of the Republic of Kazakhstan, which indicate the provisions on property rights.

This raises the question: is there a market value for the land plot only on the right of use, because the user, who is also the tenant, does not have the right to sell the land plot and dispose of it in every possible way.

The national standard of the Republic of Kazakhstan "Bases and types of value" presents the concept of market value. This is the estimated monetary amount for which an asset or liability would have been exchanged at the valuation date. As a result of a commercial transaction, the exchange is between interested parties [7].

The market value of the property shows its highly efficient use, which is feasible from a financial point of view, which is real, leads to the highest value of the property, as well as legally fixed, economically justified.

However, the market value does not take into account the costs of both parties in the implementation of transaction, tax costs that must be paid as a result of the transaction. It is taken into account by market participants while the listing price is fixing. The market value is determined by the appraiser at the initiative and mandatory assessment, when property is confiscated for the State, privatization, enforcement proceedings, assignment of rights, the value of the debtor's property in bankruptcy, the value of the collateral object, division of property, lease and in other cases.

Sites, such as www.kn.kz, www.krisha.kz, www.olx.kz, were analyzed and it is revealed that there are offers for the sale of land plots on the right of use, most of them for the purposes of farming. In addition to the above, the market value of such plots is determined for the following valuation purposes: for mortgage loans, as well as for the need to sell collateral. Land plots on the right of use are sold as collateral by banks at market value. When calculating the value of the debtor's property in bankruptcy.

The user also has a priority right to purchase the land plot and does not need to purchase the right of temporary paid use of land in the following cases:

- 1) when transferring as collateral;
- 2) when the land plot is subleased;
- 3) when transferring the right of subsurface use;
- 4) on land that is occupied by buildings that are transferred to state or communal ownership free of charge, as well as to trust management.

From this we can conclude land that is under the right of use (only under lease contract) still has a market value, but it is expressed within certain limits, i.e., it depends on the type of assessment and it will be determined only for the "mandatory" type of assessment.

Having analyzed the concepts of property rights, it is necessary to study the methods of evaluation directly. The methodology is described in the Real Estate Appraisal Standard. This standard includes six methods, which are shown in Figure 3. The following methods are used to evaluate plots that are only privately owned, and in turn, all lease, subsoil and land use rights are already attributed to intangible assets and the cost is calculated using methods that are specified in the relevant standard.

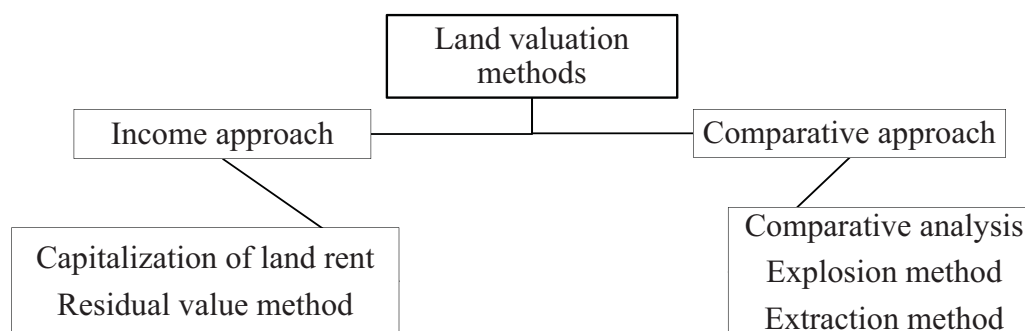


Figure 3 – Methods for assessing land plots

Note – compiled by authors based on the source [6]

Lease, land use and subsurface use rights are considered intangible assets and are evaluated using the methods established in the relevant national standard [8].

It is worth noting, as the practical activities and checks of the Valuation Reports of some companies show, many appraisers make estimates of the cost incorrectly, calculating the standard value of a land plot. In the process, appraisers refer in their calculations to the Decree of the Government of the Republic of Kazakhstan dated September 2, 2003 No. 890 [9].

If we talk about the market value of plots, then it is formed on the secondary land market, that is, in terms of the ratio of supply and demand. And the normative cadastral value, in turn, is formed in the primary market and is already regulated by applying a normative indicator, that is, the base rate of payment for one square meter of a land plot and the corresponding zonal correction factors.

However, having studied and analyzed the Standard "Valuation bases and types of value", it can be seen that in this standard the concept of "standard value" is not even considered, which means that the appraiser has no right to calculate this type of value [10]. This confirms the aforementioned facts that many appraisers calculate the cost incorrectly.

The standard cost is calculated by the land committee. According to the regulation on the Land Management Committee of the Ministry of Agriculture of the Republic of Kazakhstan, one of the tasks of the land committee is to calculate the value of specific plots (land use rights) when sold into private ownership or provided for land use by the state or when they are pledged.

Consequently, the standard value is calculated to determine the value of land when sold or leased by the government, mainly for the primary market. This value is not market value, and, therefore, most appraisers make their calculations incorrectly.

Intangible assets are recognized as financial interests. Including: inseparable from the right of ownership of a business, enterprise or property, that is, the right to use, occupy, sell, lease or dispose of; inseparable rights under a contract providing a purchase option or a lease agreement containing a purchase option, that is, exercise or non-exercise [11].

Financial interest is a term, a category used in economics, finance to designate the incentives for the activities of subjects of economic relations, defining their behavior. The incentives for the activities of economic entities are the growth in value or income as a result of financial transactions, as well as other participation in economic activities. In the process of economic activity, people interact with each other, guided by their own interests. Their interests represent a complex system that affects, in essence, all relations in society.

Originally, interest as a commercial and legal term originated in the Middle Ages and meant damages

The right to use land, in the terminology of the ISA, is a financial interest. Therefore, this right is an object of intellectual property, as land use is only a part of the full market value of the property right. It can be concluded that a land plot that is leased should be evaluated as an asset [12]. In order to evaluate leased land, we should not evaluate the land itself, but the contract concluded between market participants, as the leased land plot is an asset. To get reliable results, it is important to consider the land from the position that the

customer at this moment is only a lessee and is not the owner, but in the future will be able to buy the leased land and make a profit.

Based on the above, it is necessary to define the methods of the valuation process for the leased site. In the valuation standard "Appraisal of Intellectual Property and Intangible Assets" within the framework of three approaches (cost, comparative, profitable) several methods are distinguished. For example, the profit advantage approach involves comparing and analyzing the projected amount of income that would be generated from the use and use of an intangible asset with those profits or flows that the entity would have earned if it did not use the asset. This method is used for assets where cash flows are discounted.

When applying such a valuation method as residual value, a financial analysis of net income is required. The "greenfield" method is used in calculations within the framework of determining the value of intangible assets. It involves calculating the value of an asset based on cash flow projections. However, when applying the method, there is a condition: only 1 asset of the enterprise is subject to assessment and is intangible. All other tangible or intangible assets must be received or rented.

However, since the benefit from land lease is only for the lessor, it will be considered incorrect to calculate the cost using the profit advantage method, the greenfield method, as well as the residual value method. After analyzing, we can conclude that in order to evaluate a leased plot, we should not evaluate the land itself, but the contract concluded between the lessor and the leased, since the leased land is an asset. Also, in order to evaluate and obtain reliable results, it is necessary to consider the land plot from the position that the customer is not the owner at the moment, but only the lessee, but in the future he can buy out the leased plot and receive benefits.

In this regard, we believe that the use of the development method, or as it is called the option method, is correct in the assessment.

An option is a financial-type derivative that, when purchased, gives the investor the right (but not the obligation) to buy or sell in the future the underlying asset at the value fixed at the time of purchase. The person selling this contract undertakes to transfer the underlying asset to the option buyer at the agreed price (even if it is not profitable for him).

There are two types of options.

A call option grants one of the parties to the contract, called the option holder, the right to buy the underlying asset at a specified time in the future at a fixed price. It is also called a call option.

A put option gives the option holder the right to sell the underlying asset at a specified time in the future at a fixed price. It is also called a put option.

For the option holder, the right to buy or sell is not an obligation, that is, he may not exercise this right.

The options pricing model was first introduced to the public in 1973 by two scientists: Fisher Black and Myron Scholes. It is now widely known as the Black-Scholes Option Pricing Model. The authors proposed a mathematical model describing the financial derivatives market. The practical result of the model is the Black-Scholes formula.

By itself, the Black-Scholes equation is a Partial Differential Equation that describes the price of a call option over time. The main idea of the equation is that it is possible to perfectly hedge an option by buying and selling the underlying asset in the correct way, that is, to eliminate the risk. This hedging, in turn, implies that there is only one true call option price, which is calculated using the Black-Scholes formula.

Their equation determines the price of a call option and has the form:

$$\frac{\delta V}{\delta t} + \frac{1}{2} \sigma^2 S^2 \frac{\delta^2 V}{\delta S^2} + rS \frac{\delta V}{\delta S} - rV = 0, \quad (1)$$

where t – this is the time expressed in years;

σ – volatility of the stock return;

S – stock price;

V – option price as a function of the time and price of the underlying stock;

r – annual risk-free interest rate [13].

Given the original assumptions of the Black-Scholes model, this partial differential equation is suitable for any type of option as long as its price function (V) is twice differentiable with respect to S and once with respect to t . Different pricing formulas for different options arise depending on the choice of the payout on expiration function and the corresponding boundary conditions.

The Black-Scholes formula calculates the price of a European call option. It is derived from the above equation as a result of its solution under the corresponding limiting and boundary conditions.

A call option price, where dividends are not paid, for a stock-base, is calculated by the formula:

$$C(S_t, t) = N(d_1)S_t - N(d_2)K_e^{r(T-t)} \quad (2)$$

where K – option exercise price;

S_t – spot price of the underlying asset at time t ;

r – annual risk-free interest rate;

e – approximately = 2.718;

$(T-t)$ – time until the option expires.

$N(d_1)$ is the probability the spot price of the underlying asset at the execution time T is above or equal to strike ($ST \geq K$). And $N(d_2)$ is the probability that the option call will be "out of money", that is, ($ST < K$).

$N(x)$ is the integral function of the standard normal distribution and it has the form:

$$N(x) = \frac{1}{\sqrt{2\pi}} \int_{-\infty}^x e^{-\frac{z^2}{2}} \quad (3)$$

To determine the values of parameters d_1 and d_2 the following formula is used:

$$d_1 = \frac{\ln \frac{S_t}{K} + (r + \frac{\sigma^2}{2})(T-t)}{\sigma\sqrt{T-t}} \quad (4)$$

or

$$d_2 = d_1 - \sigma\sqrt{T-t} \quad (5)$$

where σ is the standard deviation of return of the underlying stock.

The formula for calculating the put option price is derived from the put-call parity equation and looks like this:

$$P(S_t, t) = K_e^{r(T-t)} - S_t + C(S_t, t). \quad (6)$$

So, the option method is applied in the following stages.

