

ISSN PRINT
1990-5580

ISSN ONLINE
2518-7961



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ БИЗНЕС УНИВЕРСИТЕТІНІҢ

ХАБАРШЫСЫ

BULLETIN

UNIVERSITY OF INTERNATIONAL BUSINESS

ВЕСТНИК

УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА

№2 (44) 2017



ХАЛЫҚАРАЛЫҚ
БИЗНЕС
УНИВЕРСИТЕТИНІҢ
ХАБАРШЫСЫ

ВЕСТНИК
УНИВЕРСИТЕТА
МЕЖДУНАРОДНОГО
БИЗНЕСА

BULLETIN
UNIVERSITY
OF INTERNATIONAL
BUSINESS

Выпуск №2 (44) 2017

АЛМАТЫ 2017



«ВЕСТНИК» УНИВЕРСИТЕТА МЕЖДУНАРОДНОГО БИЗНЕСА
№1 (43) 2017 ежеквартальный журнал. Издается с 2006 года.
Собственник (учредитель): Университет Международного Бизнеса

ISSN Print 1990 – 5580
ISSN Online 2518 – 7961

РЕДАКЦИОННЫЙ СОВЕТ

Сагадиев Е. К. – Министр образования и науки Республики Казахстан
Сагадиев К.А. – д.э.н., профессор, академик (председатель), Казахстан
Чжан С. – Главный Редактор, д.э.н., профессор, Проректор по научно-исследовательской работе, Университет Международного Бизнеса, Казахстан; научный сотрудник, Университет Оулу, Финляндия
Бианки М. – д.э.н, профессор, Италия
Ван И. – д.э.н., Университет Южной Дании, Дания
Кошанов А.К. – д.э.н., академик, Казахстан
Расулов Ф.А. - д.э.н., профессор, директор института экономики АН РУ, Узбекистан
Ли С. – зам. директора института России, Восточной Европы и Центральной Азии КАОН, Китай
Чжан М. – д.э.н., Hanken School of Economics, Финляндия
Ян М. – д.э.н., Университет города Вааса, Финляндия
У П. – д.э.н., Шанхайский Университет Науки и Технологий, Китай
Култан Я. – PhD, Экономический университет, Братислава, Словакия
Юнусова М. – ассоциированный редактор, Университет Международного Бизнеса, Казахстан

EDITORIAL COUNCIL

Sagadiyev E.K. – Minister of Education and Science of the Republic of Kazakhstan
Sagadiyev K.A. – Doctor of Economics, Professor, Academician (Chairman), Kazakhstan
Zhang X. – Editor-in-Chief, Doctor of Economics, Professor , Vice Rector for Science and Research, University of International Business, Kazakhstan, Research Fellow, University of Oulu, Finland
Bianki M. – Doctor of Economics, Professor, Italy
Wang Y. – Doctor of Economics, Researcher, University of Southern Denmark, Denmark
Koshanov A.K. – Doctor of Economics, Professor, Academician, Kazakhstan
Rassulev A. – Doctor of Economics, Professor, Director of Economics Institute of Science Academy, Uzbekistan
Li S. – Deputy Director of Russia, Eastern Europe and Central Asia CASS, China
Zhang M. – Doctor of Economics, Researcher, Hanken School of Economics, Finland
Yang M. – Doctor of Economics, Researcher, University of Vaasa, Finland
Wu P. – Doctor of Economics, Professor, University of Shanghai for Science and Technology, China
Kultan J. – PhD, University of Economics, Bratislava, Slovakia
Yunussova M. – Associate Editor, University of International Business, Kazakhstan

Периодичность издания журнала 1 раз в квартал (4 номера в год).

Языки изданий казахский, русский, английский.

Свидетельство о постановке на учет средств массовой информации № 6384 от 13.10.2005 г.

Адрес издателя: 050010, г. Алматы, пр. Абая 8а. Университет Международного Бизнеса
Tel: +7 (727) 2596310

Email: vestnik@uib.kz

Ответственность за содержание статей несет автор

© Университет международного бизнеса

«Халықаралық Бизнес Университетінің Хабаршысы»

Халықаралық Бизнес Университетінің Хабаршысы ғылыми және мерзімді баспа басылымы болып табылады және он бір жылдан астам уақыттан бері жарияланып келеді.

Журналдың тақырыбы экономика, инновация, IT технологияларын дамыту мен менеджмент, маркетинг және қаржы саласындағы өзекті мәселелрге арналған.

Мақалалар теменде көрсетілген негізгі тараулар бойынша орналасады:

- Қазіргі экономикадагы интеграция;
- Ұлттық экономиканың бәсекелестікке қабілеттілігі;
- Қаржы секторы;
- Адам ресурстары.

Алыс-жақын шетелдердің белгілі авторлары мен зерттеушілері журнал беттерінде өз еңбектерін жариялаған (Қыргызстан, Әзіrbайжан, Ресей, Украина, Польша, Италия және т.б.).

Қазақстанның барлық аймақтарынан журналда жарияланған қоры - 1000-нан астам мақаладан тұрады.

Журнал Қазақстан Республикасының Спорт, Ақпарат және Мәдениет министрлігінде 2005 жылы 13 қазанында №6384-Ж тіркелген.

Журналы мынадай принциптер негізінде оның мазмұнына тікелей ашық қол жеткізуі қамтамасыз етеді: зерттеу нәтижелері тегін қоғамдық қол жеткізу, жаһандық білім алмасуына ықпал етеді.

«Вестник Университета Международного Бизнеса»

Вестник является научным, периодическим изданием Университета Международного Бизнеса и издается более одиннадцати лет.

Тематика журнала соответствует актуальным вопросам в области экономики, инноваций, развития IT технологий, менеджмента, маркетинга и финансов и др.

К публикации в журнале принимаются статьи научно-практического характера на казахском, русском и английском языках по следующим направлениям:

- Интеграция в современной экономике;
- Конкурентоспособность национальной экономики;
- Финансовый сектор;
- Человеческие ресурсы.

На страницах журнала печатались известные авторы и исследователи из стран ближнего и дальнего зарубежья (Кыргызстан, Азербайджан, Россия, Украина, Польша, Италия и др.)

Всего база опубликованных материалов превышает более 1000 статей из всех регионов Казахстана.

Журнал зарегистрирован в Министерстве культуры, информации и спорта Республики Казахстан № 6384-Ж от 13.10.2005 г.

Журнал предоставляет непосредственный открытый доступ к своему контенту, исходя из следующего принципа: свободный открытый доступ к результатам исследований способствует увеличению глобального обмена знаниями.

«University of International Business Bulletin»

The Bulletin is a scientific, periodical journal of the University of International Business and is published for over eleven years.

The subject of The Journal is the correspondence of sociology, innovation, the development of IT technology, management, marketing and finance, and others.

The Journal accepts theoretical and empirical scientific articles in three languages (Kazakh, Russian and English) with the focus on the following subjects:

- Integration processes in the Modern Economy
- Competitiveness of the National Economy;
- Financial Sector;
- Human Resources.

Well-known authors and researchers from countries of near and far abroad were represented (Kyrgyzstan, Azerbaijan, Russia, Ukraine, Poland, Italy, etc.)

Total resources: 1000 articles from all regions of Kazakhstan.

The journal is registered with the Ministry of Culture, Information and Sport of the Republic of Kazakhstan No. 6384-Ж as of 13.10.2005.

The magazine provides immediate, open access to its content, based on the following principle: free, open access to research results helps to increase global knowledge sharing.

СОДЕРЖАНИЕ

<i>Кожахмет К.Т.</i>	
ӨНЕРКӘСІПТІК КӘСІПОРЫНДАҒЫ КӘСІПКЕРЛІК ҚАТЕР ЖӘНЕ ОНЫ АЗАЙТУ ӘДІСТЕРІ.....	5
<i>Молдашев Гусман Кумарович</i>	
ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ9	
<i>Молдашев Гусман Кумарович</i>	
ЧЕТЫРНАДЦАТЬ ПРИНЦИПОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОФЕССОРА ДЕМИНГА	14
<i>Османов Ж.Д.</i>	
КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕАЭС....21	
<i>Рыжкова И.М.</i>	
ХАРАКТЕРИСТИКА КРИТЕРИЕВ И ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДОМИНИРУЮЩИХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СТРАНАХ ЕАЭС	30
<i>Aigerim Kusniyeva, Yerzhan Syzdykov, Mukhametzhhan Seitzhapparov</i>	
THE EFFECT OF KAZAKHSTAN'S WORLD TRADE ORGANIZATION MEMBERSHIP ON FOREIGN DIRECT INVESTMENTS	36
<i>Maldynova Aizhana Vladimirovna, Galiev Daniyar Aytikalievich</i>	
FEATURES OF MARKETING RESEARCH IN THE INDUSTRIAL MARKET40	
<i>Yerzhan Syzdykov, Mukhametzhhan Seitzhapparuly, Aigerim Kusniyeva</i>	
COMPARING ARCH FAMILY MODELS TO FORECAST AND MODEL THE EXCHANGE RATE VOLATILITY OF KAZAKHSTANI TENGE AGAINST MAJOR TRADING CURRENCIES.....	46
<i>Абдиров М.Ж.,</i>	
«МИТРИДАТ» КАЗАХСКОЙ СТЕПИ.....	61
<i>Бибатырова И.А., Каликов М.А.</i>	
РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА В СВЕТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ.....	70

МРНТИ 06.56.21

Кожахмет Қ.Т.,
оқытушысы,
Халықаралық бизнес университеті,
Алматы, Қазақстан

ӨНЕРКЕСІПТІК КЕСІПОРЫНДАҒЫ КЕСІПКЕРЛІК ҚАТЕР ЖӘНЕ ОНЫ АЗАЙТУ ӘДІСТЕРІ

Түйін

Бұл жұмыста өнеркесіптік кесіпорындардағы кездесетін кесіпкерлік қауіп-қатер және мақсатына жету жолындағы тәуекелі қарастырылады. Тақырыптың өзектілігі қауіп-қатерлік жағдайлар, оның түрлері және оны азайту стратегиясын кешендей түрде қарастырады, сонымен қатар экономикалық дагдарысқа түсініктеме берілді.

Негізгі сөздер:

Кесіпкерлік қызмет, нарық, экономикалық дагдарыс, қатер, сақтандыру, өндірістік тәуекел, коммерциялық тәуекел, инвестициялық тәуекел, нарықтық тәуекел.

Предпринимательский риск в деятельности производственной фирмы и пути его снижения

Аннотация

В данной статье рассмотрены подходы к принятию решений в условиях неопределенности и риска в производственной деятельности. Большое место в работе занимает рассмотрение разновидностей предпринимательского риска, а также меры, направленные на снижение рисков. Даются определения экономического кризиса.

Ключевые слова:

Бизнес, рынок, экономический кризис, страховой риск, операционный риск, риск бизнеса, инвестиционный риск, риск рынка.

Entrepreneurial risk in manufacturing organization and the ways of minimizing risks

Abstract

This article is about entrepreneurial risk in manufacturing firm and the ways that entrepreneurs do to achieve results. The main point of the work focuses on giving explanations to the entrepreneurial risks that firms face and various ways to minimize those risks. In order to stay in market entrepreneurs must not have to afraid to take risks and find ways to minimize those risks.

Keywords:

Business, market and economic crisis, the insurance risk, operational risk, business risk and Investment risk, market risk

Адамзат баласы әртүрлі қызмет саласында әрдайым қатермен немесе тәуекелмен кездеседі. Кесіпкер өз ісінде жаңа технология, жаңа техника, еңбекті үйімдастырудың, өндірістің, инновациялық технологияның, менеджменттің жаңа әдістерін қолдана отырып, шығын алуға ресурстардың бір бөлігін немесе толығымен жоғалтуға тәуекелге барады. Кез келген кесіпкерлік қызмет қауіп-қатермен тығыз байланысты. Тәуекелдің жүзеге асуы экономикалық үдерістің негізгі бір бөлшегі ретінде танылады, яғни бұл объективті экономикалық заң.

Кесіпкерлік – бұл шаруашылық жүргізуіндең әдісі және өз бетімен жұмыс істеуге негізделген экономикалық ойлаудың ерекше типі. Кесіпкерлікті дамытудың басты сәті нарық экономикасында бәсекелестік отанын құру үшін ғана емес, сонымен қатар еркін кесіпкерлік үшін жол ашатын мемлекет иелігінен алу мен мемлекеттік меншікті жекешелендіру болып табылады. Қазіргі нарықтық қатынастар жағдайында өндірістік кесіпорындарға қоршаған орта тарапынан көптеген дағдарыс төнүі мүмкін. Бұл шиеленіскең бәсеке жағдайында өміршендейкке ұмтылууды қажет ететін уақыт талабы. Кесіпорынға төнген әрбір қатердің өзіндік айырмашылығы бола түрғандықтан, олармен күресудің бірдей жолы жоқ. Дегенмен, басқа дамыған елдердің тәжі-

рибесі көрсеткендей кәсіпорындағы кәсіп-көрлік қатерге дайын болу жағдайында пайдаланылатын іс-шаралардың қалыптасқан жүйесі бар. Ол жоспарлау құралдарының көмегімен жүзеге асады. Болуы мүмкін дағдарыстық құбылыстарды жоспарлау-сын сөтінде жасалатын қадамдардың механикалық бір ізділігін алдын ала анықтау және үйімға тез өрі тиімді әрекет жасау үрдісін қамтиды.