1) First, you need to determine the risk-free rate that corresponds to the period and lifetime of non-monetary assets. This rate is taken as the refinancing rate.

2) It is necessary to calculate the cost of future cash flows from the use of the asset, and calculate the strike price.

3) To determine the standard deviation of the price. This is an annual value. It is allowed to use data that is calculated on a regular basis by international statistical agencies for all branches of production.

4) In conclusion, the estimated period of validity of intangible assets is determined [14].

Assumptions when evaluating land plots that are leased without the right of disposal:

1. The conditions of the Black-Scholes model are met

2. When entering into a land lease agreement, the lessee receives an advantage when purchasing this land plot before the expiration of the contract, as well as the right to extend the lease agreement, or sell the right of leased agreement to the land plot.

3. Agricultural output is projected for the remaining lease period of the land plot.

For any calculations, first it is necessary to describe the object of evaluation. We selected a plot in the Karaganda region, the rest of the description is given in Table 1.

Table 1 – Description of the leased land plot

Name of indicators	Value of the indicator
Address of the object:	Kazakhstan, Karaganda region.
State of access roads:	Satisfactory (unpaved roads)
Cadastral number of the land plot	09-000-000-000
Property right	The right of temporary paid land use (lease) for a land plot for a period of 25 years
Remaining term of the lease	12 years
Land area, ha	361.2
Land category	Agricultural land
Purpose of the plot	Maintenance of the farm
Restrictions on land use and encumbrances	Compliance with sanitary and environmental standards, without the right to dispose of the right of temporary land use (lease), except for the transfer of collateral
Divisibility	Divisible
Sown area, ha	350,00
Crops grown	Wheat

After describing the evaluation object, you can start making calculations. The initial data and values of the evaluation indicators are presented in Table 2.

Table 2 – Calculation of the market value of the right to lease a land plot

Name of the indicator	Measure unit	Value of indicator
Source data related to the underlying asset		
Remaining land lease term	years	10
Sown area, ha	ha	350
Gross harvest of agricultural products (wheat) for the remaining period of use of the site	cwt/ha	95
Current price for agricultural products (on the foreign market), per unit	tg/t	92 167
Current price for agricultural products (on the domestic market), per unit	tg/t	87 517
Share of export		0,482
Marginal cost of production per unit of agricultural production	tg	41 133
Standard deviation of prices for agricultural	%	5

The following data required for calculations is the current cost of agricultural production costs; this value is equal to 41.133 tenge. The risk-free rate for the option exercise period is 9.0 %.

Table 3 – Option data

Option data		
Present value of agricultural production costs	tg	41 133

Taking into account all the data, we make a final table and get the market value of the land plot.

Table 4 – Evaluation of a long-term option

Stock price =	4 199 328
Strike price =	41 133
Expiration (in years) =	10
Government bond rate =	8,62%
Dispersion =	0,0025
Annual dividend return =	10,00%
d1 =	284,6142443
N(d1) =	1,00000000000
d2 =	284,4561304
N(d2) =	1,00000000000
Cost of a real option =	1 527 472

CONCLUSIONS

To determine the market value of land plots on the right of lease, it is necessary to follow the recommendations:

- before evaluating the land plot, establish and differentiate the concepts related to the land plot and property rights;

- to have a correct understanding of the relevant legal framework that affects the rights being evaluated;

- to identify any improvements made by lessee and clarify whether they should be taken into account when renewing or renegotiating the lease, and decide whether they may lead to a claim for compensation by the lessee when he vacates the property;

- to refer to international standards, as well as the standard "Valuation of intellectual property and intangible assets";

- to use the option method as part of the income approach.

From this we can conclude that there is the market value of land plots on the right of use, without buying out the lease right. This cost is expressed within certain limits, i.e., it depends on the type of assessment and will be determined only for the "mandatory" type of assessment. In our example, the market value of land is 1,528,000 tenge.

In general, the appraisal activity develops and forms the market environment, along with it competition, and also helps to implement investment programs. In addition, appraisal activities contribute to the formation and provision of an analytical base for determining various management decisions in doing business [15].

The results and the final cost of an independent property appraisal is a legal tool for creating a taxable base, as well as being the basis for identifying the price of transactions with property and other transactions related to tangible and intangible assets, financial interests.

Thus, a high quality of valuation practice, which implies the determination of a correctly calculated market value, as well as a high level of appraisers, plays a special role in the development of the market economy of the entire state.

REFERENCES

1. Закон Республики Казахстан от 10 января 2018 года № 133-VI «Об оценочной деятельности в Республике Казахстан» (с изменениями по состоянию на 05.10.2018 г.) [Electronic source] // Paragraph: Lawer [web-portal]. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=0 (accessed: October 11, 2020).

2. Гражданский Кодекс Республики Казахстан (с изменениями и дополнениями на 03.07.2020 г.) [Electronic source] // Paragraph: Lawer [web-portal]. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1006061#pos&doc_pos=0 (accessed: October 20, 2020).

3. Баринов Н. П. Об оценке рыночной арендной платы и стоимости прав, связанных с договором аренды земельного участка // Имущественные отношения в Российской Федерации. – 2018. – № 6 (201). – С. 6–24.

4. Международные стандарты оценки 2017 / пер. с англ.; под ред. И. Л. Артеменкова, С. А. Табаковой. – М.: Саморегулируемая общероссийская общественная организация «Российское общество оценщиков», 2017. – 168 с.

5. Земельный кодекс Республики Казахстан от 20 июня 2003 года № 442-ІІ (с изменениями и дополнениями по состоянию на 30.09.2020 г.) [Electronic source] // Paragraph: Lawer [web-portal]. – URL: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1040583#sdoc_params=&sdoc_pos=0 (accessed: October 15, 2020).

6. Стандарт оценки "Оценка стоимости недвижимого имущества" согласно приложению 2 приказа министра финансов Республики Казахстан от 5 мая 2018 года № 519 [Electronic source] // Палата оценщиков «Саморегулируемая организация Казахстанской ассоциации оценщиков» [website]. – URL: <http://www.valuer.kz/zan/standards/> (accessed: October 05, 2020).

7. Стандарт оценки «Базы и типы стоимости» согласно приложению 3 приказа министра финансов Республики Казахстан от 5 мая 2018 года № 519 [Electronic source] // Палата оценщиков «Саморегулируемая организация Казахстанской ассоциации оценщиков» [website]. – URL: <http://www.valuer.kz/zan/standards/> (accessed: October 09, 2020).

8. Стандарт оценки «Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов» согласно приложению 4 приказа министра финансов Республики Казахстан от 5 мая 2018 года № 519 [Electronic source] // Палата оценщиков «Саморегулируемая организация Казахстанской ассоциации оценщиков» [website]. – URL: <http://www.valuer.kz/zan/standards/> (accessed: October 09, 2020).

9. Постановление Правительства Республики Казахстан от 2 сентября 2003 года № 890 «Об установлении базовых ставок платы за земельные участки» [Electronic source] // «Әділет» информационно-правовая система нормативных правовых актов Республики Казахстан [website]. – URL: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P030000890/_history (accessed: September 30, 2020).

10. Сихимбаев М. Р., Сраилова Г. Н., Мозговая В. В. Исследование проблем методологии оценки арендных земельных участков в Республике Казахстан // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2019. – № 10-2. – С. 362–365.

11. Павлова В. А., Осипов А. Г. Научное обеспечение оценки земли // Известия СПбГАУ. – 2017. – № 4 (49). – С. 229–232.

12. Сихимбаев М. Р., Бабыкина И. С. Анализ методов оценки рынка недвижимости на примере инвестиционного проекта строительства жилого комплекса в Казахстане // Международный журнал прикладных и фундаментальных исследований. – 2017. – № 2 (1). – С. 82–87.

13. Картвелишвили В. М., Смывин А. Ю. Модифицированная модель Блэка-Шоулза в эффективных алгоритмах динамического хеджирования // Вестник Российского экономического университета им. Г.В. Плеханова. – 2009. – № 6. – С. 79–85.

14. Медведева Л. И. Механизм регулирования арендных отношений // Управление экономическими системами. – 2017. – № 32. – С. 48.

15. Мозговая В. В., Досмагамбетова Б. Б. Особенности применения стандартов при оценке арендных земельных участков // Вестник КЭУ. – 2019. – № 4 (55). – С. 43–47.

REFERENCES

1. Law of the Republic of Kazakhstan dated January 10, 2018 No. 133-VI "On appraisal activities in the Republic of Kazakhstan" (as amended as of 05.10.2018), available at: <https://online.zakon.kz/Document/> (accessed: October 11, 2020).

2. Civil Code of the Republic of Kazakhstan with amendments and additions as of 01.07.2019, available at: <https://online.zakon.kz/document/> (accessed: October 20, 2020).

3. Barinov N. P. (2018), "On the assessment of the market rent and the value of rights associated with the lease agreement for a land plot", Property relations in the Russian Federation, No. 6 (201), pp. 6–24 (In Russian).

4. International assessment standards 2017 / transl. from English; ed. I. L. Artemenkova, S. A. Tabakova (2017), Self-Regulatory All-Russian Public Organization "Russian Society of Appraisers", Moscow, 168 p. (In Russian).
5. Land Code of the Republic of Kazakhstan dated June 20, 2003 No. 442-II with amendments and additions as of September 30, 2020, available at: https://online.zakon.kz/Document/?doc_id=1040583#sdoc_params=&sdoc_pos=0 (accessed: October 15, 2020).
6. The valuation standard "Appraisal of the value of real estate" in accordance with Appendix 2 of the order of the Minister of Finance of the Republic of Kazakhstan dated May 5, 2018 No. 519, available at: <http://www.valuer.kz/zan/standards/> (accessed: October 05, 2020).
7. The valuation standard "Bases and types of value" in accordance with Appendix 3 of the order of the Minister of Finance of the Republic of Kazakhstan dated May 5, 2018 No. 519, available at: <http://www.valuer.kz/zan/standards/> (accessed: October 09, 2020).
8. The valuation standard "Appraisal of the value of intellectual property and intangible assets" in accordance with Appendix 4 of the order of the Minister of Finance of the Republic of Kazakhstan dated May 5, 2018 No. 519, available at: <http://www.valuer.kz/zan/standards/> (accessed: October 09, 2020).
9. Resolution of the Government of the Republic of Kazakhstan dated September 2, 2003 No. 890 "On the establishment of base rates of payment for land plots.", available at: http://adilet.zan.kz/rus/docs/P030000890_history (accessed: September 30, 2020).
10. Sikhimbayev, M. R., Srailova, G. N. and Mozgovaya, V. V. (2019), "Study of the problems of the methodology for assessing leased land plots in the Republic of Kazakhstan", International Journal of Applied and Fundamental Research, No. 10-2, pp. 362–365 (In Russian).
11. Pavlova, V. A. and Osipov, A. G. (2017), "Scientific support for land assessment", Izvestiya SPbGAU, No. 4 (49), pp. 229–232 (In Russian).
12. Sikhimbayev, M. R. and Babykina I. S. (2017), "Analysis of methods for assessing the real estate market on the example of an investment project for the construction of a residential complex in Kazakhstan", International Journal of Applied and Basic Research, No. 2 (1), pp. 82–87 (In Russian).
13. Kartvelishvili, V. M. and Smyvin, A. Yu. (2009), "Modified Black-Scholes model in efficient algorithms for dynamic hedging", Bulletin of the G. V. Plekhanov Russian University of Economics, No. 6, pp. 79–85 (In Russian).
14. Medvedeva L. I. (2017), "Mechanism of regulation of lease relations", Economic systems management, No. 32, p. 48 (In Russian).
15. Brain, V. V. and Dosmagambetova, B. B. (2019), "Features of application of standards in the assessment of rental land plots", Vestnik KEU, No. 4 (55), pp. 43–47 (In Russian).