Кәсіпорындағы кәсіпкерлік қатер негізінен бәсекелестік қурестің шиеленісінен, техникалық және бағдарламалық құралдарды заңсыз пайдаланумен, тауар-ақша және қаржылық операцияларлар жағдайында, сондай-ақ ғылыми-техникалық жобаларды іске асыру барысында, елдегі саяси және экономикалық тұрақтылықтың болмауы барысында туындайды.

Экономикалық дағдарыс – дағдарысты, тоқырауды және өрлеуді дәйекті түрде қамтитын үдайы өндірістік цикл кезеңдерінің бірі. Нарықтың жағдайдың күрт құлдырауымен, ұлттық экономиканың тұрақсыздануымен, қоғамдық үдайы өндірістегі үйлесімсіздіктің күшеюімен сипатталады. Сонымен қоса, экономикалық дағдарыстар салдарынан өнеркәсіптік кәсіпорындарға тиетін залал мөлшері орасан: негізгі капитал тозады, еңбек өнімділігі азаяды. Әдетте осының салдарынан жас және білікті мамандар өндірістен кетеді. Яғни адам капиталының біршама төмендеуіне әкеліп соқтырады.

"Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктың даму жағдайлары мен басым факторлары" елімізде кәсіпорындар қызметіне қолайлы экономикалық ахуал жасау тапсырмалары, кәсіпорын функцияларын ырықсыздандыруға талдау қарастырылады және кәсіпорындардың қызмет ету негізінде заңды-нормативтерді жетілдіруге ұсыныстар көрсетіледі.

Қазіргі кездегі халықаралық бизнес ерекшелігі – қатерді барынша төмендетуге ұмтылу. Өз кезегінде қатер дәрежесі экономикалық кеңістіктегі бизнес климатынан болады. Тәуекелділік класификациясы әр түрлі критерийлер (классификациялық белгілер) бойынша жүзеге асырылады: шығу тегі бойынша; функционалдық түрлері мен кәсіп-

керліктің салалары бойынша; сақтандыру деңгейі бойынша, жіберілу деңгейіне байланысты және т.б. Әрбір нақты жағдайда қойылған мақсатқа байланысты класификация түрі таңдалады.

Кәсіпорынның экономикалық дағдарысқа қарсы басқаруда төнетін қатерлерді келесі түрде жіктейді:

- Субъективті, кәсіпорынның немесе оның басшылығының тиімсіз қызметімен байланысты, қатерлер. Мысалы: төмен бәсеке қабілеттілік әсерінен өнімнің нарықта өтпеуі, қаржылық тұрақсыздық жағдайы.
- Объективті, кәсіпорынға тәуелсіз жағдайлардан болатын қатерлер. Мысалы: инфляция деңгейі, табигат апаттары.

Жоғарыда атап өткендей нарық жағдайында қатер кәсіпкерліктің шешуші элементі. Қатердің ерекшеліктері кәсіпкерлік істе белгісіздік, күтпегендік, сенбеушілік болжамдылық жетістікке жетуге кедергі болуы мүмкін. Нарық жағдайында өндірістік қауіп қатерді бәсендету үшін бірнеше әдістер бар: кәсіпкерлік жоба жасауға істі жетік білетін кеңесшілерді, мамандарды тарту; жобалау алдындағы мүмкін болатын қызындықтарды жете білу; өндірілетін өнімге сұранысты болжай; тәуекелділікті жобаға қатынасушылардың өзара бөлісіүі; сақтандыру; болжамсыз шығындарды жабуға керекті қаражатты көзекке ұстау.

Жалпы экономикада кәсіпорынға төнетін қатердің бірнеше түрі бар: өндірістік, коммерциялық, қаржылық, инвестициялық, нарықтық.

1. Өндірістік қатер. Бұл өнімді өндірумен және оны өткізумен байланысты. Бұл тәуекелге өнімнің өнімнің белгіленген көлемінің өзгеруі және өткізу қарқыны, материалдық және еңбек шығындарының артық жұмсалуы. Нарықтағы баға деңгейінің кемуі, брак, рекламация т.б. себептер тікелей ықпал жасайды.

2. Коммерциялық қатер – бұл кәсіпкердің сатып алған өнімді нарықта өткізуінде пайда болады. Коммерциялық келісім жағдайында бағаның төмендеуін, тауар өткізуде кездесетін қосымша шығындарды ескеру керек.

3. Қаржылық қатер – қаржылық кәсіпкерлік ісінде кездеседі. Мысалы, қаржылық

келісім тәуекелділік шарттасуышылардың бір жағының төлем қабілеттілігінің кемдігінен пайда болуы, т.б.

4. Инвестициялық қатер – бұл кәсіпорынның өзінің және сатып алған құнды қазарадының құнсызданды арқылы болуы мүмкін.

5. Нарықтық қатер – бұл үлттық ақша бірлігінің нарықтағы процент ставкасының немесе шет ел келісім серіктестіктерінің валюта курсының өзгеруімен байланысты.

Екінші басты мәселе кәсіпорынға келетін зияндар түрлерін анықтау болып табылады.

1. Материалдық зиян – бұл жобада қаралмаған өндірістік шығындар, немесе тікеlei материалдық объектілерді, өнімдерді, материалдарды, шикізаттарды жоғалту.

2. Еңбек зияны – жұмыс уақытын жою, көхдейсоқ немесе болжамсыз себептермен болған жағдайда.

3. Қаржылық зиян – бұл тікелей ақшалай зиянмен байланысты: төлемдер, айыптар, уақыты озған несиелерді төлеу, қосымша салықтар т.б.

4. Уақытты жою – бұл егер кәсіпкерлік іс жобалы уақыттан кейін қалатын болса пайда болады.

5. Арнайы зиян түрлері – бұл зияндар адам денсаулығына және адам өміріне, қоршаған ортаға, кәсіпкердің беделіне кесел келтіретін жағдайлар.

6. Саяси факторларға байланысты: іс-керлік белсенділіктің бәсендешеуі, еңбек және орындау тәртібінің деңгейінің бәсендешеуі, төлем мен өзара есептесудің бұзылуы, салық ставкасының тұрақсыздығы т.б.

Кәсіпорындағы экономикалық қауіпсіздікі қамтамасыз ету оның құрылған уақытынан басталады. Сол сәтте кәсіпкерлік қызметті жүргізуши, таңдалған фирмалың қызмет ету үрдісі барысында мүмкін болатын қауіп-қатерлерді анықтайтын факторларды тереңін зерттеу және фирмалың болашақ бағытын анықтау бір жағынан маңызды болса, екінші жағынан, оның объективті пайда болатын үлкен қауіpterді кейін қайтарудың мүмкіндіктеріне сәйкес анықтау болып табылады. Кәсіпорынның өр түрлі қызмет саласымен байланысты факторлар кәсіпорынның құлдырауына өз әсерлерін тигізуі мүмкін. Сол себепті де экономикалық қауіп-

қатердің алғашқы себебін анықтау қыынға соғады.

Осылайша, кәсіпорынның экономикалық қауіпсіздігін қамтамасыз ету механизмі қалыптастыру мәселесі тәжірибелік жағынан өте қыын және әдістемелік жағынан үнемі толықтыруды қажет етеді.

Қатерді азайтудың негізгі әдістері:

- қосымша жұмыс күші, нарық туралы ақпараты, жеткілікті қаржы құралдары бар кәсіпорындар қатарынан әріптестер іздеу;

- қосалқы мәселелерді жоба алдында мүкіят пысықтау;

- тәуекелді жобаның қатысуышылары, оны орындаушылары арасында болу;

- тәуекелді сақтандыру.

Кәсіпкерлік тәуекелді сақтандыру. Сақтандыру – бұл қолайсыз жағдайлар, бақытсыз оқиға әсерінен зиянның, жоғалтудың орнын толтыру үшін арналған кәсіпорындардың, үйимдардың, азаматтардың ақшалай қаржылары есебінен арнайы резервтік қорқу. Сақтандыру жағдайы болғанда, сақтандыруға зиян тигенде, сақтандырушы шарт жағдайларына сәйкес сақтандыру өтеуін төлейді. Сақтандырушы мынадай сақтандыру қызметінің түрлерін жүзеге асырады: мүлікті сақтандыру, үй жануарларын, коммерциялық операцияларды, азаматтарды сақтандыру. Сақтандыру жүйесі қарапайым түсінікті және өте тиімді болуы тиіс. Сонымен қатар, кешенді маркетингтік зерттеу кәсіпорынның даму бағдарламасын және стратегиясы туралы шешім қабылдау үшін негізделген база болып саналады. Нарықты болжау, нарықтағы кәсіпорынның өз жұмысын жоспарлау, стратегиясын жасау, нарықтың сұранысты қалыптастыру – кәсіпорынның ішкі жұмыстарын басқарудың маркетингтік тұжырымдамасының негізгі қағидалары болып саналады.

Өзінің кәсіпкерлік қызметін жүзеге асыру үрдісінде кәсіпорын кездесуі мүмкін тәуекелдерді анықтағаннан кейін, тәуекелділік деңгейіне әсер ететін факторларды көрсеткеннен кейін, және де тәуекелділікті бағалау мен олармен байланысты мүмкін болатын жоғалтуларды анықтағаннан кейін, кәсіпорын алдында, анықталған тәуекелділіктерді минимизациялау бағдарламасын жасау мәселесі қойылады, яғни тәуекел бойынша маман кәсіпкерлік

тәуекелдерді тәмендетудің қажетті механизмін таңдау туралы шешім қабылдауы қажет. Кәсіпкерлік үйім өндірістік шаруашылық – қызметін жүзеге асыру үрдісінде тәуекелдің үлкен деңгейімен байланысты қызмет түрінен немесе қаржылық операцияларды орындаудан бас тарта алады, яғни тәуекелділікке бармау. Тәуекелділікті тәмендетуге бағытталған мұндай жол ең жай әрі радикалды болап есептеледі. Бұл кәсіпкерлік тәуекелмен байланысты болатын барлық мүмкін жоғалтулардың болуынан қорғайды, бірақ тәуекелділік қызметпен байланысты табыс алуға мүмкіндік бермейді. Сонымен қатар жеке жағдайларда тәуекелділікке бармау тіпті мүмкін емес болады тәуекелдің бір түрінен қашу екіншісінің пайда болуына әкеледі. Сондықтан аталаып отырған тәсіл тек ірі және өте күрделі тәуекелдерге қатысты қолданылуы мүмкін.

“Қазақстан Республикасында кәсіпкерліктің даму жағдайлары мен басым факторлары” елімізде кәсіпорындар қызметіне қолайлы экономикалық ахуал жасау тапсырмалары, кәсіпорын функцияларын ырықсыздандыруға талдау қарастырылады

және кәсіпорындардың қызмет ету негізінде занды-нормативтерді жетілдіруге ұсыныстар көрсетіледі.

Қазіргі кездегі халықаралық бизнес ерекшелігі – тәуелді барынша тәмендетуге ұмытылу. Өз кезегінде тәуекел дәрежесі экономикалық қеңістіктегі бизнес климатынан болады. Қазақстан үшін бәсекеге қабілетті өнім өндірудің басты нәтижесі ішкі нарықпен жалпы ішкі өнім көресткіштерін арттыру, экспортты ұлғайту мен валюталық түсімдерді көбейту; бюджетке салық түсімдерін қалыптастыру; халықты еңбекпен қамту; саяси-әлеуметтік тұрақтылық болуы тиіс.

Бүгінгі күні басты мақсат тек қана өндірісті жандандыруға бағытталып қоймай, өндіріс мекемелерінің инновациялық белсендігін көтеруге, өнім сапасын арттыруға, өндіріске жаңа жаңа технологияларды өндіруге, сол арқылы қолдағы бар ресурстарды тиімді пайдалануға аз ышығын щығарып, сапалы әрі мол өнім өндіруге, өнімнің өзіндік құнын арзандатып, еңбек өнімділігін арттыруға да бағытталуы тиіс.

ҚОЛДАНЫЛҒАН ӘДЕБИЕТТЕР ТІЗІМІ

- Савицкая Г.В. Анализ хозяйственной деятельности предприятия: Учебник.– М.: ИНФРА-М, 2011.
- Гранатуров В.М. Экономический риск: сущность, методы измерения, пути снижения. Учеб. пособие. – М.:Изд-во «Дело и Сервис», 2010.
- Ансофф И. Стратегическое управление. М.: Экономика, 2013.
- Алексеев Н. Управление предприятием в кризисной ситуации. М., 2010.
- Ковалев В.В., Егорычев И.Г. Анализ организации с использование финансовых индикаторов. Алматы, Экономика, 2012 г.