ҚАЗАҚСТАН РЕСПУБЛИКАСЫНДА ЖАЛҒА БЕРІЛЕТІН ЖЕР УЧАСКЕЛЕРІН БАҒАЛАУДЫ ДАМУ

М. Р. Сихымбаев¹, Г. Н. Сраилова¹, В. В. Мозговая¹

¹Қазтұтыну Қарағанды экономикалық университеті,
Қарағанды, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеу мақсаты – Қазақстан Республикасында қысқа мерзімге және ұзақ мерзімде пайдалану үшін жалға алынған жер учаскілерін бағалаудың теориялық-методологиялық негіздерін дамыту.

Методологиясы. Қазақстан Республикасында жалға берілетін жерді бағалау әдістемесін жетілдіру мақсатымен уақытша пайдаланудағы, сондай-ақ жеке меншіктегі жер учаскелеріне заттық құқықтарға (пайдалану, иелену және билік ету құқығы) егжей-тегжейлі талдау жүргізілді.

Зерттеудің бірегейлігі / құндылығы. Жалға берілген жер учаскелерін бағалауға байланысты ұғымдар шектелді, Қазақстан Республикасындағы, атап айтқанда Қарағанды облысындағы жер нарығына талдау жасалды. "Жалдау", "нарықтық құн" ұғымдары егжей-тегжейлі зерттелген. Қазақстанның халықаралық және Ұлттық бағалау стандарттары, 2018 жылғы 13 шілдедегі "бағалау қызметі туралы" Заңы, Қазақстан Республикасының 2003 жылғы 20 маусымдағы № 442-ІІ Жер кодексі, сондай-ақ Қазақстан Республикасы Үкіметінің 2003 жылғы 2 қыркүйектегі № 890 Қаулысы зерттелді және зерделенді. Сонымен қатар, бағалаудың қолданылған әдістері егжей-тегжейлі қарастырылып, негізделді, Қарағанды облысының учаскесі таңдалды және нарықтық құны есептелді.

Зерттеу нәтижелері. Қорытындылай келе, мұндай учаскелерді бағалау үшін ұсыныстар берілді. Жерді бағалау алдында жер учаскесіне және мүліктік құқықтарға байланысты ұғымдарды белгілеу және ажырату; бағаланатын құқықтарға әсер ететін тиісті заңнамалық база туралы дұрыс түсінікке ие болу; жалға алушылар жасаған кез-келген жақсартуларды анықтау және жалдау шартын ұзарту немесе қайта қарау кезінде оларды ескеру керек пе, жоқ па, соны анықтау және осы мүлікті босатқан кезде Жалға алушының өтемақы талап етуіне әкелуі мүмкін бе, жоқ па, соны шешу; халықаралық стандарттарға, сондай-ақ "зияткерлік меншік нысандарының және материалдық емес активтердің құнын бағалау"; кіріс тәсілі саласында опциондық әдісті қолдану.

Түйін сөздер: жер нарығы, жер учаскесі, жер, пайдалану, жалдау, актив, бағалау стандарттары, заттық құқықтар, опцион.

РАЗВИТИЕ ОЦЕНКИ АРЕНДНЫХ ЗЕМЕЛЬНЫХ УЧАСТКОВ В РЕСПУБЛИКЕ КАЗАХСТАН

М. Р. Сихимбаев¹, Г. Н. Сраилова¹, В. В. Мозговая¹

¹Карагандинский экономический университет Казпотребсоюза,
Караганда, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – развитие теоретико-методологических основ системы оценки участков земли, находящихся в аренде на условиях краткосрочного и долгосрочного пользования в Республике Казахстан.

Методология – с целью совершенствования методических подходов к оценке арендной земли в Республике Казахстан выполнен подробный анализ вещных прав (право пользования, владения и распоряжения) на земельные участки, которые находятся как во временном пользовании, так и в частной собственности.

Оригинальность / ценность исследования – разграничены понятия, связанные с оценкой земельных участков, находящихся в аренде, проанализирован рынок земли в Республике Казахстан, в частности в Карагандинской области. Подробно изучены понятия «аренда», «рыночная стоимость». Исследованы и изучены международные и национальные стандарты оценки Казахстана, Закон «Об оценочной деятельности» от 13 июля 2018 года, Земельный кодекс Республики Казахстан от 20 июня 2003 года № 442-ІІ, а также Постановление Правительства Республики Казахстан от 2 сентября 2003 года № 890. Кроме того, были подробно рассмотрены и обоснованы используемые методы оценки, выбран участок в Карагандинской области и рассчитана рыночная стоимость.

Результаты исследования – в заключении даны рекомендации для оценки подобных участков. Перед оценкой участка установить и разграничить понятия связанные с участком земли и вещными правами; иметь верное представление о соответствующей законодательной базе, которая влияет на оцениваемые права; определить любые улучшения, осуществленные арендаторами, и прояснить, следует ли учитывать их при продлении или пересмотре договора аренды, и решить, способны ли они привести

к требованию компенсации со стороны арендатора, когда он освободит данный объект имущества; ссылаться на Международные стандарты, а так же стандарт «Оценка стоимости объектов интеллектуальной собственности и нематериальных активов»; применять опционный метод в рамках доходного подхода.

Ключевые слова: рынок земли, земельный участок, земля, пользование, аренда, актив, стандарты оценки, вещные права, опцион.

ABOUT THE AUTHORS

Sikhimbayev Muratbay Ryzdikbaevich – Doctor of Economics, Professor, Corresponding Member of the Russian Academy of Natural Sciences (Diploma No. 4791 from 31.01.2012), Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Republic of Kazakhstan, e-mail: smurat@yandex.ru

Srailova Gulnara Naltaevna – candidate of economic sciences, docent, Associate Professor, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Republic of Kazakhstan, e-mail: gulnara.srailova@mail.ru

Mozgovaya Valeria Vladimirovna – undergraduate student, Karaganda Economic University of Kazpotrebsoyuz, Karaganda, Republic of Kazakhstan, e-mail: v__25@mail.ru

МРНТИ 06.73.65

JEL Classification: G20

ДОСТУПНОСТЬ ФИНАНСОВЫХ УСЛУГ В КАЗАХСТАНЕ: СИЛЬНЫЕ И СЛАБЫЕ СТОРОНЫ

А. А. Адамбекова¹, Н. Т. Адамбеков²

¹Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан

²Международный университет информационных технологий, Алматы, Республика Казахстан

АННОТАЦИЯ

Цель исследования – изучение методики и оценка уровня доступности финансовых услуг по ключевым индикаторам международных организаций.

Методология В основу исследования заложена методология «Financial Access Survey» Международного валютного фонда (МВФ), применены методы сравнительного анализа, позволившие выявить слабые и сильные стороны уровня доступности финансовых услуг населению Казахстана.

Оригинальность / ценность исследования заключается в том, что как, правило индикаторы развития финансового сектора, финансовая грамотность населения оцениваются по классическому набору показателей деятельности финансовых организаций. Изучение методики Международного валютного фонда и Всемирного банка по оценке доступности населения к услугам финансовых институтов, обратило внимание на иные аспекты развития финансового рынка. Выводы, полученные в данном исследовании, помогут в расширении спектра исследований в таких сферах как поведенческие финансы, эффективность и качество финансового сервиса, финансовая грамотность населения.

Результаты исследования – исследование показало, что, не все финансовые ресурсы, находящиеся в обращении задействованы в развитии национальной экономики через финансовых посредников. Уровень доступности финансовых услуг населению Казахстана остается пока не на очень высоком уровне, и если раньше, по отдельным показателям казахстанский банковский сектор опережал постсоветские страны, то по данным индикаторам нам еще есть куда стремиться и развиваться.

Ключевые слова – доступность финансовых услуг, банки, депозиты, кредиты, население.

ВВЕДЕНИЕ

Доступность финансовых, банковских и страховых услуг выступает одним из ключевых направлений в Целях устойчивого развития, поставленных в качестве приоритетов ООН. В частности, данное направление входит в Цели устойчивого развития-8 (ЦУР) «Достойная работа и экономический рост» [1]. Никто не сомневается, что стабильность и устойчивость экономического роста способствует поступательному развитию, поскольку это не только успешный бизнес и конкурентоспособность производства. В текущих условиях, это достойные условия и оплата труда, обеспечивающие высокое качество продукции и услуг. Понятно, что, когда компания/организация/учреждение развивается стабильно и показывает устойчивый рост своих *quantitative* показателей, это значит, что здесь как минимум созданы хорошие условия труда и имеет место, вовлеченный в интересы компании коллектив. COVID-19 изменил не только нашу обычную повседневную жизнь и наши привычки, он изменил подходы к управлению бизнесом, государством, мировой экономикой. По прогнозам МВФ, глобальный экономический спад будет таким же серьезным, как и в 2008-2009 гг. [2]. Уровень жизни населения во всем мире снижается и многие рискуют лишиться средств к существованию. Экономические и финансовые последствия, связанные с COVID-19: нарушение процессов промышленного производства и даже его остановка, падение цен на сырье, неустойчивость финансового рынка и растущая нестабильность всего и вся, сводят на нет, то что удалось достигнуть за последние 10 лет и усугубляют, и провоцируют новые риски.

Международные организации призывают мировое сообщество расширить инструменты и механизмы поддержки с целью обеспечения доступа к основным услугам и социальной защите населения. Тенденции, наблюдавшиеся в летний период в Казахстане, выразившиеся в активизации инициатив со стороны социально активных граждан, компаний по сбору средств и приобретению лекарств и кислородных концентраторов для лечения от коронавируса, показали стремление людей помочь друг другу и без всяких международных призывов. Но преодоление последствий пандемии непростой и длительный период, требующий не только грамотного управления, но и источников для финансирования этих расходов. Сегодня доступность финансовых, банковских и страховых услуг это не просто необходимость укрепления способности национальных финансовых организаций поощрять и расширять доступ к этим услугам. Сегодня, это необходимость разъяснять возможности, пояснять риски и способствовать к получению качественных и доступных финансовых услуг. Это не просто проявление социальной ответственности перед обществом, когда никто не ожидает ответной отдачи после серии рефинансирований банковского сектора. Это проявление действительного участия в судьбах людей, стабильность существования которых в конечном итоге определяет будущее национальной экономики. В текущее время, как никогда важны не совсем стандартные механизмы и инструменты поддержки.