МРНТИ 82.33.15

Молдашев Гусман Кумарович,
профессор кафедры «Менеджмента и бизнеса»,
Университета Международного Бизнеса,
доктор с.-х. наук,
moldashev@ mail.ru, 87775662171
Алматы, Казахстан

ОРГАНИЗАЦИОННЫЕ АСПЕКТЫ ФОРМИРОВАНИЯ КОРПОРАТИВНОЙ СТРАТЕГИИ КОМПАНИИ

Аннотация:

В статье изложены актуальность, обоснование и суть корпоративной стратегии управления, как инструмента, обеспечивающего конкурентоспособность и устойчивое развитие любой организации в долгосрочной перспективе. Обобщены вопросы разработки корпоративной стратегии в крупных многопрофильных диверсифицированных компаниях, изложены уровни их разработки и действия компании в них. Сделан вывод о последовательности формирования корпоративной стратегии.

Ключевые слова:

Стратегия, корпоративная стратегия, уровни стратегии, управление, компания, организация, менеджер.

КОМПАНИЯНЫҢ КОРПОРАТИВТІ СТРАТЕГИЯСЫН ҚАЛЫПТАСТЫРУДЫҢ ҰЙЫМДАСТЫРУШЫЛЫҚ МӘСЕЛЕЛЕРІ

Түйін:

Мақалада корпоративтік стратегиялық басқарудың өзектілігі, дәлелдемесі мен мәні, кез келген ұйымның ұзақ мерзімді бәсекеге қабілеттілігі мен орнықты дамын қамтамасыз ететін құралы ретінде баяндалған. Iрі көп профильді өртараптандырылған компанияларда корпоративтік стратегияның жасақтау мәселелері тұжырымдалған, олардың жасақтау деңгейлері және компанияның іс-әрекеттері баяндалған. Корпоративтік стратегияны

қалыптастыру кезектілігі туралы қорытынды жасалған.

Кілт сөздер:

Стратегия, корпоративтік стратегия, стратегия деңгейлері, басқару, компания, ұйым, менеджер

ORGANIZATIONAL ASPECTS OF CORPORATE STRATEGY FORMATION OF THE COMPANY

Abstract:

The article outlines the relevance, rationale and essence of the corporate management strategy as a tool that ensures the competitiveness and sustainable development of any organization in the long term. The questions of development of corporate strategy in large multi-profiled diversified companies are summarized, levels of their development and actions of the company in them are stated. The conclusion is made about the sequence of formation of the corporate strategy.

Keywords:

Strategy, corporate strategy, levels of strategy, management, company, organization, manager.

Во многих компаниях и предприятиях Казахстана на сегодняшний день успешно внедрена корпоративная система управления, с разработкой и реализацией корпоративной стратегии – как инструмента их эффективного управления, направленной на укрепление их позиций в конкурентной среде, удовлетворение требований потребителей, значимых заинтересованных сторон и достижение поставленных целей.

Многолетние научные исследования всемирно известных американских и английских гуру и классиков стратегического менеджмента, как М. Мескон и др. [1], И.Ансофф [2], К.Боумен [3], М.Портер [4], А.Томпсон и А.Стриклэнд [5], Г.Минцберг и др. [6], выполненные во второй половине XX века, убедительно показывают, что главным средством, обеспечивающим выживание и конкурентоспособность любой организации в долгосрочной перспективе в условиях неопределенности и высокой

конкуренции является разработка и внедрение в их деятельность корпоративной стратегии управления. Так, по мнению И. Ансофф «Без стратегии у менеджера нет продуманного плана действий, нет путеводителя в мире бизнеса, нет единой программы достижения желаемых результатов» [2].

Обобщая сущность понятия «стратегии» в менеджменте Г. Минцберг, Дж. Куинн и С. Гошал [6], предложили различные её толкования в рамках «5 П»:

- план, прописывающий ход деятельности организации на перспективу;
- прием, как тактический ход и ловкий маневр, предпринимаемый с целью перехитрить конкурента;
- паттерн (поведенческая модель) изменений путем следования принятой форме поведения;
- позиция или посредник между организацией и внешней средой;
- перспектива или курс, нацеленный на изменение организации.

В условиях жесткой конкурентной борьбы предприятия чтобы выжить и развиваться должны быть адаптивными к быстро меняющимся условиям внешней среды, что предполагает необходимость рационального использования ими собственного потенциала на основе понимания, выработки и реализации научно-обоснованной деловой концепции – стратегии на долгосрочную перспективу, т.е. внутрифирменного документа, определяющего каким путем и в каком направлении двигать фирму в будущее.

Предпосылками повышения значимости стратегического управления компаниями и предприятиями являются следующие причины [7]:

- ускорение изменений в окружающей среде;
- появление новых запросов и изменение позиций потребителя;
- возрастание конкуренции за ресурсы;
- интернационализация бизнеса;
- появление новых неожиданных возможностей для бизнеса, открывающих достижениями науки и техники;

- развитие информационных сетей, делающих возможным молниеносное распространение и получение информации;

- широкая доступность современных технологий;

- изменение роли человеческих ресурсов.

По мнению завкафедрой общего и специального менеджмента РАГС при Президенте РФ доктора экономических наук, профессора Гапоненко А.Л. [8], «Стратегия необходима каждой организации, каким бы видом деятельности она не занималась. Никакая организация, никакое местное сообщество, никакая страна не могут существовать без собственной стратегии. Разработка и реальное воплощение стратегии способны значительно увеличить капитализацию, рыночную ценность фирмы, организации, города, региона и страны в целом».

Изменения, обусловленные экономическими реформами в Казахстане, побуждают руководителей продвинутых предприятий и компаний разрабатывать собственную стратегию поведения в условиях развития, что делает своевременным и актуальным тематику научных проблем, связанных с методологией разработки стратегии организации, определением содержания стратегии и проработкой вопросов, связанных с внесением стратегических изменений в их деятельность.

Значение корпоративного стратегического управления, позволяющего предприятиям выживать в конкурентной среде, резко возросло в управлении экономикой Казахстана за последние 15-20 лет. Так, после публикации основополагающего концептуального документа долгосрочного развития страны «Стратегия развития Казахстана до 2030 года» Министерствами и ведомствами впервые в истории государства стали разрабатываться и публиковаться в газете «Казахстанская правда» ряд государственных стратегических программ и концепций развития различных отраслей и сфер экономики страны.

В этой связи, в Послании Президента Республики Казахстан Н.А. Назарбаева народу Казахстана «Нурлы жол – путь в будущее» от 11 ноября 2014 года [9], отмечается «Мы

приняли Стратегию-2050, чтобы казахстанцы крепко держали в своих руках штурвал будущего страны. Сегодня по долгосрочным планам работают многие успешные страны – Китай, Малайзия, Турция. Стратегическое планирование в XXI веке является правилом номер один. Ибо никакой ветер не будет попутным, если страна не знает маршрута и гавани прибытия. Стратегия-2050, как путеводный маяк, позволяет нам решать вопросы ежедневной жизни людей, не теряя из виду нашей главной цели. Это означает, что мы ежегодно, а не через 30-50 лет, будем улучшать жизнь людей».

Отсюда можно полагать, что использование принципиально нового для Казахстана вида профессиональной деятельности – стратегического менеджмента, его методов и принципов стратегического анализа в деятельности высшего руководства по управлению организацией в конкурентной среде, является важнейшей составляющей в деятельности современной деловой организации. Но вместе с тем, на теоретическом и прикладном уровнях вопросы разработки и реализации корпоративной стратегии фирм

в условиях реального сектора экономики исследованы недостаточно. Процесс разработки и формирования системы стратегии любой организации основан на изучении всех возможных направлений его развития и выборе оптимальных методов ведения бизнеса, конкуренции и включает в себя два типа стратегий:

1. Корпоративная (общая, портфельная) стратегия – присуща крупным многопрофильным диверсифицированным компаниям с интегрированной структурой. Управленческие решения касаются инвестирования в диверсификацию, вертикальную интеграцию, реструктуризацию, поглощение и создание новых предприятий, распределение ресурсов между различными направлениями деятельности фирмы.

2. Бизнес-стратегия (конкурентная, деловая стратегия) – характерна для однопрофильных и не диверсифицированных компаний с не интегрированной структурой.

Установлено, что корпоративная стратегия – формируемая в крупных многопрофильных компаниях в организационном плане состоит из 4-х уровней (рис. 1).

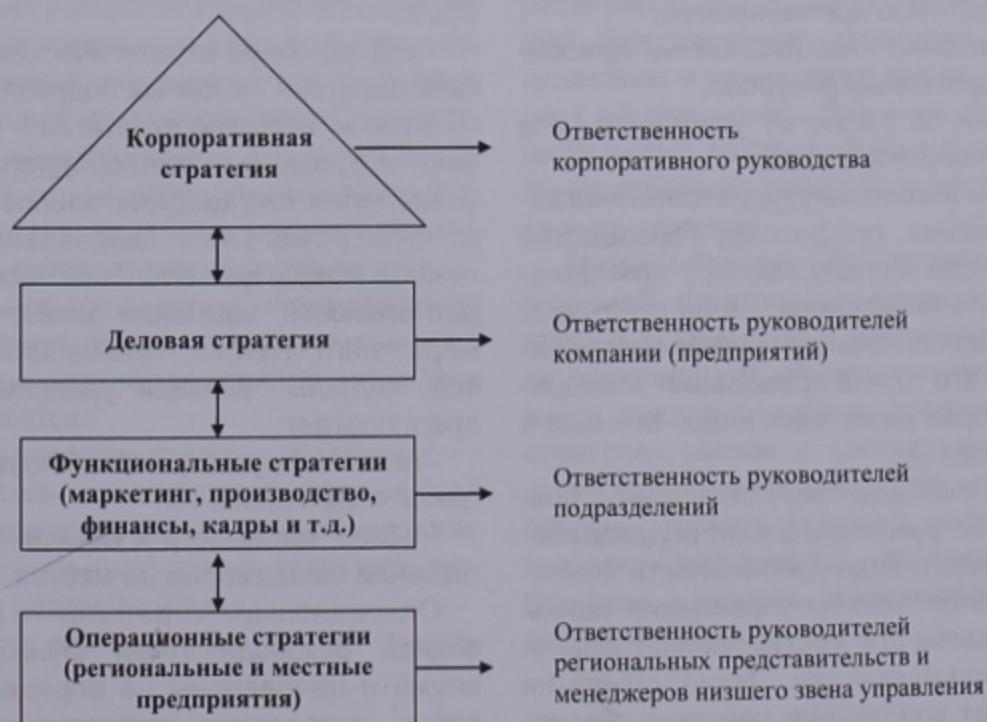


Рисунок 1. Уровни разработки корпоративной стратегии

Корпоративная стратегия – разрабатывается стратегическим штабом, топ-менеджерами корпорации и является общим планом управления диверсифицированной компанией. Такая стратегия охватывает все направления деятельности корпорации и предполагает использование следующих действий его руководством:

- создание и управление высокопродуктивным хозяйственным портфелем структурных подразделений корпорации;

- процесс интернационализации, т.е. расширение за счет создания новых или приобретения существующих компаний в других странах;

- вертикальная интеграция, т.е. приобретение компаний-поставщиков или компаний-потребителей в своей или смежной области;

- горизонтальная интеграция, т.е. приобретение компаний-конкурентов;

- создание конкурентных преимуществ через непрофильную диверсификацию, т.е. приобретение компаний или бизнесов других отраслей, имеющих высокую доходность или низкие риски;

- достижение синергического эффекта за счет предыдущих приемов и превращение его в конкурентное преимущество;

- установление инвестиционных приоритетов корпоративных ресурсов;

- решения об отказе от убыточного или неперспективного бизнеса.

Всемирно известному гуру стратегического планирования, профессору Гарвардской школы бизнеса Майклу Портеру принадлежит определение корпоративной стратегии, ставшее классическим: «Корпоративная стратегия – это то, что превращает корпорацию из наборов различных видов бизнеса в единое целое» [4].

Деловая (конкурентная) стратегия – разрабатывается руководителями подразделений для каждого вида деятельности компании и является планом управления одним подразделением для достижения оптимальной производительности. Такая стратегия предполагает следующие действия руководителей подразделений:

- разработка мер, направленных на усиление конкурентоспособности и сохранение

конкурентных преимуществ на рынке в каждом из бизнесов;

- вертикальная диверсификация, т.е. изготовление комплектующих, выпуск или переработка сырьевых материалов на собственном производстве;

- сегментация рынка за счет удовлетворения потребностей потребителей в каждом из сегментов рынка;

- дифференциация продукции, т.е. производство продукции, отличающейся по сортам, качеству и т.д.;

- горизонтальная диверсификация, т.е. производство продукции из однотипного сырья или с использованием одного и того же оборудования, в т.ч. за счет снижения затрат корпорации при увеличении общих объемов реализации;

- использование ноу-хау, лицензий, патентов новизна которых позволяет снизить затраты, повысить качество и предложить рынку новые или улучшенные конкурентоспособные товары;

- получение отраслевых преимуществ (льгот, скидок, отсрочек платежей и пр.) за счет взаимодействия с бизнес-средой, социальной средой, государственными органами;

- объединение стратегических и тактических действий основных подразделений.