ОСНОВНАЯ ЧАСТЬ ИССЛЕДОВАНИЯ

С точки зрения общего восприятия понятия доступность финансовых услуг, предполагается что по определенно выбранным показателям (в зависимости от автора/держателя методики расчета) осуществляется подсчет тех или иных финансовых услуг на определенную группу населения. В соответствии с действующими подходами к методологии расчетов (Руководство МВФ по монетарной и финансовой статистике, Руководство по составлению документации и Определения и инструкции FAS) [3], расчет осуществляется по занятому населению, в расчете на 100,0 тыс. человек. Особое внимание, уделенное данному вопросу, выразилось в запуске в 2009 г. МВФ постоянного проекта по исследованию доступности финансовых услуг «Financial Access Survey» [4]. На сегодня в нем участвуют Центральные банки и главные финансовые регуляторы 190 стран мира, предоставляющих данные по 213 индикаторам финансового характера. Если же брать сами Цели устойчивого развития ООН и именно восьмое направление, то по нему ключевыми критериями оценки являются: количество банкоматов на 100,0 тыс. человек взрослого населения и количество филиалов коммерческих банков на 100,0 тыс. человек взрослого населения.

Несомненно то, что современное глобальное, цифровое общество не может существовать без финансовых услуг и их использование является повседневной необходимостью жизнедеятельности че-

ловека. Мировая пандемия COVID-19 показала значимость финтех, который обеспечив доступность к финансовым услугам, позволил поддержать уровень предпринимательства на том уровне, чтобы не подвергать банкротству малый и средний бизнес. В свою очередь, высокий уровень цифрового банкинга позволил обеспечить рабочее состояние платежей для крупного бизнеса и государственных организаций и учреждений. И даже в этих непростых условиях, финансовые услуги, такие как сбережение, страхование, денежные платежи и переводы, а также кредиты, позволяют людям управлять своей жизнью, планировать и оплачивать расходы, развивать свой бизнес и улучшать общее благосостояние. Поскольку банки остаются одним из ключевых институтов доступа к формальным финансовым услугам, наличие доступной банковской инфраструктуры является важной исходной точкой доступа к финансовым услугам и их использованию. Финтех (цифровые финансы) пока не может обеспечить в полном объеме финансовые услуги без физически существующего банка. Отделения банка дополняются другими важными точками доступа, такими как банкоматы всех официальных финансовых учреждений, а также POS терминалы, которые могут предоставлять финансовые услуги в отдаленных местах. При расчете показателей, для обеспечения их сравнимости, все значения сопоставляются на базе 100 000 взрослых. При этом при сборе данных, если количество филиалов применяется только к коммерческим банкам, то количество банкоматов рассчитывается как число банкоматов в стране по всем типам учреждений, таких как: коммерческие банки, некоммерческие организации, занимающиеся микрофинансированием, депозитные микрофинансовые учреждения, кредитные союзы и финансовые кооперативы, среди прочих.

Другой индикатор, используемый международными организациями в оценке доступности финансовых услуг — это доля взрослых (от 15 лет), имеющих счет в банке или ином финансовом учреждении, или пользующихся услугами операторов мобильных финансовых услуг. Сбор данных осуществляется в системе Global Findex Всемирного банка, самой полной в мире базы данных о том, как взрослые сберегают, занимают, производят платежи и управляют рисками [5]. Созданная база данных публикуется каждые три года и формируется в рамках общенациональных репрезентативных опросов более чем 150 000 взрослых в более чем 140 странах. Всемирный банк выпускает отчет, который включает показатели доступа к формальным и неформальным финансовым услугам и их использования. Ежегодное обновление анкеты, позволяет Всемирному банку дополнять новыми данными об уровне доступности финансовых услуг. В частности, отчет 2017 г. уже включал данные об использовании финансовых технологий (финтех), включая использование мобильных телефонов и Интернета для проведения финансовых транзакций.

Тенденция, наблюдаемая в Казахстане за последние три года – рост спроса на мобильные деньги, характерна не только для нашей страны, но и для всего мира. Так объем платежей и переводов посредством мобильных денег в отдельных странах достигает 70-90 % к ВВП. На этом фоне, малый и средний бизнес наоборот, наблюдает снижение темпов роста уровня доступности к финансовым услугам под влиянием последствий от текущей пандемии. По данным Всемирного банка, малый и средний бизнес (МСБ) составляет 90 % предприятий, и формируют 50 % занятости во всем мире, обеспечивая до 40 % национального дохода (ВВП) в странах с развивающейся экономикой (Всемирный банк, 2019) [6]. В то же время ожидается, что меры по изоляции и социальному дистанцированию существенно повлияют на МСБ в нынешних условиях. В недавнем исследовании, проведенном в 132 странах, почти две трети микро- и малых предприятий сообщили, что кризис, вызванный COVID-19, повлиял на их бизнес-операции, а пятая часть МСБ подтвердила, что они сталкиваются с рисками окончательного закрытия в течение трех месяцев [7]. В различных странах реализуются государственные меры поддержки МСБ, которые были сгруппированы Всемирным банком [7] как:

1) моратории на погашение долга: временные отсрочки выплаты долга (3- 6 месяцев) – Австрия, Бразилия, Ботсвана, Китай, Кипр, Ирак, Ирландия, Марокко;

2) кредитные гарантии: государственные гарантии по кредитам могут стимулировать банки предоставлять кредиты МСБ (Аргентина, Бразилия, Болгария, Чили, Финляндия, Франция, Германия). В Албании, например, запущена программа гарантирования ссуд предприятиям, включая МСБ около 100 миллионов долларов США в качестве государственной гарантии по кредиту для выплаты заработной платы и около 140 миллионов долларов США для кредитов на оборотный капитал;

3) снижение процентных ставок (Камбоджа, Дания, Египет, Венгрия, Индонезия, Япония, Кувейт, Румыния, Россия). В Египте, например, процентная ставка по кредитам МСБ была снижена с 10 до 8 %. В России процентная ставка по кредитам центрального банка, направленным на поддержку кредитования МСБ, была снижена с 4,0 до 3,5 %;

4) налоговые льготы: понижение налоговых ставок, отсрочка подачи налоговой декларации, возмещение налогов (Албания, Чад, Кипр, Эсватини, Литва, Перу, Таиланд). Например, в Сингапуре правительство возмещает налоги до 5 миллионов долларов США для МСБ, которые выполнили налоговые обязательства, наняли сотрудников и продолжали платить им во время пандемии;

5) финансовая помощь (Армения, Болгария, Египет, Германия, Индонезия, Ирак, Израиль, Литва). Так, в Армении гранты были предоставлены предпринимателям и единовременные выплаты физическим лицам, в том числе работникам МСБ, которые остались без работы после вспышки COVID-19.

Финтех в условиях пандемии, способствовал поддержанию минимального уровня предпринимательства и потому расширение параметров их доступа, способствовало доступности к финансовым услугам. К таким мерам Всемирный банк отнес: снижение комиссии за транзакции между людьми (P2P); увеличение баланса и лимитов на транзакции; упрощение требований «Знай своего клиента»; упрощенные транзакционные процессы (открытие счетов, снятие и перевод денег) [6]. Понятно, что все участники процесса понимают, что все антистрессовые меры поддержки в условиях глобальной пандемии имеют и обратную сторону. Так, Всемирный банк подчеркивает о рисках снижения доходности для финансовых институтов и мобильных операторов, поскольку освобождение или отсрочка, снижение или упрощение влияют на финансовую устойчивость этих организаций. В то же время, упрощение подходов к выдаче займов, увеличение лимитов на транзакции при ослаблении требований может подвергнуть более высокому риску незаконных финансовых потоков, а значит комплаенс получает дополнительные направления к своей деятельности.

В общем и целом, данные международных организаций показывают, что если число банкоматов и POS терминалов растет (для стран с низким и средним уровнем дохода), то количество филиалов коммерческих банков сокращается для всех стран, и показатели 2020 г. в основном соответствуют уровню 2013 г. Основными причинами МВФ указывает меры банков по оптимизации расходов и рост популярности финтех. В данном исследовании нами проведен анализ уровня доступности финансовых услуг населением постсоветских стран. Выбор именно этих государств для исследования был обоснован схожестью базовых условий в развитии национальных экономик, ментальности населения и уровня развития финансового сектора.

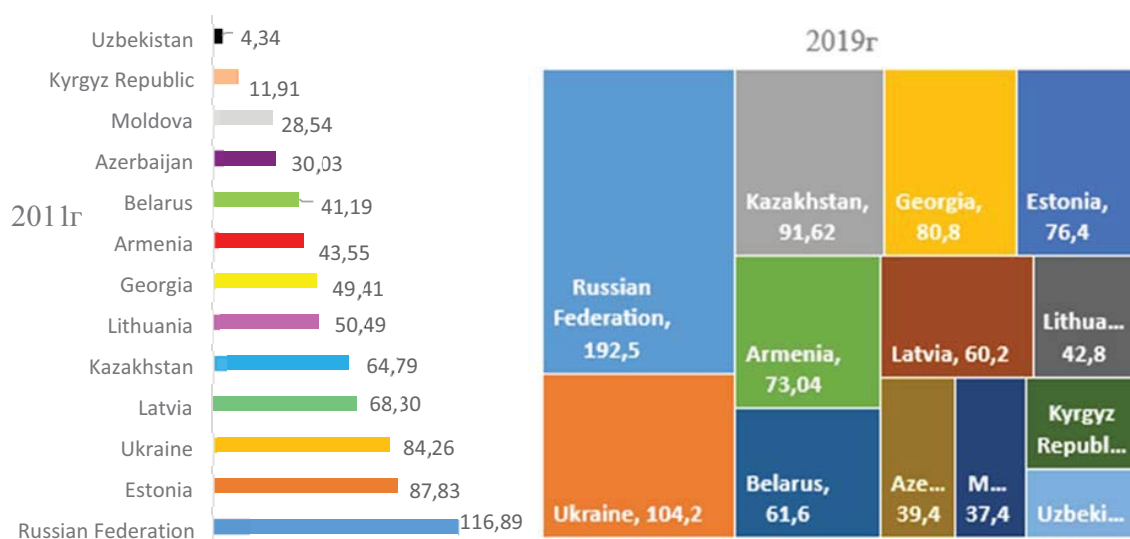


Рисунок 1 – Количество банкоматов на 100,0 тыс. взрослого населения

Примечание – составлено авторами по данным источника [4]

По анализу ключевых критериев, обозначенных МВФ оценки доступности финансовых услуг, в частности по количеству банкоматов на 100,0 тыс. взрослого населения, складывается картина, наблюдаемая на рисунке 1. Основной прирост в динамике данного показателя наблюдается в период 2011-2013 гг., когда темпы сложились в коридоре 5-54 % в год, в то время как в дальнейшем темпы прироста по странам сложились на уровне 3-10 %.

Основной причиной в данной динамике мы видим завершение формирования основной банкоматной сети к данному периоду во многих постсоветских странах. Хотя в Узбекистане темпы прироста менялись циклично от 20 до 100 % в разные годы, но несмотря на это уровень доступности банкоматными сервисами остается в этой стране на самом низком уровне. Так, по 2019 г. уровень в Узбекистане по данному критерию отстает от лидера в данной подгруппе России в 8 раз, а именно на каждые 100,0 тыс. человек в Узбекистане приходится на 167 банкоматов меньше, чем в России. Или, если выстроилась очередь у одного банкомата, то она была бы в 3846 чел., в то время как в России это было бы 520 человек. При этом самый высокий показатель в мировом масштабе сложился в Макао – 313 банкоматов (или 320 чел.), и этот уровень выше от следующей страны в рейтинге – Канады на 85 банкоматов. Если же говорить о Казахстане то, за последние десять лет мы продвинулись в данной подгруппе постсоветских стран с пятого места до третьего, хотя темпы прироста демонстрируем на уровне от 1 до 6 % в год. Казахстанская очередь составила бы 1090 человек.

Если количество банкоматов все-таки имеет тенденцию роста поскольку растет население, требуется больший охват в тех регионах, где население мало охвачено данным сервисом, то количество филиалов банков имеет общую тенденцию к снижению как в исследуемых странах, так и во всем мире.

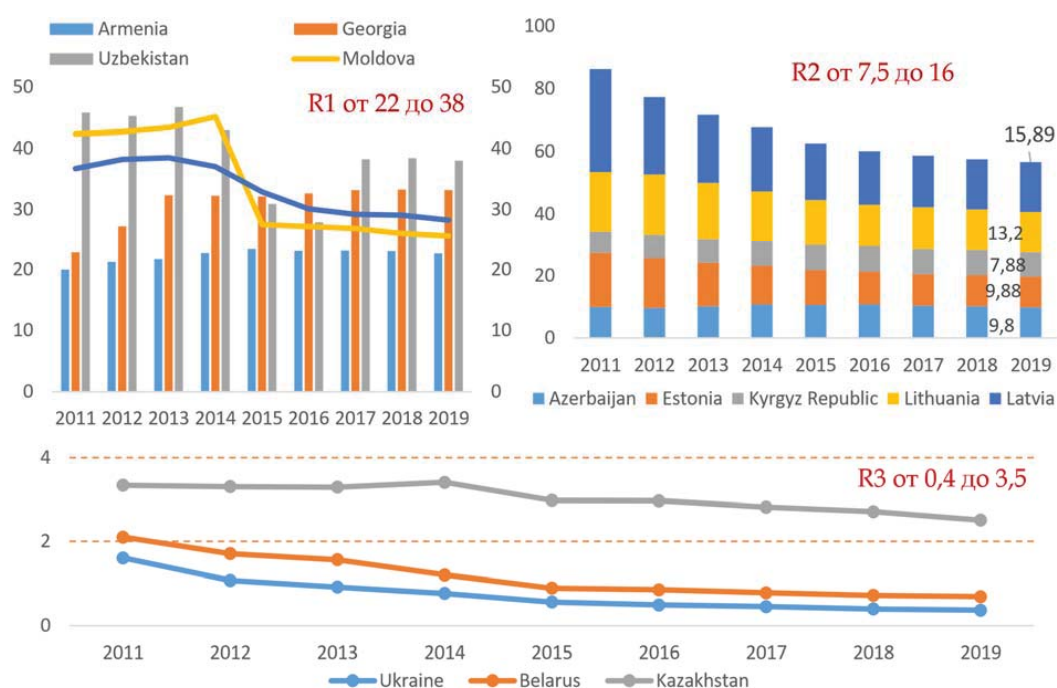


Рисунок 2 – Количество филиалов коммерческих банков на 100,0 тыс. взрослого населения

Примечание – составлено авторами по данным источника [4]

Так, по исследуемым странам составлен ранкинг по которому страны сгруппированы по категориям – R1: от 22 до 38 филиалов (отделений) коммерческих банков на 100,0 тыс. населения, R2: от 7,5 до 16 и R3: от 0,4 до 3,5 (рисунок 2). В этом ранкинге лидирует Узбекистан (38), а замыкает общий список Украина (0,37). Казахстан отнесен к третьей подгруппе с количеством филиалов 2,5. Для сравнения, в мировом рейтинге лидер Сан-Марино – 189 филиалов, в то время как в Испании (3 место) – 58,5, в США – 32, Казахстан занимает 142 место из 154 стран, соседствуя с Угандой, Гаити и Мадагаскаром.

Анализ уровня владения текущими счетами взрослого населения (старше 15 лет) по версии Global Findex показывает [8], что страны с высокой долей в общем и целом имели стабильную динамику, а точнее прирост данного показателя был незначительным – в отдельных странах на уровне 0,5-2 % в год, и 3-18 % в год, что можно увидеть на рисунке 3.

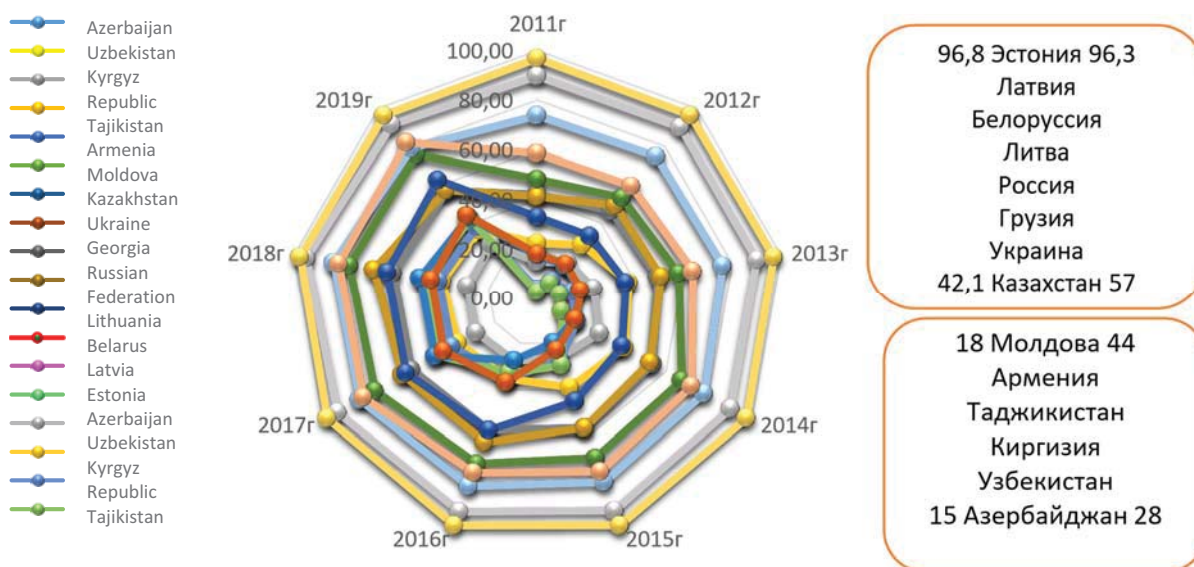


Рисунок 3 – Уровень владения текущими счетами взрослого населения, %
Примечание – составлено авторами по данным источника [4]

При этом Эстония, имея самый высокий уровень среди постсоветских стран 96,8 %, даже демонстрирует его незначительное, но снижение. Казахстан, по данному критерию отнесен в первую группу, поскольку взрослое население показывает 57 %-ное владение счетами, с динамикой роста от 1 до 10 % в разные годы за последние десять лет. Наряду с этим, вторая группа стран, отмеченная нами, показывает высокие темпы прироста данного показателя за последние десять лет в среднем от 1 до 50 % в год. При этом Киргизия и Таджикистан показывают в отдельные годы рост этого показателя от 1,5 до 2,5 раз. Самый низкий показатель среди постсоветских стран демонстрирует Азербайджан, для которого этот уровень сложился в размере 15 % в 2011 г. и 28 % в 2019 г. Следует отметить, что самый высокий уровень в мире владения счетами взрослым населением показала Дания (98,9 %), а самый низкий Южный Судан – 8,6 %. Если посмотреть Казахстан в общемировой позиции, то мы находимся на уровне таких стран как Босния, Румыния, Габон и Доминиканская Республика. Сам показатель характеризует с одной стороны, уровень доступности населения к финансовым услугам, в данном случае счетам, используемым ими для осуществления платежей и открытых на уровне бенефициара в финансовой организации, а значит развитость услуг. С другой стороны, по нему можно оценить, как уровень финансовой грамотности, так и уровень благосостояния населения той или иной страны.

Уровень доступа населения к кредитам показывает не только потребность в заемных средствах, но и степень лояльности финансовых институтов к потенциальному заемщику (доступные условия кредитования, формируемый пакет документов) (рисунок 4). С одной стороны, это говорит о качестве заемщиков и уровне их платежеспособности (достаточной чтобы получить заем), с другой стороны, об уровне их финансовой активности – стремление получить заем свидетельствует об определенном уровне финансовой грамотности. В то же время, высокая доля данного показателя свидетельствует о значительном несоответствии уровня доходов населения и уровня потребностей.

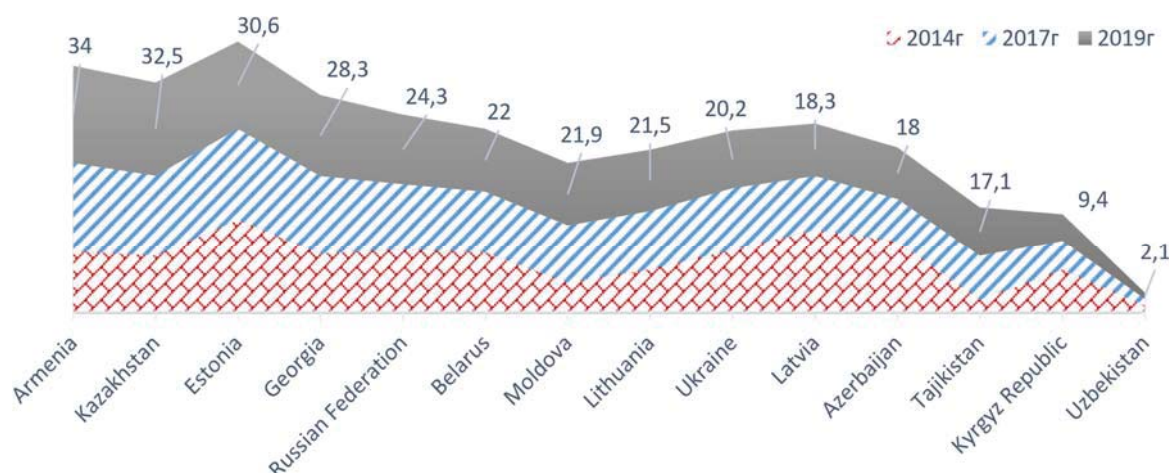


Рисунок 4 – Уровень доступа населения к кредитам, %
Примечание – составлено по данным [4]

В подгруппе постсоветских стран Казахстан занимает второе место после Армении, хотя следует отметить что совокупный уровень за последние десять лет стабильно высокий показала Эстония. В общемировом срезе первое место занимает население Канады – 83 %, США 68 % (5-место), Великобритания – 65 % (7-место). Казахстан в общем списке занимает 42-место из 145 стран, соседствуя с Чехией, Португалией и Ираном.