Функциональные стратегии – разрабатываются руководителями среднего звена для управления текущей деятельностью каждого функционального направления определенной сферы деятельности. Каждая сфера деятельности компании имеет стратегию маркетинга, НИОКР, производства, финансов, кадров. Данный уровень стратегии предполагает:

- действия руководителей по достижению целей подразделения;

- обзор, пересмотр и объединение предложений менеджеров на местах.

Операционные стратегии – разрабатываются руководителями функциональных служб и направлены на определение способов управления ключевыми организационными звеньями (заводами, отделами продаж, складами), а также на обеспечение выполнения стратегически важных опера-

тивных задач (закупки материалов, управления запасами, ремонта оборудования, транспортировки, проведения рекламной компании и т.д.).

В целом, описанные нами организационные уровни корпоративной стратегии взаимосвязаны между собой, поэтому решения или изменения, внесенные в одну из них влияют на другие. Представление стратегии как системы взаимосвязанных видов деятельности (подсистем) по мнению М. Портера [4] «позволяет понять, почему организационная структура и бизнес-процессы должны быть специфическими с точки зрения стратегии. Приведение организации в соответствие со стратегией в свою очередь делает эти взаимоотношения более достижимыми и повышает их жизнеспособность».

Исследуя проблемы формирования корпоративной стратегии крупных компаний различных стран, HR директор группы компаний «Азия – Инвест» Винокурова Е.П. [10] утверждает «К самым успешным корпорациям мира реализующим эффективную корпоративную стратегию относятся 3M, Toyota, Sony, Nike, Apple, Microsoft и др.».

По исследованиям Воробьевой О. [11], «В современных российских вертикально-интегрированных компаниях, хотя и применяются все 4 уровня корпоративной стратегии, однако процесс их формирования осуществляется не двухсторонне, а авторитарно, т.е. сверху вниз, что не позволяет провести четкую границу между ними и снижает результативность корпоративного управления».

Основными причинами формирования новой стратегии или внесения изменений в действующую стратегию корпорации на наш взгляд являются:

- приход нового высшего руководства;
- вмешательство со стороны материнской компании или правительственные контролирующих органов (налогового комитета, экологических ведомств и т.д.);
- переход под контроль другой фирмы

путем добровольного слияния или принудительного поглощения;

- значительные перемены во внешней среде или внутри организации, требующие изменения управлеченческого курса.

Трудности у руководства организации, как правило, возникают не при разработке стратегии, а в процессе её внедрения в жизнь. Так, по утверждению проф. Ковалева А. [12], «в условиях неопределенности главным препятствием на пути успешной реализации стратегии становится необходимость одновременного решения руководством организации двух сложных задач – управления рисками и обеспечение поддержки стратегических решений персоналом организации. Формирование стратегии развития организации, включающие модель «5 И» (информация, инновации, интуиция, изменения, интерактивность) возможно только при слаженной работе всей управленческой команды и преобладании гибкого, открытого и предпринимательского мышления у руководителей»

Вместе с тем, на наш взгляд следует иметь ввиду, что каждая компания с учетом особенностей её позиции на рынке и общей ситуации в отрасли должна стремится разрабатывать присущую только ей неординарную корпоративную стратегию со своими нюансами и характеристиками, адекватными к её специфике. Здесь не должно быть шаблонного подхода. Вариантов формирования стратегии может быть столько, сколько и конкурентов.

Таким образом, формирование корпоративной стратегии в крупных многопрофильных диверсифицированных компаниях предполагает уяснение текущей стратегии и анализ портфеля продукции. Выбор стратегии связан с состоянием ключевых производственных факторов, как сильные стороны отрасли и фирмы, цели, интересы высшего руководства, квалификация работников и степень зависимости фирмы от внешней среды.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ

1. Мескон М.Х. Основы менеджмента : пер. с англ. / М.Х. Мескон, М. Альберт, Ф. Хедоури – М.: Дело, 2004. – 800 с.
3. Ансофф И. Стратегическое управление: сокр. пер. с англ. – М.: Экономика, 1989.
3. Боумен К. Стратегия на практике / К. Боумен. – СПб.: Питер, 2003. – 251 с.
4. Портер М. Конкуренция: Пер. с англ. – М.: Вильямс, 2006.
5. Томпсон А.А., Стриклэнд Дж., Стратегический менеджмент / пер. с англ. – М.: Вильямс, 2005. – 336 с.
6. Минцберг Г., Куинн Дж. Б., Гошал С. Стратегический процесс / Пер. с англ. – СПб: Питер, 2001. – 688 с.
7. Стратегический менеджмент. Основы стратегического управления / М.А. Чернышев и др. – Ростов н/Д : Феникс, 2009. – 506 с.
8. Гапоненко А.Л. Стратегическое управление: учебник / А.Л. Гапоненко, А.П. Панкрухин. – М.: Омега – Л, 2015. – 464 с.
9. Назарбаев Н.А. Послание Президента РК народу Казахстана «Нұрлы жол – путь в будущее» от 11 ноября 2014 г. / Н.А. Назарбаев // Казахстанская правда. – 2014. 12 ноября.
10. Винокурова Е.П. Теоретические аспекты разработки корпоративной стратегии компании // Банки Казахстана. – 2013.- №7. – С. 14-16.
11. Воробьева О. Реструктуризация интегрированных структур: стратегическое управление // Проблемы теории и практики управления. – 2011. – №8. – С. 33-42.
12. Ковалев А. Стратегический менеджмент, или менеджмент стратегий / А. Ковалев // Проблемы теории и практики управления. – 2009. – №4. – С. 83-87.

МРНТИ 82.05.09

Молдашев Гусман Кумарович,
профессор кафедры «Менеджмента и бизнеса»,
Университета Международного Бизнеса,
Алматы, Казахстан
доктор с.-х. наук,
moldashev@ mail.ru, 87775662171

ЧЕТЫРНАДЦАТЬ ПРИНЦИПОВ МЕНЕДЖМЕНТА КАЧЕСТВА ПРОФЕССОРА ДЕМИНГА

Аннотация:

В статье проведен анализ и актуализация содержания 14 принципов менеджмента качества доктора Деминга, с формулировкой его текста в современной вариации. Изложены актуальность, обоснование и суть проблемы, с учетом новых реалий внешней и внутренней среды организаций. Сделан вывод о необходимости использования названных принципов на практике, только после глубокого понимания и адаптации их содержания к специфике каждого предприятия.

Ключевые слова:

Принципы, процессы, системы и философия менеджмента качества по Демингу.

ПРОФЕССОР ДЕМИНГ БОЙЫНША САПА МЕНЕДЖМЕНТІНІҢ ОН ТӨРТ ҰСТАНЫМЫ

Аннотация:

Мақалада доктор Демингтің сапа менеджментінің 14 ұстанымының мәніне талдау жүргізіліп, оның мәтіні өңделіп заману вариацияда жазылған. Мәселенің өзектілігі, дәлелдемесі мен мәні ұйымдардың сыртқы және ішкі ортасының жаңа талаптарына сай негізделіп баяндалған. Атапған ұстанымдарды, тек олардың мәнін терең ұғынып және әр кәсіпорын ерекшелігіне бейімдеген соң, іс жүзінде қолдану қажеттілігі жөнінде қорытынды жасалған.

Кілт сөздер:

Сапа менеджментінің Деминг бойынша ұстанымдары, ұдерістері, жүйелері және философиясы.

FOURTEEN QUALITY MANAGEMENT PRINCIPLES OF PROFESSOR DEMING

Abstract:

The article analyzes and updates the contents of 14 principles of quality management of Dr. Deming, with the formulation of his text in modern variation. The urgency, justification

and essence of the problem are stated, taking into account the new realities of the external and internal environment of organizations. The conclusion is made about the necessity of using the above principles in practice, only after a deep understanding and adaptation of their content to the specifics of each enterprise.

Keywords:

Principles, processes, systems and philosophy of quality management of Dr. Deming

Профессор Эдвардс Деминг – выдающийся американский ученый, основоположник и гуру прикладной науки «менеджмент качества», автор теории системного подхода к управлению качеством, на основе которой изначально были построены международные стандарты ISO серии 9000, успешно реализуемые эффективными компаниями развитых стран. Его заслуженно считают поводырем экономического чуда Японии, за вклад в развитие ее экономики в 1950–1980 гг., «Революционером капитализма», «Пионером качества», а основатель фирмы Sony Акио Морита [1] назвал его «Святым покровителем качества».

Основные постулаты управления на основе качества, впервые сформулированные доктором Э. Демингом, более 60 лет тому назад в его знаменитых 14 принципах – основа для эволюционной трансформации предприятий к таким современным моделям и управленческим методикам, как СМК, TQM, кайро, бережливое производство, шесть сигм и др.. Текст этих принципов непрерывно улучшался автором на протяжении 40–45 лет, поэтому в литературе встречаются более 10 вариантов их трактовки [2,3,4,5].

Принципы Э. Деминга, направленные на коренное изменение западного менеджмента актуальны и по сей день для казахстанского менеджмента, ибо в Послании народу Казахстана от 2017 г. Президент Н. А. Назарбаев подчеркивая необходимость обеспечения качественной трансформации государственных холдингов, и в первую очередь холдинга «Самрук-казына» отметил, что «Качество менеджмента и корпоративного управления нужно подтянуть до международного уровня» [6].

В статье приводится описание «14 принципов профессора Деминга» с его комментариями на момент выхода в свет книги «Выход из кризиса» (1982) и более современный и актуализированный нами вариант пояснений, отражающий видение проблемы в условиях – глобальной цифровизации мировой экономики, повсеместного внедрения элементов Четвертой промышленной революции, нового понимания контекста организации, необходимости перехода сертифицированных предприятий с 2018 г. к пятой версии СТ РК ISO 9001-2016. Результаты исследований исходят из собственных наблюдений, основанных на более чем 15-летнем опыте практической деятельности по управлению качеством в системе высшего образования страны и педагогической деятельности по преподаванию элективного курса «Менеджмент качества».

1. «Добивайтесь постоянства целей. Сделайте своей постоянной целью непрерывное совершенствование качества продукции и услуг, чтобы стать конкурентоспособной компанией, сохранить бизнес и обеспечить людей работой».

Принцип ориентирует высшее руководство организации обеспечить стабильный выпуск конкурентоспособной продукции (услуги) на деле демонстрируя стремление к непрерывному улучшению своей деятельности, а не от случая к случаю. Нельзя полагать, что найдя однажды верное решение, можно пользоваться им вечно. Согласно циклу PDCA, менеджмент качества подобно езде на велосипеде, т.е. следует непрерывно крутить педали (постоянно прогрессировать в области качества), чтобы не упасть (не разориться) и выжить.

Постоянство целей качества для руководства организации означает:

- учредить на личном примере культуру приверженности организации к непрерывному улучшению всех бизнес-процессов на основе разработки и реализации стратегических целей, чтобы вовлечь весь персонал в деятельность по улучшениям на основе качества;

- не следует отдавать приоритет решению только текущих и застарелых проблем,

в ущерб долгосрочным целям улучшения качества процессов;

- быть впереди клиента, удовлетворяя не только его настоящие, но и ожидаемые потребности через год, три и более лет. Управление людьми только приказами не эффективно, а более этично – через постановку измеряемых, достижимых и актуализированных целей качества продуктов, услуг и процессов, которые вдохновляют и сплачивают коллектив. Цели качества предприятия должны быть обсуждены, согласованы, разработаны и доведены высшим руководством до сведения всего персонала в виде политики, миссии, видения, стратегических и тактических целей. Значимость принципа подтверждает китайская пословица «Когда человек видит цель, у него вырастают крылья, чтобы достичь её».

2. «Примите новую философию. Усвойте новую философию управления. Мы живем в новой экономической эре, начатой в Японии. Нельзя более смиряться с обычно принятым уровнем ошибок и дефектов в работе. Необходимо преобразование западного стиля менеджмента, чтобы остановить продолжающийся упадок экономики».