Если же оценить качество задолженности, формируемой населением мира при получении займов в финансовых учреждениях, следует сказать, что данный показатель оценивается в денежных единицах соответствующих стран, и чтобы привести их к сопоставимости МВФ соотносит это значение к 1000 человек взрослого населения. В этом случае данный показатель свидетельствует о том, какова масса денежных средств имеет просроченный статус, но сопоставлять между собой страны по отдельно взятому показателю будет не корректно. Для этой цели, необходимо сравнить некоторые показатели внутри отдельно взятых стран чтобы получить релевантные выводы. В тоже время, анализ динамики самого показателя, может давать пояснения по изменению качественного состояния задолженности. Так, при проведении анализа данного показателя по постсоветским странам, проведена группировка по признаку значения: в первую группу вошли страны с показателями свыше 100, во вторую до 30. Казахстан вошел в первую группу. Темпы прироста (снижения) в целом по странам данной подгруппы сложились в коридоре 1-15 %, кроме России, Узбекистана, Киргизии и Грузии, где разбег составил 18-45 % для периода 2011-2014 гг., в последние годы уровень динамики схожий – от минус 8 % до плюс 14 %. Сопоставление показателей с базовым 2011 г. дает более уточняющие выводы. Так, качество задолженности населения ухудшилось от 2 до 3 раз в Грузии, Армении, Киргизии и России, а в Узбекистане уровень показателя ухудшился почти в 7 раз.

Для получения более релевантных выводов мы сопоставили сумму остатков на депозитных счетах взрослого населения в денежных единицах страны к сумме просроченной задолженности в расчете на 1000 взрослых человек. Полученные выводы были не менее интересными. Этот показатель мы назвали как условное покрытие просроченной задолженности по займам взрослого населения и его динамику отразили на рисунке 5. Его анализ показал, что самое низкое значение в исследуемой подгруппе из 9 стран в Узбекистане, Армении и Казахстане. Так, в Узбекистане остатки на депозитных счетах покрывают просроченные долги лишь на четверть (на 1 уз сом просроченного кредита приходится 0,25 уз сомов положенного в банк депозита). Лидером в этой подгруппе выступает Азербайджан, где на 1 азербайджанский манат просроченного займа приходится 990,6 азербайджанских манатов на депозите. В Казахстане данный показатель сложился на уровне 12,2 тенге и обнадеживает то, что его значение увеличилось с 2011 г. в 2,2 раза, что говорит о том, что источники формирования банковских активов покрывают просроченные долги населения, хотя мы отстаем от Азербайджана в 82,5 раза.

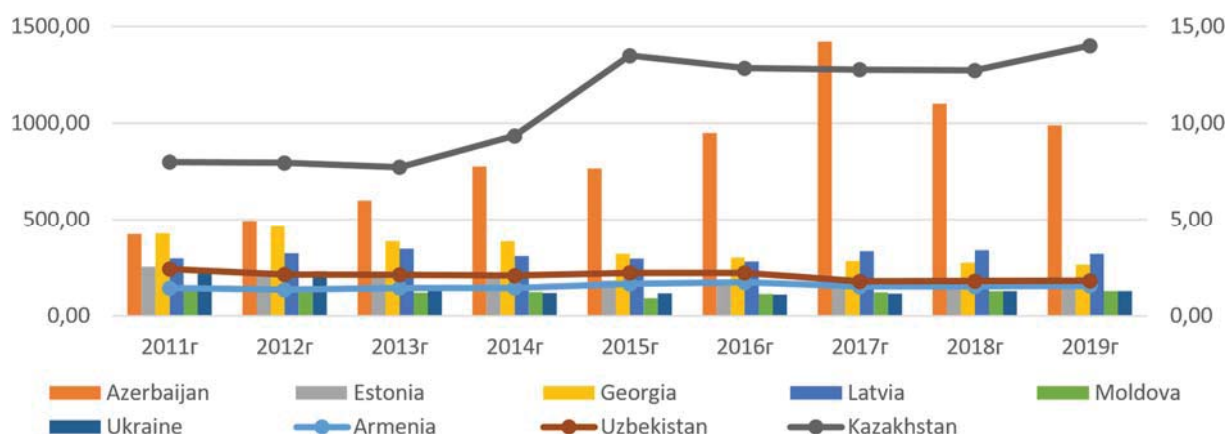


Рисунок 5 – Условное покрытие просроченных займов населения
Примечание – составлено по данным [3]

Доступность финансовых услуг можно оценить и по другим количественным параметрам с позиции оценки целей устойчивого развития, но для финансово-банковского анализа они скорее выступают как качественные критерии. Это доля взрослого населения, имеющая открытые депозитные счета в финансовых организациях, доля взрослого населения, рассматривающая свои сбережения как основной источник покрытия чрезвычайных расходов и уровень платежной активности, оцениваемый по доле населения совершающей или получающей электронные платежи. Показатели анализировались по странам за последние пять лет: 2014 г. и 2019 г.

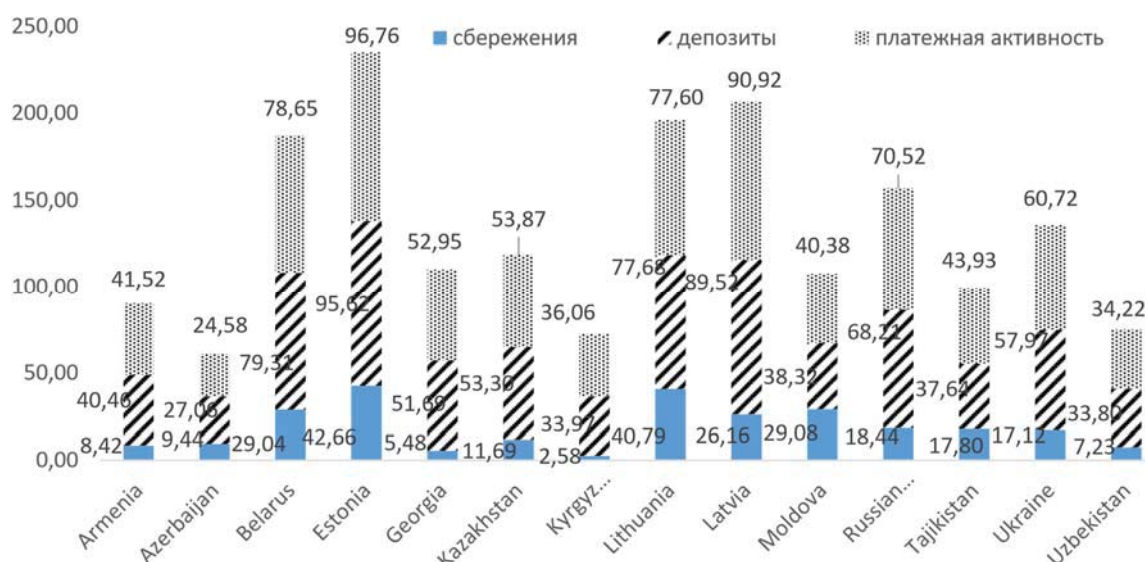


Рисунок 6 – Уровень финансовой активности населения 2019 г., %
Примечание – составлено по данным [4]

Каждый из показателей достоин отдельного анализа. Так, показатель по доле населения имеющих счета в банке показывает, что 53 % населения (5 из 10) в Казахстане имеют депозитные счета и при этом, лишь один из этих пяти указывает на то, что эти средства являются его основным источником покрытия чрезвычайных расходов. К примеру, в Литве, восемь из десяти человек имеют депозитный счет

в банке, из которых 4 (т.е. каждый второй из восьми) указывают на то, что это их основные сбережения «на черный день». Самая высокая волатильность между этой парой показателей сложилась в Молдове: только 4 из 10 человек имеют депозит в банке, но при этом 3 из них (75 %) указывают на то, что это их «кубышка». Объяснением всему этому дает анализ показателя платежной активности. Разрыв между ним и долей взрослого населения, имеющих текущие счета в финансовых организациях, составлял в 2014 г. в основном от 3 до 19 %. Это означает, что население в отдельных странах в большинстве своем использует счета для осуществления своих платежных операций (Узбекистан, Молдова, Эстония). В то же время, данные 2014 г. показывают, что в таких странах как Грузия, Казахстан и Россия от 14 до 19 % взрослого населения высвобождают средства с текущих счетов для целей открытия депозитов. Однако к 2019 г., данная ситуация в целом по исследуемой группе стран выровнялась и разрыв между этими показателями, показывающий сберегательный потенциал сложился на уровне 1,5-8 %. Анализ показывает, что лидером в данной подгруппе в 2019 г. продолжает оставаться Грузия Армения, Россия, Казахстан (рисунок 6). В тоже время, страны, население которых демонстрирует полное использование своих средств на счетах для целей платежей остаются в том же тренде. Возможно это связано, с большим объемом оборота трудовой миграции взрослого населения из этих стран.

Руководствуясь данными казахстанского регулятора и официальной статистики, нами проведен анализ показателей финансового рынка Казахстана и проведена оценка доступности финансовых услуг, который показал, что динамика прироста депозитов, текущих счетов, займов и страховых продуктов в расчете на 1 человека в разрезе последних пяти лет, имеет разную тенденцию, что свидетельствует о различиях в выводах. Так, срочные вклады населения в расчете на 1 занятого практически не меняли своей динамики за последние пять лет, что говорит о в целом не меняющейся ситуации с доступом населения к финансовым услугам, финансовой грамотности населения (несмотря на все проводимые меры) и финансовых возможностях населения к накоплению. И даже сравнение текущего значения к базовому 2016 г. показывает всего 7 % роста, что в среднем за пять лет по 1,4 % в год. В то время как текущие счета, займы и добровольное страхование демонстрируют высокие темпы прироста от 8 до 40 % в год, и в частности по текущим счетам рост за последние пять лет практически в два раза. Это свидетельствует о возросших потребностях населения и росте доступа к финансовым услугам. В то же время, динамика просроченной задолженности населения показывает цикличность в развитии. Так, 2018 и текущий 2020 гг. показывают некоторое ухудшение качества задолженности, в то время как 2017 и 2019 гг. показывают снижение показателей динамики, а значит для этих лет характерно улучшение качества розничного портфеля. Если же сопоставить с темпами прироста занятого населения, то здесь показатели доступности растут быстрее в 1,5-2 раза даже по срочным вкладам, а по отдельным опережение составило в 40 раз.

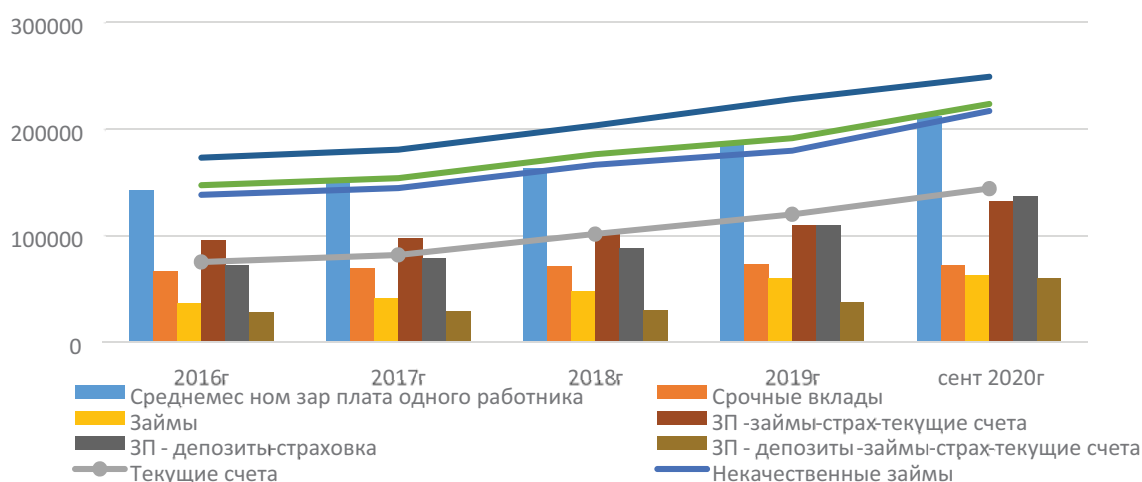


Рисунок 7 – Финансовые услуги населению в Казахстане

Примечание – составлено по данным [8; 9; 10]

Наряду с этим, анализ абсолютных показателей показал, что в 2011 г. 55 % привлеченных депозитов населения уходило на кредитование населения, а остальные ресурсы шли на другие направления размещения банковских ресурсов, то в сентябре 2020 г. уже 91 % депозитов ушли на кредитование займов. Если же оценивать с позиции доступности, то к 2020 г. уровень доступности кредитных услуг достиг уровня доступности депозитных услуг финансовых организаций, что говорит о повышении спроса к займам, росту конкуренции на рынке банковского кредитования, а значит должно привести к смягчению условий кредитного фондирования. Качество самих займов демонстрирует несколько иную динамику по сравнению с общей тенденцией изменения уровня доступности. Так, если по итогам 2019 г. займы кредитования выросли на 25 %, то изменение их просроченного портфеля улучшилось и уменьшилось почти на 8,5 % (рисунок 7).

Исследуя показатели по Казахстану, мы пошли немного дальше, поставив себе цель сопоставить показатели доступности финансовых услуг с показателями социально-экономического развития страны. В этой связи, для адаптивности данных, мы сделали анализ в расчете на 1 человека, поскольку рассматривали показатели с аспекта доступности финансовых услуг населению с позиции источников дохода и влияния внешних факторов. Кроме того, чтобы привести в соответствие показатели доступности к среднемесячной заработной плате, мы исчислили их среднегодовое значение и посмотрели динамику рассчитанных на этой базе показателей.

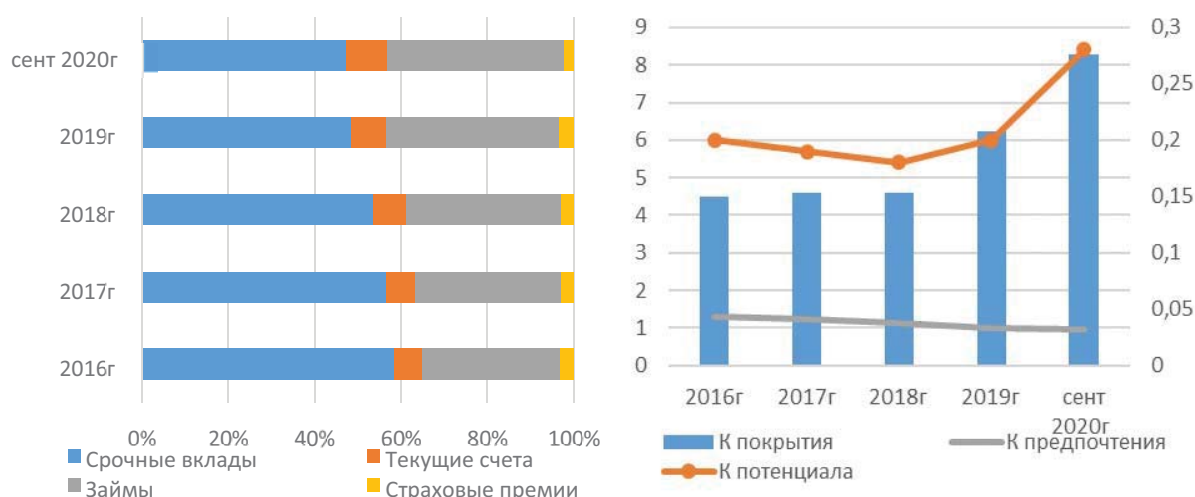


Рисунок 8 – Уровень финансовой активности населения Казахстана

Примечание – составлено по данным [8; 9; 10]

Анализ самой динамики среднемесячных показателей сложился несколько иначе, чем динамика абсолютных значений, поскольку привязка к количеству занятого населения все-таки оказал свое влияние. Так, если в абсолютном значении добровольное страхование развивалось циклично, то в расчете на душу занятого населения и с корректировкой на среднемесячное значение, оно демонстрирует плавную динамику роста. Наряду с этим, были рассчитаны такие показатели как потенциал заемщика (средняя заработная плата была скорректирована на статьи затрат по займам и страховке), потенциал вкладчика (средняя заработная плата была скорректирована на статьи затрат по депозитам и страховке), и чистый потенциал доступа к финансовым услугам (рисунок 8). Каждый из них показал, что среднестатистический гражданин в возрасте 18+ в Казахстане при соответствии среднемесячной заработной плате своих доходов (если речь идет только о нем, и при этом он не имеет других лиц на своем иждивении), имеет положительный потенциал к расширению доступа к услугам финансовых организаций. Если быть точнее, потенциал заемщика выше потенциала вкладчика, что говорит о том, что все-таки казахстанское население несмотря на обывательское мнение о привычке брать кредиты, все-таки имеет

предпочтение к открытию депозитов. С одной стороны, это свидетельствует о доверии к банкам как к депозитным институтам, а с другой стороны, о высокой стоимости банковских займов. Также были рассчитаны коэффициенты покрытия, потенциала и предпочтения. Коэффициент покрытия показывает насколько просроченные займы, полученные физическими лицами, имеют достаточное покрытие для их погашения, и за исследуемый период он возрос в два раза. Анализ коэффициента потенциала показывает, насколько среднестатистический гражданин из категории взрослого населения может еще получить финансовые услуги. Динамика показала, что в 2016г потенциал сложился на уровне 20 %, и возрос к 2020 г. до 28 %, и при сопоставлении с динамикой роста среднемесячной заработной платы это показало, что тренды совпали (7,9 %), это означает, что подход, примененный в исследовании, приемлем. В свою очередь, анализ коэффициента предпочтения, который как раз характеризует динамику показателей потенциал вкладчика и потенциал заемщика повел себя также. Но в дополнение к ранее сказанному, мы видим, что, за последние пять лет данный показатель имеет существенные темпы снижения, а это значит, что глобальная пандемия внесла свои коррективы и в эту тенденцию, и население предпочитает брать кредитов меньше, и больше откладывать.

РЕЗУЛЬТАТЫ ИССЛЕДОВАНИЯ (ВЫВОДЫ)

По индикаторам доступности финансовых услуг международные организации оценивают реализацию Целей устойчивого развития, которые в свою очередь, приняты для ориентирования развития мирового сообщества в направлении формирования здорового, экологичного, социально-ориентированного и благополучного населения мира.

Приверженность государств реализации Целей устойчивого развития позволяет оценить динамику их развития, сопоставить формирование и освоение потенциала, перенять позитивный опыт, апробация которого обоснована едиными показателями. Доступность финансовых услуг позволяет оценить уровень их развития и обеспечения ими населения, отношение финансовых институтов к своей роли системообразующих организаций, способствующих экономическому развитию национальных экономик.

Анализ индикаторов доступности финансовых услуг постсоветских стран (большая часть из нас так и остались в качественном состоянии транзитной экономики, не перейдя в фазу развивающихся стран) показал, что в большинстве своем Казахстан входит в топ 5 стран данной подгруппы. Достаточно высокие показатели мы демонстрируем по банкоматной сети, доли населения имеющей банковские счета, использующих счета для проведения платежей и переводов, рассматривающих банковские счета как основной источник покрытия чрезвычайных расходов. По всем остальным показателям мы отстаем от России и прибалтийских государств, а это: количество филиалов коммерческих банков, уровень доступа населения к займам, уровень финансовой активности населения и другие.

Это означает, что в общем и целом, не все финансовые ресурсы, находящиеся в обращении задействованы в развитии национальной экономики через финансовых посредников. В свою очередь, это свидетельствует о наличии и поиске новых перспективных направлений по задействованию средств населения и повышению уровня доступности финансовых услуг для него.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Ma Y. Financial Sustainable Growth of SUNING Based on the Network Economy Service Platform // *Advances in Intelligent Systems and Computing*. – 2020. – Vol. 1233. – P. 169–174.
2. Доклад о Целях в области устойчивого развития [Электронный ресурс] // Организация объединенных наций [web-сайт]. – 2020. – 68 с. – URL: https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020_Russian.pdf (дата обращения: 10.10.2020).
3. IMF Data: Access to Macroeconomic & Financial Data [Электронный ресурс] // International Monetary Fund [web-сайт]. – URL: <https://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C&sId=1390030341854> (дата обращения: 10.10.2020).
4. Financial Access Survey. 2020 Trends and Developments [Электронный ресурс] // International Monetary

Fund [web-сайт]. – URL: <https://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C> (дата обращения: 10.10.2020).

5. Global Findex 2017 [Электронный ресурс] // The World Bank [web-сайт]. – URL: <https://globalfindex.worldbank.org/#GF-ReportChapters> (дата обращения: 10.10.2020).