Принцип является базовым, ибо все остальные могут использоваться результативно только при условии его выполнения. Смысл принципа – административный менеджмент «кнута и пряника» исчерпал свои возможности в 60-х гг. XX века, чтобы добиться адекватных требованиям внешней среды позитивных изменений, высшему руководству организации следует душой и телом принять, освоить и реализовать новую управленческую философию человекаоцентрического подхода, в виде неизвестного ему доселе мира менеджмента качества – «терра инкогнито». При этом ему следует отказаться от традиционной привычки руководить и радикально изменить образ мышления, менталитет и стиль менеджмента советской эпохи на 180°, в виде:

- отказа от восприятия людей, как устройств по выполнению приказов начальства, ибо каждый из них имеет собственное мнение, опыт и чувства и требует деликат-

ного подхода к себе, основанного науважении, доверии и равноправного сотрудничества;

- отказа от традиции поиска, наказания и унижения виновных;

- учреждения принципа лидерства и ориентации на запросы потребителя.

3. «Исключите зависимость от массового контроля. Устраним потребность в массовых проверках и инспекции как способе достижения качества, путем «встраивания» качества в продукцию».

К сожалению, в сознании многих руководителей «слова «качество» и «контроль» сосуществуют примерно так же, как слова «сосиски» и «горчица» – одно без другого как-то не хочется употреблять» [7].

Однако качество продуктов и услуг не зависит от тотального контроля, т.к. качество (плохое или хорошее) уже содержится в продукции, которая на конвейере. Отсюда контроль – запоздалая мера, ибо процесс производства запущен. Массовый контроль трудоемкий процесс, вызывает страх, люди чувствуют себя под подозрением, не проявляют инициативу. Поэтому руководителям следует уничтожить возможность появления брака в самом зародыше, «встраивая» качество в характеристику продукта, услуг и процессов на этапе их проектирования.

Контроль качества продуктов, услуг и процессов организованный администрацией следует преобразовать в процесс внутреннего мониторинга с использованием аудита и самооценки подразделений и переходить от контроля к управлению качеством процессов. Это означает, что проблему встроенного качества должна решать не служба СМК, а высшее руководство. Следует вовлекать в управление качеством рабочих через кружки качества, инженеров – группы качества, топ-менеджеров – клубы качества и придерживаться формулы «доверяй, но не проверяй». В результате зависимость руководства от массовых проверок постепенно отпадет.

4. «Прекратите покупки по самой дешевой цене. Покончите с практикой выбора поставщиков только на основе цены на их продукцию. Сведите к минимуму со-

вокупные затраты и стремитесь иметь одного поставщика для каждой из комплектующих».

Из комментария Деминга нельзя строить долгосрочную стратегию устойчивого развития бизнеса на основе демпинговых цен. Экономия на дешевых ресурсах с неизвестным качеством неминуемо обернется дополнительными затратами на исправление дефектов. Скупой платит дважды. Следует непрерывно вкладывать инвестиции на развитие человеческого капитала и обновление инфраструктуры, соответствующей лучшим мировым стандартам.

5. «Постоянно улучшайте каждый процесс. Постоянно совершенствуйте систему планирования, производства и обслуживания, чтобы улучшить каждый процесс деятельности компании».

Любая организация как сложная и открытая социотехническая система, представленная самой себе, рано или поздно разладится и деградирует. Поэтому по Демингу руководители обречены на совершенствование своих процессов и должны стремиться сделать нестабильный процесс стабильным, а стабильный – эффективным, который, в свою очередь, надо сделать производительным и малозатратным. Деминг рекомендует руководителям не верить слепо в «лучшее будущее» и пускать дело на самотек, а создать управляемую систему постоянного улучшения качества всех процессов деятельности путем непрерывного анализа их состояния, выявления потенциальных проблем и устранения их до проявления, т.к. в них заключена возможность для улучшения.

6. «Создайте систему обучения кадров на рабочих местах – программа TWI. Введите в практику современные методы подготовки кадров, включая руководителей всех уровней,, с тем чтобы лучше использовать возможности каждого из них».

Суть постулата в том, что супервайзеров практическим управленческим умениям на основе качества должен обучать не поденщик со стороны (консультант), а непосредственный руководитель на рабочем месте, на современных станках и непрерывно – че-

рез наставничество, действие, рассказывая и показывая новые умения, навыки, знания и опыт по работе, улучшению процессов и уважению подчиненных. Программа TWI (обучение на рабочем месте) – предусматривает контроль освоения обучаемыми новых знаний и умений путем их вовлечения в производственную деятельность непосредственными руководителями. При этом, вопрос о затратах времени на обучение теряет актуальность, т.к. время работы и время обучения совпадают.

Финансовые затраты на обучение по качеству – это не расходы, а инвестиции [8]. Так, исследованиями ученых развитых стран установлено, что каждый доллар, вложенный на профессиональное образование, возвращает потом в ВВП государства 40 долларов! Поэтому не случайно в Японии на обучение 1 специалиста в год тратится 1200, в КПО б.в. на Караганакском газоконденсатном месторождении Западного Казахстана – 4000 долларов, в Голландии – 4% от фонда заработной платы.

7. «Учредите «лидерство» как метод работы менеджеров всех уровней. Управляющие всех уровней должны помогать сотрудникам выполнять их работу наилучшим образом, нести ответственность за качественные результаты и стать лидерами в деле улучшения работы компании».

Принцип призывает руководителей всех уровней трансформироваться в лидеры, кардинально изменив административный стиль управления, т.к. они не контролеры и надзорщики, а обязаны безвозмездно передавать подопечным свои знания, умения, навыки, опыт и помогать им улучшать процессы деятельности через наставничество. Лидерами должны быть все руководители и сотрудники фирмы, но сегодня никто не хочет брать ответственность лидера на себя, ибо в отечественном менеджменте институт лидерства не поощряется, а подавляется, т.к. большинство директоров считают, что на предприятии должен быть один лидер. Лидерство по Демингу – фундамент мотивации всего персонала к качественной и командной деятельности, пусковой механизм освоения новой философии управления,

ведет к улучшению корпоративной культуры фирмы.

8. «Изгоняйте страхи. Искорените атмосферу страха, чтобы каждый мог работать более продуктивно на благо компании».

Атмосфера страха, угроз, контроля, недоверия, унижения и оскорблений работника со стороны руководства организации разрушают достоинство, гордость, инициативу и мотивацию подчиненных к эффективному труду, ведет к скрытию проблем, обженной покорности, уходу от ответственности, дутым цифрам, порождает представление руководству искаженной информации и как следствие появлению из года в год повторных дефектов.

Поэтому Э. Деминг рекомендует высшему руководству организации, формировать корпоративную культуру менеджмента путем:

- управления персоналом на основе принципов лидерства, уважения, доверия, сотрудничества, свободы дискуссий и делегирования полномочий, чтобы избавить сотрудников от страха, раскрепощать людей и открыть их внутренний духовный мир;

- отказа от традиции поиска и наказания виновных;

- дефекты, несоответствия, рекламации и жалобы потребителей следует воспринимать как бесценный опыт, «бронлиант», «точки роста» и само-очищения организации.

По данному принципу не зря в свое время Э. Деминг писал: «Новаторство – исключительно удел свободы. Новые идеи порождают люди, которые никому ничего не должны и отчитываются только перед самими собой» [4].

9. «Разрушьте барьеры между подразделениями. Исследователи, разработчики, производственники, представители коммерческих и административных служб – должны работать в командах, чтобы совместно решать проблемы, возникающие с продукцией и услугами».

По Демингу барьеры или разобщенность между подразделениями предприятия возникают в точках соприкосновения их функ-

ций, т.к. они здесь слабо взаимодействуют друг с другом. Слабая связь между элементами системы (подразделениями предприятия) проявляется в том, что каждое подразделение стремится как можно больше «выбить» для себя ресурсов и получить меньше задания от высшего руководства, решать только свои частные интересы в ущерб общим интересам предприятия, не сотрудничают, а конкурируют между собой за похвалу и уход от наказания. В таких условиях, 99% причин проблем и несоответствий продуктов и услуг предприятия располагаются на границах (стыках) функций различных подразделений.

Поэтому Деминг обоснованно рекомендует руководителям предприятий ликвидировать барьеры между подразделениями на основе трансформации функциональной системы управления на процессную, путем внедрения командной работы сотрудников разных подразделений делегируя часть полномочий функциональных менеджеров владельцам процессов (команде проекта) используя эффект синергизма, взаимной поддержки, чувства локтя, дополнения и компенсируя слабые стороны друг друга.

10. «Откажитесь от пустых лозунгов и призывов. Откажитесь от использования лозунгов к сотрудникам, призывающих к нулевому браку и повышению производительности. Они вызывают противодействие, т.к. низкое качество и производительность труда порождаются системой, и их решение вне компетенции рабочего».

Навязчивые назидания, советы и призывы руководителей на собраниях работать хорошо вызывают скрытые отрицательные эмоции исполнителей, т.к. бездефектная работа, низкое качество и производительность почти не зависит от них (2%), а на 98% зависит от изначально неправильной системы управления производством. Каким образом исполнитель (рабочий, инженер) может производить бездефектную продукцию, если то, что он получил для работы (материалы, методы, машины, менеджмент, среда), уже содержит погрешности? В лозунгах на собраниях проявляется стремление руководства переложить ответственность за плохое

качество работы на исполнителей. Руководители от природы склонны давать назидания подчиненным, но Деминг рекомендует им освободить душу от такой привычки и заменить её, например «стратегией развития фирмы до 2025 года», чтобы не изобретать новый велосипед по каждому случаю, на каждое собрание. Вначале следует установить четкие правила игры, алгоритм действий, нормативы и цели качества, методы их достижения, систему мотивации и вовлечения персонала в управление качеством, порядок ресурсного обеспечения на всех этапах жизненного цикла продукции (услуг), т.е. «создать условия для эффективной работы, создать и совершенствовать собственную систему, механизм и процессы управления предприятием, а затем требовать их выполнения» [9].

11. «Устраните произвольные числовые нормы и задания. Устраните практику выдачи произвольно установленных количественных заданий работникам и руководителям, т.к. их достижение становится более важным, чем удовлетворение потребителя и достигается ценой снижения качества».

В соответствии с тезисом управление предприятием только по количественным показателям и погоня за цифрами приводит к припискам, искажению фактов, процентомании, показухе и снижению стандартов качества продукции (услуг). Поэтому Деминг рекомендует руководителям предприятий отказаться от управления на основе количественных показателей и целей не привязанных к удовлетворению потребителей, а заниматься улучшением процессов, согласовать с исполнителями и четко формулировать измеряемые цели, находить компромиссы между «делать много» и «делать качественно».

12. «Дайте работникам возможность гордиться своим трудом. Устраните барьеры, которые лишают работников организации права гордиться своим трудом. Это означает, в т.ч. отказ от ежегодных аттестаций персонала по количественным показателям».

Из принципа следует, что чувство профессиональной гордости и преданности

персонала своей организации вызывает создание в коллективе атмосферы уважения, доверия, искренней поддержки и признания заслуг и мастерства любого сотрудника перед коллективом. По Демингу следует отказаться от ежегодных аттестаций персонала по формальным показателям, а создать такие условия деятельности, когда работа в коллективе доставляла бы удовольствие и радость каждому сотруднику и способствовала бы исчезновению равнодушных. Дайте возможность сотрудникам говорить открыто горькую правду в глаза, не подавляйте их душу строгостью, т.к. они замкнутся в своей скорлупе и не вовлекаются в дела коллектива.

13. «Поощряйте стремление к образованию. Внедрите обширную программу самообразования всех работников. Источником успеха в достижении конкурентоспособности служат знания».

Принцип является продолжением и развитием 6-го, но прицел здесь выше. Деминг говорит не просто о повышении квалификации кадров, а о создании в организации постоянно действующей системы управления знаниями всего персонала, начиная с первого руководителя. Качество и конкурентоспособность фирмы – плод реализации новых знаний, компетенций и ноу-хау всего персонала, поэтому их обучение инновациям должно быть массовым, опережающим и систематическим (в течении всей жизни), т.к. образование не достигает точки насыщения.

Качество обеспечивают те сотрудники, которые без принуждения сверху, добровольно и регулярно стремятся к совершенствованию своего интеллекта и освоению инноваций самообразованием. Это их хобби, таких людей следует поощрять продвижением по службе, а также «...создать обучающуюся организацию (*learning organization*), для вовлечения в процесс самообразования всего персонала, что дешевле и выгодно предприятию, приведет её к долгосрочному успеху, а формальное образование – поможет ему только выжить» [10].

14. «Добивайтесь ответственности высшего руководства за решение про-

блем качества организации. Ясно определите непоколебимую приверженность высшего руководства к постоянному улучшению качества и производительности».

Смысл принципа в том, что качество заложивается не в цехе, а в кабинете правления компании. Высшее руководство должно взять на себя персональную ответственность перед потребителями, государством и коллективом за конечный результат работы по созданию и улучшению реально функционирующей СМК, не перепоручать их подчиненным, а олицетворять позитивные изменения в коллективе на личном примере приверженности ко всем изложенным выше принципам. К тому же, по Демингу [2] «Вы можете не изменяться. Вы не обязаны делать все это. Выживание – не является обязанностью, это дело добровольное». При этом, он имел ввиду, что переход на новую систему управления производством должен быть осознанной потребностью первого руководителя предприятия. Только при такой позиции топ-менеджмента каждый сотрудник может быть мотивирован и добровольно вовлечен в системные преобразования, взять на себя ответственность и инициативу в решении проблем качества

организации и стать лидером на своем рабочем месте.

Таким образом, анализ и обобщение 14 принципов Э. Деминга показывают, что они универсальные философские императивы для менеджмента предприятий, но не готовые рецепты управления на все случаи жизни. Многие из них при первом же знакомстве кажутся абсурдными. Действительно, нормальный менеджер в ясном уме и твердой памяти вряд ли согласится с такими его идеями как, отказ от: массового контроля, управления на основе цифр, традиции наказания виновных, советов и назиданий сверху и т.д. Поэтому их следует использовать на практике только после глубокого осмысливания содержания как элементов единой взаимосвязанной системы и адаптации к специфике менеджмента каждой организации. При этом, цель заключается не в принятии менеджерами всех 14 принципов, а в формировании новой внутренней среды организации, которая была бы полностью совместима с ними. Отсюда, изложенное не новый проект эффективного управления производством, а перманентный процесс и философия системного улучшения культуры корпоративного менеджмента предприятия.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Морито А. Сделано в Японии : пер. с англ. / А. Морита. – М.: Прогресс, 1993. – 413 с.
2. Деминг Э. Выход из кризиса : пер. с англ. / Э.Деминг. – М.: Альпина Бизнес Букс, 2007. – 370 с.
3. Конарева Л. Теория доктора Деминга / Л. Конарева // Стандарты и качество. – 2002. – №11. – С. 46-49.
4. Нив Г.Р. Пространство доктора Деминга : пер. с англ. Ю.Т. Рубаника, Альпина Бизнес Букс, 2005, – 376 с.
5. Горбашко Е.А. Управление качеством: учебное пособие / Е.А. Горбашко – СПб.: Питер, 2008. – 384 с.
6. Назарбаев Н.А. Послание народу Казахстана Президента «Третья модернизация Казахстана: глобальная конкурентоспособность» от 31 января 2017 г. / Н.А. Назарбаев // Казахстанская правда. 31 января 2017 г., № 20 (28399).
7. Мазур И. И. Управление качеством: учебное пособие / И. И. Мазур, В. Д. Шапиро – М.: Изд-во Омега. – Л, 2006. – 400 с.
8. Молдашев Г.К. Системы менеджмента качества: учебное пособие / Г.К. Молдашев. – Уральск : ЗКАТУ им. Жангир хана, 2012. – 163 с.
9. СТ РК ISO 9001-2016, «Системы менеджмента качества – Требования». Астана, 2016. – 36 с.
10. <http://www.deming.ru> Ассоциация Деминга

МРНТИ 06.51.77

Османов Ж.Д.

доцент, к.э.н. кафедры

«Менеджмента и Бизнеса»

Университет Международного Бизнеса

Алматы, Казахстан

моб. телефон: +7777-280-6698

zhasym@mail.ru

КОНЦЕПТУАЛЬНЫЕ ОСНОВЫ РАЗВИТИЯ ИНТЕГРАЦИИ СТРАН ЕАЭС

Аннотация

В данной статье анализируются перспективы и проблемы развития Евразийского экономического союза. Рассмотрены вопросы интеграции внутри ЕЭС, а также его взаимодействие с другими странами СНГ и дальнего зарубежья. Показано, что основная проблема интеграции внутри ЕЭС – доминирование перераспределительного мотива над производительным. Оценены масштабы нефтегазового трансфера от России к партнерам по ЕЭС и влияние налогового маневра на его величину. Показано, что создание механизма перераспределения выигрыша внутри ЕАЭС будет способствовать реализации положительного экономического эффекта от заключения соглашений о свободной торговле со странами дальнего зарубежья.

Ключевые слова: Таможенный союз, Евразийский экономический союз, внешняя торговли, интеграция, единая таможенная территория, внешней торговли, экспорт.

Abstract

This article analyzes the prospects and problems of the development of the Eurasian Economic Union. The issues of integration within the EEC, as well as its interaction with other CIS countries and foreign countries are considered. It is shown that the main problem

of integration within the EEC is the dominance of the redistribution motive over the productive one. The scale of the oil and gas transfer from Russia to the EES partners and the impact of the tax maneuver on its size are estimated. It is shown that the creation of a mechanism for the redistribution of winnings within the EAEC will contribute to the realization of a positive economic effect from the conclusion of agreements on free trade with countries far abroad.

Key words: Customs Union, Eurasian Economic Union, foreign trade, integration, common customs territory, foreign trade, export.

Түйін

Бұл мақалада Еуразиялық экономикалық одақтың даму перспективалары мен проблемалары талданады. ЕЭК шенберінде интеграция мәселелері, сондай-ақ оның ТМД-ның басқа елдерімен және шет елдермен өзара іс-қымылы қарастырылады. ЕЭК шенберінде интеграцияның басты проблемасы – өнімділікке қатысты қайта бөлу мотивінің үстемдігі. Мұнай мен газды Ресейден ЕЭС серіктестеріне аудистыру ауқымы және салық маневрінің оның өлшеміне әсер етуі бағаланады. ЕурАЗЭК аясында женіске жету механизмін құру алыс шетелдермен еркін сауда туралы келісімдерді жасасудан оң экономикалық тиімділікті жүзеге асыруға ықпал ететіндігі көрсетілген.

Кілтті сөздер: Кеден одағы, Еуразиялық экономикалық одақ, сыртқы сауда, ықпалдастық, бірыңғай кедендейк аумақ, сыртқы сауда, экспорт.

Создание Беларусью, Казахстаном и Россией Евразийского экономического союза (ЕАЭС) с последующим присоединением к нему Армении и Киргизии стало прорывом в области интеграционных процессов на постсоветском пространстве. Были приняты важные решения в области унификации таможенного и технического регулирования, либерализации трудового законодательства на пространстве Союза.

Первый этап создания ЕАЭС сопровождался определенным ростом взаимной торговли товарами и услугами, увеличением взаимных инвестиций, что было связано с мгновенными эффектами от либерализации и унификации таможенного законодательства. Однако в дальнейшем эти положительные тенденции во взаимной торговле не получили продолжения из-за целого комплекса причин. Во-первых, в важнейшей экономике ЕАЭС – российской – начался период устойчивого снижения темпов экономического роста, что негативно повлияло на общие параметры спроса в странах ЕАЭС. Во-вторых, не получило необходимого импульса развитие производственной кооперации, наоборот, отмечалось сжатие объемов торговли промежуточной продукцией. В-третьих, отмечались неблагоприятные для взаимной торговли колебания валют. В-четвертых, не сформировались финансовые институты, настроенные на реализацию комплексных проектов на всем пространстве ЕАЭС. В-пятых, затормозился процесс накапливания взаимных прямых инвестиций [1].

Важнейшим фактором, повлиявшим на торгово-экономическое сотрудничество стран ЕАЭС, стало изменение конъюнктуры в мировой экономике. Поскольку вплоть до 2015 г. крупнейшие страны ЕАЭС – Беларусь, Казахстан и Россия – не смогли обеспечить необходимую гармонизацию принципов валютной и денежно-кредитной политики, то под влиянием внешнеэкономической ситуации происходило существенное изменение параметров ценовой конкурентоспособности товаров внутри экономического пространства ЕАЭС.

Изменение курса казахстанского тенге к рублю в 2014-2015 гг. негативно сказывалась на ценовой конкурентоспособности казахстанских товаров на российском рынке. Аналогичные периоды нестабильности взаимной ценовой конкурентоспособности ранее наблюдались и в торговле между Россией и Беларусью.

Отказ от жесткого коридора колебаний валютного курса и постепенный переход Национального банка Казахстана к методам инфляционного таргетирования стал важнейшим элементом гармонизации принципов денежно-кредитной и валютной политики в рамках ЕАЭС (макроэкономическая эффективность этого шага в обеих странах в статье не обсуждается), сразу снявшим остроту проблемы ценовой конкурентоспособности товаров при взаимной торговле между Казахстаном и Россией.

Крайне негативная тенденция, связанная с ухудшением кооперационных связей внутри ЕАЭС, – постоянное снижение доли торговли машиностроительной продукцией во взаимном товарообороте стран ЕАЭС, с 21,8% в 2012 г. (на фоне достаточно высоких цен на сырье) до 20,1% в 2013 г., 18,7% в 2014 г. и 16,7% в 2015 г. Особенно это коснулось торговли России и Беларуси: товарооборот машиностроительной продукцией (не включенной в секретные коды) снизился с 7,7 млрд долл. в 2012 г. до 3,8 млрд долл. в 2015 г. [2].

Данные о взаимной торговле высокотехнологичной продукцией позволяют сделать выводы о том, что на фоне общего ухудшения внешне- и внутриэкономической конъюнктуры наблюдается снижение уровня кооперационных связей между странами ЕАЭС, что негативно влияет на экономические эффекты интеграционного объединения.

Принимая во внимание современные вызовы – национальные, региональные и глобальные, – важно разработать концептуальные основы развития интеграционного взаимодействия государств с учетом избирательного отношения к использованию опыта Европейского союза и специфики евразийской интеграции. В их числе: системная методология, воспроизводственная теория, идеология и практицизм.

Системная методология как компонент концепции развития интеграционного взаимодействия государств – участников ЕАЭС

Результативность данной концепции во многом зависит от выбора ее методологической основы. Это важно и для совершенствования регулирующих документов институтов евразийской интеграции, и для научно-исследовательских работ, в которых при всей их значимости, как правило, отсутствует методология. К ним применима оценка «методологическая пустыня», относящаяся к исследованиям по формированию инновационной политики в России.

Наиболее эффективна системная методология, позволяющая определить логику формирования основных направлений повышения интеграционного взаимодействия государств – участников ЕАЭС на основе принципов системного подхода. В их числе основные:

- Уточнение понятия «региональное интеграционное объединение», главным признаком которого, в отличие от неинтеграционного объединения, является интеграция как наивысшая степень развития вглубь интернационализации хозяйственных связей. Этот процесс конкретизируется в интеграционном взаимодействии государств-участников по линии сближения, согласования их экономических политик и формирования региональной/наднациональной политики с учетом национальных интересов, а также институтов управления.
- Комплексный подход с целью формирования интеграционного взаимодействия стран в производственном и финансовом секторах экономики в функциональном и институциональном аспектах.
- Систематизация и анализ факторов и состояния интеграционного взаимодействия стран.
- Разработка практических предложений по повышению его уровня.
- Ретроспективный подход с целью использования позитивного опыта Европейского союза, в отличие от его негативных уроков.
- Актуальный подход в аспекте обоснования современных задач повышения интеграционного взаимодействия стран ЕАЭС.

В этой связи отметим, что системный подход позволил выявить не только негативные уроки Европейского союза, который миновал этап ЕЭП (перейдя от ТС сразу к Европейскому экономическому союзу), но также недостаток в этой сфере евразийской интеграции, несмотря на соблюдение по-этапности ее развития, включая ЕЭП. Ускоренный переход к формированию Евразийского экономического союза в 2015 г. до завершения предыдущих двух этапов сдержал процесс интеграционного взаимодействия государств-участников. Оставшиеся барьеры негативно влияют на развитие евразийской интеграции.

История европейской интеграции свидетельствует о негативных последствиях замедления интеграционного процесса. Например, создание общего рынка товаров, услуг, капиталов, рабочей силы растянулось на 36 лет с момента подписания Римского договора об Общем рынке в 1957 г., который был реализован лишь в 1993 г. Другой негативный урок Европейского союза состоял в преждевременной идее создания валютного союза с 1971 г. на этапе экономического союза, хотя валютный союз возможен лишь на высшем этапе развития интеграционного объединения.

Системный подход к изучению опыта европейской интеграции позволяет выявить негативный опыт создания в мире региональных/наднациональных институтов регулирования экономики с разной степенью эффективности и при отсутствии головной региональной институциональной структуры. Этот опыт важно не повторять в евразийской интеграции.

Несмотря на негативные уроки развития европейской интеграции, полезно использовать ее позитивный опыт, позволивший Европейскому союзу стать вторым по значению мировым центром после США, а евро – второй мировой валютой, в которой осуществляются 25% международных расчетов (в долларах США – 50%) [3].

Воспроизводственная теория как компонент концепции развития интегра-

ционного взаимодействия государств – участников Евразийского союза

Бытует мнение, будто в государственных документах по экономической политике отсутствует ее теоретическая основа. Безусловно, в этих документах не принято ссылаться на конкретные теории. Но сформулированные в них концептуальные положения основаны на определенной теории.

Преимущество воспроизводственной теории, например, по сравнению с монетаризмом состоит в анализе и оценке состояния интеграционного взаимодействия государств – участников ЕАЭС и разработке предложений по повышению его уровня с позиции прямой и обратной связи с процессом воспроизводства. Значение применения воспроизводственного подхода при анализе интеграционного взаимодействия государств-членов усиливается на этапе формирования ЕАЭС. Это объясняется тем, что на этапе ТС оно ограничивалось в основном торговыми отношениями, на этапе ЕЭП – в основном сближением и отчасти согласованием национальных экономических политик государств-участников.