6. Atlas of Sustainable Development Goals 2020 from Development Indicators [Электронный ресурс] // The World Bank [web-сайт]. – URL: <https://datatopics.worldbank.org/sdgatlas/> (дата обращения: 10.10.2020).

7. Борьба с COVID-19: Доклад Всемирного Банка об экономике региона Европы и Центральной Азии. – Вашингтон: Международный банк реконструкции и развития / Всемирный банк, 2020. – 49 с.

8. Статистика: показатели финансового сектора: банковский сектор [Электронный ресурс] // Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка [web-сайт]. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/details/87882?lang=ru> (дата обращения: 10.10.2020).

9. Статистика: показатели финансового сектора: текущее состояние банковского сектора [Электронный ресурс] // Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка [web-сайт]. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/details/69837?lang=ru> (дата обращения: 10.10.2020).

10. Статистический бюллетень №1(302) Қантар/Январь 2020. Национальный банк Республики Казахстан [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Казахстан [web-сайт]. – URL: <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskij-byulleten/rubrics/1556> (дата обращения: 10.10.2020).

11. Статистический бюллетень №10(311) Қазан/Октябрь 2020. Национальный банк Республики Казахстан [Электронный ресурс] // Национальный банк Республики Казахстан [web-сайт]. – URL: <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskij-byulleten/rubrics/1556> (дата обращения: 10.10.2020).

12. Статистика: показатели финансового сектора: страховой сектор [Электронный ресурс] // Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка [web-сайт]. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/details/92013?lang=ru> (дата обращения: 10.10.2020).

13. Статистика: показатели финансового сектора: текущее состояние страхового сектора [Электронный ресурс] // Агентство Республики Казахстан по регулированию и развитию финансового рынка [web-сайт]. – URL: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/1?directions=847&lang=ru> (дата обращения: 10.10.2020).

14. Основные социально-экономические показатели Республики Казахстан [Электронный ресурс] // Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [web-сайт]. – 2020. – URL: <https://stat.gov.kz/official/dynamic> (дата обращения: 10.10.2020).

15. Мониторинг целей устойчивого развития до 2030 года [Электронный ресурс] // Бюро национальной статистики Агентства по стратегическому планированию и реформам Республики Казахстан [web-сайт]. – 2020. – URL: https://stat.gov.kz/official/sustainable_development_goals (дата обращения: 10.10.2020).

REFERENCES

1. Ma, Y. (2020), “Financial Sustainable Growth of SUNING Based on the Network Economy Service Platform”, *Advances in Intelligent Systems and Computing*, Vol. 1233, pp. 169–174.

2. “Doklad o Celyah v oblasti ustojchivogo razvitiya” (2020), available at: https://unstats.un.org/sdgs/report/2020/The-Sustainable-Development-Goals-Report-2020_Russian.pdf (accessed: October 10, 2020) (in Russian).

3. IMF Data: “Access to Macroeconomic & Financial Data”, available at: <https://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C&sid=1390030341854> (accessed: October 10, 2020).

4. Financial Access Survey. “Trends and Developments” (2020), available at: <https://data.imf.org/?sk=E5DCAB7E-A5CA-4892-A6EA-598B5463A34C> (accessed: October 10, 2020).

5. “Global Findex 2017”, available at: <https://globalfindex.worldbank.org/#GF-ReportChapters> (accessed: October 10, 2020).

6. “Atlas of Sustainable Development Goals 2020 from Development Indicators”, available at: <https://datatopics.worldbank.org/sdgoalatlas/> (accessed: October 10, 2020).
7. “Combating COVID-19 World Bank Report on the Economy of Europe and Central Asia” (2020), International Bank for Reconstruction and Development / World Bank, Washington, 49 p. (in Russian).
8. “Statistics: financial sector indicators: banking sector”, Kazakhstan Agency for Regulation and Development of the Financial Market, available at: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/details/87882?lang=ru> (accessed: October 10, 2020) (in Russian).
- 9 “Statistics: financial sector indicators: current state of the banking sector”, Kazakhstan Agency for Regulation and Development of the Financial Market, available at: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/details/69837?lang=ru> (accessed: October 10, 2020) (in Russian).
- 10 NBK Statistical Bulletin №1(302) January 2020. The National Bank of Kazakhstan // available at: <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskij-byulleten/rubrics/1556> (accessed: October 10, 2020) (in Russian).
- 11 NBK Statistical Bulletin №10(311) October 2020. The National Bank of Kazakhstan // available at: <https://nationalbank.kz/ru/news/statisticheskij-byulleten/rubrics/1556> (accessed: October 10, 2020) (in Russian).
12. “Statistics: financial sector indicators: insurance sector”, Kazakhstan Agency for Regulation and Development of the Financial Market, available at: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/details/92013?lang=ru> (accessed: October 10, 2020) (in Russian).
- 13 “Statistics: financial sector indicators: current state of the insurance sector”, Kazakhstan Agency for Regulation and Development of the Financial Market, available at: <https://www.gov.kz/memleket/entities/ardfm/documents/1?directions=847&lang=ru> (accessed: October 10, 2020) (in Russian).
14. “Main socio-economic indicators of the Republic of Kazakhstan” (2020), Agency for Strategic planning and reforms of the Republic of Kazakhstan Bureau of National statistics, available at: <https://stat.gov.kz/official/dynamic> (accessed: October 10, 2020) (in Russian).
- 15 Monitoring of the Sustainable Development Goals until 2030, Agency for Strategic planning and reforms of the Republic of Kazakhstan Bureau of National statistics, available at: <https://stat.gov.kz/official/dynamic> (accessed: October 10, 2020) (in Russian).

AVAILABILITY OF FINANCIAL SERVICES IN KAZAKHSTAN: STRENGTHS AND WEAKNESSES

A. A. Adambekova¹, N. T. Adambekov²

¹Narxoz University, Almaty, Republic of Kazakhstan

²International University of Information Technology, Almaty, Republic of Kazakhstan

ABSTRACT

Purpose – the aim of the study was to study the methodology and assess the level of accessibility of financial services according to indicators of international organizations.

Methodology – the research is based on IMF's "Research of access to financial services" methodology, there were applied methods of comparative analysis, which made it possible to identify the weak and strong sides of the availability of financial services to the population of Kazakhstan.

Originality – the uniqueness of the study lies in the fact that, basically, indicators of financial sector development, the financial literacy of the population are assessed according to the classic set of indicators of the activities of financial organizations. The study of the methodology of the IMF and the World Bank for assessing the availability of the population to the services of financial institutions, led to other aspects of the development of the financial market. The conclusions obtained in this study will help to expand research

in such areas as behavioral finance, efficiency and quality of financial services, and financial literacy of the population.

Findings – the study showed that not all financial resources in circulation are involved in the development of the national economy through financial intermediaries. The level of accessibility of financial services in Kazakhstan is still not on a very high level, and if earlier, in terms of some indexes, the Kazakh banking sector was ahead of the post-Soviet countries, then according to the given indicators, we still have a lot to strive for and develop.

Keywords – availability of financial services, banks, deposits, loans, population.

ҚАЗАҚСТАНДАҒЫ ҚАРЖЫЛЫҚ ҚЫЗМЕТТЕРДІҢ ҚОЛЖЕТІМДІЛІГІ: КҮШТІ ЖӘНЕ ӘЛСІЗ ЖАҚТАРЫ

А. А. Адамбекова¹, Н. Т. Адамбеков²

¹Нархоз Университеті, Алматы, Қазақстан Республикасы

²Халықаралық ақпараттық технологиялар университеті,
Алматы, Қазақстан Республикасы

АНДАТПА

Зерттеудің мақсаты халықаралық ұйымдардың негізгі индикаторлары бойынша әдістемені зерделеу және қаржылық қызметтердің қол жетімділік деңгейін бағалау болды.

Әдіснамасы – зерттеу негізіне халықаралық валюта қорының (ХВҚ) "Financial Access Survey" әдістемесі алынған, Қазақстан халқына қаржылық қызметтердің қолжетімділік деңгейінің әлсіз және күшті жақтарын анықтауға мүмкіндік берген салыстырмалы талдау әдістері қолданылған.

Зерттеудің біріншілігі / құндылығы, әдетте, қаржы секторын дамыту көрсеткіштері халықтың қаржылық сауаттылығы қаржы ұйымдары қызметі көрсеткіштерінің классикалық жиынтығы бойынша бағаланады. Халықтың қаржы институттарының қызметтеріне қолжетімділігін бағалау бойынша ХВҚ мен Дүниежүзілік Банктің әдістемесін зерделеу қаржы нарығын дамытудың өзге де аспектілеріне назар аударды. Осы зерттеуде алынған тұжырымдар мінез-құлық қаржысы, қаржылық қызметтің тиімділігі мен сапасы, халықтың қаржылық сауаттылығы сияқты салалардағы зерттеулер спектрін кеңейтуге көмектеседі.

Зерттеу нәтижелері – зерттеу айналыстағы барлық қаржы ресурстары қаржы делдалдары арқылы ұлттық экономиканы дамытуға жұмылдырылмайтынын көрсетті. Қазақстан халқына көрсетілетін қаржылық қызметтердің қолжетімділік деңгейі әзірге өте жоғары деңгейде емес, егер бұрын жекелеген көрсеткіштер бойынша қазақстандық банк секторы посткеңестік елдерден озса, онда бұл көрсеткіштер бойынша бізге әлі де талпыну және дамытылу керек.

Түйін сөздер – қаржылық қызметтердің қолжетімділігі, банктер, депозиттер, несиелер, тұрғындар.

ОБ АВТОРАХ

Адамбекова Айнагуль Амангельдиновна – доктор экономических наук, профессор, директор научно-образовательного департамента «Финансы и анализ данных», Университет Нархоз, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: ainagul.adambekova@narхоз.kz

Адамбеков Нурбек Тастанбекович – магистр экономических наук, старший преподаватель, Международный университет информационных технологий, Алматы, Республика Казахстан, e-mail: nuradamsdu@gmail.com

Central Asian Economic Review №5 (134) 2020

Жазылатын индекс / – 74002

Редакторлары / Редакторы – **А.Ж. Сарсембаева**
Компьютерде беттеген / Компьютерная верстка – **А.Т. Акылова**

Басуға / Подписано к печати 27.10.2020.

Пішімі / Формат 70×100¹/₈.

Көлемі б.т./ Объем 19,5 п.л. / Есептік б.т. / Уч-изд. 18,1 п.л. / Шартты б.т./ Усл. 14,8 п.л.

Таралымы / Тираж 300 дана /экз.

«Фортуна полиграф» баспасы» ЖШС / ТОО «Издательство «Фортуна полиграф»
050063, Алматы қаласы, 1-ықшам ауданы, 81-үй / 050063, г. Алматы, 1-микрорайон, д. 81.

Fpolygraf@bk.ru

Тел: +7 701 787 32 92, +7 771 574 57 05,
+7 701 940 76 86