На этапе ЕАЭС интеграционное взаимодействие государств-участников должно развиваться в производственном и финансовом секторах экономики для формирования единого рынка товаров, услуг, капиталов и трудовых ресурсов, и создания регионального мегарегулятора к 2025 году.

Воспроизводственный подход позволяет выявить глубинные факторы, влияющие на степень интеграционного взаимодействия стран ЕАЭС в условиях модификации современного воспроизводства, характерного для глобализации мировой экономики. Значительное отставание развития производственного сектора от финансового проявляется в отставании интеграционного процесса в сфере воспроизводства, особенно в промышленности. Эти диспропорции обусловлены также структурными недостатками национальных экономик, низкими и ныне ухудшаю-

щимися их макроэкономическими и финансовыми показателями.

Воспроизводственный подход определяет первостепенное значение формирования экономического потенциала Евразийского союза для повышения интеграционного взаимодействия государств-участников. В соответствии с Договором о ЕАЭС (2015 г.) важен акцент на интеграционное взаимодействие государств-участников в развитии промышленности.

Об этом свидетельствует опыт Европейского союза, формирование предпосылок которого началось в промышленности на основе Договора о Европейском объединении угля и стали (1951 г.) сначала двух, а затем трех развитых стран, а также создания Евротома. Однако после подписания Римского договора больше внимания уделялось интеграционному взаимодействию стран в финансовом секторе экономики, что задержало создание общего рынка факторов производства. Для формирования экономического потенциала Евразийского союза важно снизить издержки не только производства, как принято считать, но и процесса воспроизводства в целом, включая все стадии, в том числе организацию и управление производством с учетом увеличения этих издержек.

Воспроизводственный подход определяет первостепенную задачу повышения конкурентоспособности товаров и услуг государств-участников в целях развития их экономического потенциала и Евразийского союза в целом.

Идеология как компонент концепции развития интеграционного взаимодействия государств – участников ЕАЭС

Идеология как компонент традиционно рассматривается как совокупность взглядов, ценностей, интересов в качестве политической или политологической категории, связанной с дискуссиями о роли политического фактора в формировании евразийской интеграции [4, с. 57]. Отметим, что идея региональной политической интеграции берет

начало с лозунга социал-демократов о Соединенных Штатах Европы, выдвинутого более 100 лет назад (1915 г.).

Опыт европейской интеграции свидетельствует, что первая программа П. Вернера в 1970 г. о переходе её к высшему этапу называлась «Создание политического, экономического, валютного союза». Однако в более обстоятельной аналогичной программе Ж. Делора (1989 г.) политическая составляющая европейской интеграции официально отсутствовала, но фактически сохранилась политическая составляющая Европейского союза для обеспечения единой внешней политики государств-участников. В современных условиях это особенно проявилось в совместном введении в 2014 г. санкций Европейского союза против России, несмотря на потери ряда европейских стран от этих санкций и российских контрсанкций, а также в региональной/наднациональной миграционной политике в ущерб национальным интересам стран-членов.

При оценке идеологии евразийской интеграции распространено мнение о роли политики как локомотива ее развития. До сих пор предлагается усилить влияние политической воли на процесс ее развития. Высказывается мнение, что в торгово-экономических отношениях со странами СНГ и ЕАЭС Россия руководствуется в первую очередь политическими приоритетами. При этом игнорируются национальные интересы государств и бизнес-сообщества в их развитии.

Современное понятие идеологии рассматривается как категория не только политическая, но и экономическая. Политэкономический подход к идеологии как компоненту концепции развития интеграционного взаимодействия государств – участников ЕАЭС повышает ее значение в достижении цели и задач евразийской интеграции, договоренностей и соглашений действий глав правительств и евразийских институциональных структур, которые направлены на обеспечение взаимных выгод государств ЕАЭС, их экономической заинтересованно-

сти в создании единого рынка товаров, услуг, капитала и трудовых ресурсов и защиты от конкурентов со стороны третьих стран. Это конкретно проявляется в участии государств ЕАЭС в формате интеграционного объединения (а не на двусторонней основе) в современных межрегиональных проектах. Следовательно, речь идет о формировании идеологии новой модели евразийского интеграционного объединения, открытого для торгово-экономических связей с другими государствами и региональными объединениями.

Однако, на наш взгляд, некорректно понятие «универсальные интеграционные принципы» [5, с. 44], так как участие ЕАЭС в современных проектах межрегионального партнерства неинтеграционного типа означает его торгово-экономическое сотрудничество с третьими странами, которые не являются участниками евразийской интеграции.

Сотрудничество стран – членов ЕАЭС с современными трансрегиональными партнерствами в формате Евразийского союза улучшает их позиции по сравнению с их двусторонними связями.

Однако понятие идеологии как политэкономической категории в предлагаемой концепции содержит риск отрицательного влияния преобладания ее политической составляющей на разработку практических мер по постепенному развитию ЕАЭС.

Практицизм как компонент концептуальных основ развития интеграционного взаимодействия государств – участников ЕАЭС

Практицизм как компонент концептуальных основ развития интеграционного взаимодействия государств – участников ЕАЭС ориентирован на разработку научно-практических мер по постепенному развитию ЕАЭС.

Развитие и либерализация мировой торговли в последние десятилетия способствовали расширению межстрановых связей, предполагающих реализацию различных

по своему характеру и охвату моделей интеграционных объединений. В настоящее время можно выделить два ключевых типа интеграционного взаимодействия: финансовый и производственно-технологический.

Наиболее ярким представителем модели первого типа является Европейский союз (ЕС). С некоторыми оговорками к подобному типу интеграции можно отнести и модель, реализуемую в ЕАЭС. При формировании институтов ЕАЭС в качестве образца в той или иной степени использовался уникальный, и, возможно, лучший опыт создания крупного объединения, предлагающего глубокую интеграцию во всех сферах экономической деятельности, реализованный в ЕС. На опыте ЕС базировались значительная часть интеграционных соглашений и принципы формирования наднационального регулирующего органа – Евразийской экономической комиссии (ЕЭК).

Эта интеграционная модель ориентирована на перманентное расширение внутреннего рынка интеграционного объединения на основе финансовых, производственных и организационных ресурсов крупнейших стран. Включение в союз новых государств дает возможность (до тех пор, пока это позволяют ресурсы лидеров интеграции) обеспечивать расширение спроса на производимую продукцию за счет подтягивания менее развитых стран к лидерам, на основе увеличения объемов внешнего кредитования, выравнивания параметров бюджетной и финансовой обеспеченности. При этом в значительной степени консервируется страновая специализация и не происходит значимого трансфера технологий, то есть не поддерживается целенаправленное определяющее выравнивание уровня эффективности производства внутри интеграционного объединения. В то же время увеличение спроса позволяет ведущим странам обеспечивать рост доходов, который позволяет поддерживать финансовую устойчивость и технологическую конкурентоспособность системообразующих стран, а также обе-

спечивать достаточно быстрый рост уровня жизни в периферийных странах. Гармонизация финансовой системы внутри интеграционного объединения в данном случае предполагает постепенное создание наднациональных финансовых институтов и формирование валютных союзов.

Второй тип интеграции предполагает приоритет трансфера технологий над развитием финансовых механизмов. В рамках этой модели интеграции, характерной для США, лидирующие страны используют потенциал менее развитых стран для развития производств с меньшим уровнем издержек. Таким образом, рост дополнительных доходов возникает, преимущественно, со стороны предложения. В этих условиях главным критерием для развития тех или иных производств является уровень формируемой итоговой добавленной стоимости. Такая форма интеграции выгодна и для развивающихся стран, поскольку дает возможность обеспечить доступ к технологическому перевооружению и вписаться в глобальные потоки производства продукции и создания добавленной стоимости. Отрицательный эффект данной модели – длительное сохранение значимых разрывов в уровне развития и неравномерном распределении доходов между лидерами и периферийными странами (смотреть таблицу 1).

Ключевой проблемой интеграционных процессов в ЕАЭС является ограниченность финансовых ресурсов и общего рынка объединения, которая не позволит полностью реализовывать модель, основанную на значимом расширении спроса. И даже если предположить, что Россия, где внутренний спрос находится под существенным давлением, со временем создаст механизмы его стимулирования, трудно рассчитывать на то, что имеющихся ресурсов будет достаточно для реализации сколь-нибудь значимой программы поддержки спроса на внутреннюю продукцию на всем пространстве ЕАЭС. Во всяком случае, это потребует значительных институциональных изменений в банков-

Таблица 1 – Конституирующие признаки финансово-институциональной и структурно-технологической моделей интеграции

Финансово-институциональная (ЕС)	Структурно-технологическая (США)
<ul style="list-style-type: none"> • Перманентное расширение внутреннего рынка через использование финансовых ресурсов крупнейших стран. • Относительная консервация страновой специализации при умеренном трансфере технологий. • Запаздывающее выравнивание уровня эффективности производства внутри интеграционного объединения. • Опережающее сокращение разрывов в уровне жизни населения между странами объединения. • Гармонизация финансовой системы с постепенным созданием наднациональных финансовых институтов 	<ul style="list-style-type: none"> • Использование потенциала менее развитых стран для развития производств с меньшим уровнем издержек. • Трансферт технологий от лидеров к периферийным странам при сохранении разрывов в уровне эффективности производства. • Рост доходов формируется, преимущественно, на стороне предложения. • Максимальное удлинение процессов производства и переработки продукции. • Неравенство в распределении доходов на основе лидерства в разработке и использовании технологий
Требует финансовой и экономической устойчивости стран-лидеров, а также наличия потенциала расширения спроса в периферийных странах	Требует высоких затрат на НИОКР и выстраивания системы производственной кооперации
Примечание – Составлено по источнику [6].	

ской системе, выстраивания дополнительных межгосударственных каналов финансирования. В связи с тем, что внутренний рынок ЕАЭС остается в мировом масштабе достаточно ограниченным, так или иначе придется искать пути для увеличения доли стран ЕАЭС в мировом экспорте. Кроме того, доминирование России по всем макроэкономическим показателям не позволяет рассчитывать на достаточные эффекты от расширения совокупного спроса при присоединении к ЕАЭС новых участников.

Следует также признать, что выстраивание системы институтов ЕАЭС не было синхронизировано с их насыщением реальными ресурсами и полномочиями, что снижает эффективность деятельности наднациональных органов, особенно по направлениям, связанным с координацией и развитием инвестиционной, производственной и научно-технологической деятельности.

На наш взгляд, приоритетом в развитии интеграционной модели на постсоветском пространстве должно стать постепенное усиление производственно-технологического взаимодействия, направленного на удлинение цепочек переработки сырья и производства конечной продукции, что предполагает модернизацию интеграционной модели с целью усиления ее структурно-технологической компоненты. Это позволило бы

обновить производственную базу в странах ЕАЭС, создать источники доходов, позволяющих повысить макроэкономическую устойчивость всего объединения. Однако для этого потребуется существенная институциональная перестройка, связанная с высокими рисками [6].

Наиболее важным элементом политики интенсификации интеграционных эффектов должно стать пространственное перераспределение производственного потенциала внутри стран ЕАЭС. Оно решит сразу несколько важнейших задач: повышение эффективности производства по всем направлениям, снижение социальной напряженности в странах ЕАЭС с более низким уровнем доходов, сокращение избыточной и неэффективной миграции, ускорение процесса технологического сближения и расширение экспортного потенциала.

В связи с тем, что такое перераспределение производств внутри пространства ЕАЭС связано с целым комплексом факторов, прежде всего, ограниченностью финансовых ресурсов для помощи менее обеспеченным странам Союза, необходимо рассмотреть возможность постепенного перераспределения производств, ориентированных на внутренний рынок ЕАЭС, в пользу стран с недостаточным уровнем промышленного производства и низкими производственны-

ми издержками (Армения, Киргизия). Для Казахстана это – развитие новых высокоэффективных обрабатывающих производств, ориентированных на выпуск конечной продукции как для внутреннего рынка ЕАЭС, так и на экспорт.

Также следовало бы существенно увеличить в структуре взаимного товарооборота между Казахстаном и другими странами ЕАЭС долю промежуточной продукции. Сейчас она находится на низком уровне. Например, в соответствии с расчетами, при поставках машиностроительной продукции в Казахстан из России и Беларусь более 85% приходится на товары конечного спроса, что наглядно характеризует уровень вовлеченности в кооперационные связи в области машиностроительных производств. Для Беларуси важнейшей задачей в среднесрочной перспективе должна стать модернизация имеющегося производственного потенциала и перезагрузка системы кооперационных связей с Россией и другими странами ЕАЭС.

Необходимость структурной перестройки промышленного потенциала стран ЕАЭС связана не только с его недостаточной эффективностью. Мировая экономика постепенно входит в фазу замедления темпов роста торговли и реиндустриализации развитых стран. Еще недавно постиндустриальные экономики с постоянно снижающейся долей промышленности в структуре ВВП казались достаточно устойчивыми, а их возможности по повышению доходов за счет финансовых инструментов и использования производственного потенциала развивающихся стран считались неограниченными. Однако после кризиса 2008-2009 гг. ситуация уже не выглядит столь однозначно. Развитые страны, сохранившие достаточно значимую промышленную составляющую (например, Германия), менее болезненно пережили период финансово-экономической нестабильности. В связи с этим стабилизация вклада промышленности в ВВП и развитие на собственной территории вы-

сокотехнологичных производств считается одним из важных элементов повышения макроэкономической устойчивости в развитых странах.

Изменение подхода стран, лидирующих в экономическом развитии к размещению своих производств может существенно изменить пропорции обмена в мировой экономике, а также параметры мировой торговли. В этих условиях страны ЕАЭС должны быть готовы парировать угрозы такого развития событий и в то же время использовать возможности, связанные с изменением структуры товарных рынков [7].

Гармоничное развитие стран ЕАЭС должно сопровождаться увеличением совокупного объема затрат на исследования и разработки. В среднесрочной перспективе в качестве целевого ориентира может быть выбран уровень в 2,5% ВВП. При этом для Беларуси, Казахстана, Киргизии и Армении объем внутренних затрат на исследования и разработки должен вырасти до 1% ВВП, а для России как лидера технологического развития ЕАЭС – не менее чем до 2% ВВП.

Приемлемый уровень затрат на технологическое развитие должен обеспечить структурные изменения в экономиках стран ЕАЭС, позволяющие сформировать устойчивый рост дополнительных доходов. По нашим оценкам, необходимым условием расширения потенциала экономического роста в странах ЕАЭС должно стать постепенное увеличение доли обрабатывающих производств в структуре ВВП до уровня в 15-18% в перспективе ближайших 5-7 лет.

Реиндустриализация на пространстве ЕАЭС не может опираться исключительно на модернизацию существующих производственных мощностей. Даже в России и Беларусь, обладающих наиболее значимым промышленным потенциалом, невозможно длительное значимое наращивание объемов производства на имеющихся конкурентоспособных предприятиях. Это означает, что придется создавать новые производства, а возможно, и целые секторы экономи-

ки, обеспечить их вовлечение в производственные циклы на территории ЕАЭС, а затем – и выход на мировые рынки. Для этого потребуются достаточно крупные инвестиции за счет как финансовых институтов, так и возможностей отдельных компаний. В связи с этим возникает необходимость развития специализированных институтов, ориентированных на финансирование проектов в производственной сфере. Имеющихся в настоящий момент механизмов (например, Евразийский банк развития) для этих целей недостаточно, прежде всего, из-за ограниченности ресурсов.

Было бы целесообразно рассмотреть возможность формирования крупных производственных корпораций, осуществляющих производственную деятельность на всей территории ЕАЭС, с перспективой дальнейшего выхода на внешние рынки. Одним из возможных способов финансирования в данном случае может быть развитие единого рынка корпоративных облигаций стран ЕАЭС, который мог бы способствовать перераспределению свободных финансовых ресурсов и их направление на цели реиндустриализации.

В качестве наиболее перспективных производственных цепочек, которые могли бы обеспечить повышение уровня добавленной стоимости в структуре производства на территории стран ЕАЭС, можно рассматривать следующие комплексы:

1) добыча и переработка нефти – химическое производство – выпуск резиновых и пластмассовых изделий;

2) добыча и переработка металлических руд – металлургия – производство готовых металлических изделий;

3) комплектующие – узлы и агрегаты – машиностроительная продукция инвестиционного назначения.

Кроме того, приемлемым уровнем эффективности должны обладать производства, ориентированные на потребительский спрос: текстильное и швейное, а также пищевое [8].

Модернизация производственного потенциала – необходимое условие для обеспечения постепенного наращивания вклада чистого экспорта в структуру формирования ВВП стран ЕАЭС. Увеличение доли этих стран в мировом экспорте может происходить параллельно с выстраиванием механизмов интеграции по направлениям Запад – Восток и Север – Юг. В условиях нарастания процессов регионализации создание мощного Евразийского интеграционного взаимодействия, сочетающего в себе интересы и конкурентные преимущества Европы, Китая и стран постсоветского пространства, могло бы дать дополнительный импульс развитию мировой экономики.

После проведенного анализа можно сделать выводы, необходимо:

- Увеличение дляящихся эффектов от качественного изменения взаимодействия между странами и развития интеграционных процессов в ЕАЭС возможно только при существенных изменениях в структуре производственных взаимодействий, связанных с развитием кооперационных связей, выравниванием технологического уровня производства, гармонизацией инвестиционной и финансовой политики.

- Пока у ведущих стран ЕАЭС отсутствуют необходимые ресурсы для реализации финансово-институциональной модели развития, базирующуюся на расширении спроса и опережающем выравнивании параметров уровня жизни внутри интеграционного объединения.

- Наличие существенных вызовов, связанных с дальнейшим развитием ЕАЭС, требует в ближайшей перспективе усиления структурно-технологической компоненты интеграции, предполагающей удлинение процессов производства и переработки продукции внутри объединения, разворачивание производств в странах с меньшим уровнем издержек.

- Странам ЕАЭС требуется собственная согласованная программа реиндустриализации, так как дальнейшее снижение вклада

обрабатывающей промышленности в ВВП создает риски для макроэкономической стабильности и повышения качественной составляющей экономической динамики.

• Необходимым условием требуемых структурных изменений должно стать увеличение полных затрат на исследования и разработки за счет внутреннего финансирования, так и импорта результатов НИОКР из других стран.

• Модернизация производственного потенциала стран ЕАЭС требует развития специализированных институтов, ориентированных на финансирование проектов в производственной сфере и их насыщения соответствующими ресурсами. Для этих целей может быть задействован потенциал финансовых институтов развития и отдельных крупных компаний, чья деятельность может носить межгосударственный характер.

СПИСОК ЛИТЕРАТУРЫ:

1. Винокуров Е.Ю. Опыт региональных интеграционных объединений: уроки для ЕАЭС //Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – № 2 (27). – С. 94-97.
2. Винокуров Е.Ю., Цукарев Т.В. Экономика ЕАЭС: повестка дня //Евразийская экономическая интеграция. – 2015. – № 4 (29) – С. 7-21.
3. Инновационный путь развития новой России / авт. колл. под ред. В. П. Горегляда. М.: Наука, 2005. С. 337.
4. Красавина Л. Н. Анализ актуальных и прогнозных проблем развития Евразийского экономического союза (по материалам международной научно-практической конференции) // Деньги и кредит. 2015. № 10.
5. Концепция внешней политики Российской Федерации (утверждена Президентом Российской Федерации 12.02.2013 г.).
6. Головнин М.Ю., Захаров А.В., Ушkalova Д.И. Экономическая интеграция: уроки для постсоветского пространства //Мировая экономика и международные отношения. – 2016. – Т. 60. – № 4. – С. 61-69.
7. Либман А., Винокуров Е. Региональные организации: типы и логика развития //Доклад ЦИИ ЕАБР. – 2016. – Т. 37. – С. 88.
8. Экономическая и технологическая кооперация в разрезе секторов ЕЭП и Украины / ЦИИ ЕАБР. – 2013. – 96 с.

МРНТИ 39.21.21

Рыжкова И.М.

Доцент кафедры «СЭН»

Университет Международного Бизнеса
Алматы, Казахстан

ХАРАКТЕРИСТИКА КРИТЕРИЕВ И ПРАВОВОЕ ПОЛОЖЕНИЕ ДОМИНИРУЮЩИХ ХОЗЯЙСТВУЮЩИХ СУБЪЕКТОВ В СТРАНАХ ЕАЭС

Аннотация

Вопросы конкуренции и их правовое регулирование в различных странах, всегда являются актуальными. Аналогичное, гармонизированное конкурентное право, критерии доминирующих хозяйствующих субъек-

тов и их правовое положение при осуществлении предпринимательской деятельности, позволит выстроить продуктивные бизнес отношения в странах ЕАЭС.

Ключевые слова: Конкуренция, анти-монопольные органы, доминирующее положение, монополист, Модельный Закон о конкуренции, страны ЕАЭС, монополистическая деятельность, ценообразование, имплементация норм международного права.

**ЕАЭО елдерінде үстемдік жүргізуши
шаруашылық субъектілердің құқықтық
жағдайы және критерийлерінің
сипаттамасы**

Түйін

*Бәсекелестік мәселелері және оларды
әр түрлі елдерде құқықтық реттіеу әрқа-*

шан өзекті болып табылады. Осыған үксас, келісілген теңдік бәсекелестік құқық, үстемдік жүргізуі шаруашылық субъекттері критерийлері және олардың кәсіл-керлік қызметті жүзеге асырудағы құқықтық мәртебесін, ЕАЭО елдері арасында өнімді іскерлік қарым-қатынас құруға көмектеседі.

Кітт сөздер: Бәсекелестік, монополияға қарсы органдар, үстемдік етуші жағдай, монополист, бәсекелестік туралы модельдік заң, ЕАЭО елдері, монополистік қызмет, баға белгілеу, халықаралық құқық нормаларын имплементациялау.

Description of criteria and legal status of dominant economic entities in EAEU countries

Abstract

Competition issues and legal regulations are always relevant in different countries. The similar, harmonized Competition Law, criteria of dominant economic entities and its legal status in business activities will help to build productive business relationships in EAEU countries.

Keywords: Competition, antimonopoly bodies, dominant position, monopolist, Model Law on Competition, EAEU countries, monopolistic operations, pricing, International Law implementation.

Конкуренция в переводе с латинского языка – «сталкиваться» и означает борьбу между товаропроизводителями за наиболее выгодные условия производства и сбыта продукции. Конкуренция является определяющим фактором упорядочения цен, стимулом инновационных процессов, например, таких как внедрение в производство нововведений: новых идей, изобретений, путей решения. Она способствует вытеснению из производства неэффективных предприятий, рациональному использованию ресурсов, предотвращает диктат производителей (монополистов) по отношению к потребителю.

С 2012 года в странах бывшего на то время Таможенного Союза и ныне действующего ЕАЭС проводится активная работа

по улучшению механизмов защиты конкуренции и ограничения монополистической деятельности стран-участниц. Также проводится продуктивная работа по активизации взаимодействия с антимонопольными органами других государств в целях гармонизации законодательств в области конкурентной политики.

Наличие разногласий и разнотений в таком существенном вопросе, как правовое положение монополиста и ограничение его деятельности, влечет некоторые затруднения в организации бизнеса и построения дальнейших экономических отношений между странами-участницами ЕАЭС.

Сегодня много внимания уделено формированию нормативно-правовой базы антимонопольного регулирования в рамках ЕЭП, которая включает, прежде всего, Модельный закон «О Конкуренции», принятый в соответствии с Соглашением о единых принципах и правилах конкуренции (прекратило действие с 01.01.2015 на основании международного договора от 29.05.2014), и разработанные для их реализации нормативно-правовые акты государств-участников. Этот закон был утвержден Решением Высшего Евразийского экономического совета от 24 октября 2013 года № 50. Он определил единые подходы к основным положениям внутреннего конкурентного законодательства государств-членов, обеспечил сближение правового регулирования экономических отношений в области конкурентной политики на территории Единого экономического пространства. Закон распространяется на отношения с участием субъектов естественных монополий с учетом особенностей, предусмотренных соглашениями (договорами) государств в сфере деятельности субъектов естественных монополий, а также законодательством государств. Закон носит рекомендательный характер.

Целями Модельного закона являются обеспечение единства экономического пространства, свободного перемещения товаров, свободы экономической деятельности, защита конкуренции и создание условий для эффективного функционирования товарных рынков на территории государства.

Закон определяет организационные и правовые основы защиты конкуренции, в том числе предупреждения и пресечения:

1. монополистической деятельности и недобросовестной конкуренции;

Анализируя положения Модельного закона о монополисте, как доминирующем субъекте, его правовом положении, а также вопросы дальнейшей имплементации этих норм в законодательстве стран-участниц, можно сделать следующие выводы.

Статья 5 Модельного закона «О конкуренции» устанавливает понятие доминирующего положения субъектов рынка.

Доминирующим, в том числе монопсоническим, признается положение хозяйствующего субъекта (группы лиц) либо нескольких хозяйствующих субъектов на рынке определенного товара, дающее такому хозяйствующему субъекту возможность оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на соответствующем товарном рынке, и (или) устраниТЬ с этого товарного рынка других хозяйствующих субъектов, затруднить доступ на этот товарный рынок другим хозяйствующим субъектам.

Доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации):

1) доля которого на рынке определенного товара превышает величину, установленную законом государства, если только при рассмотрении антимонопольным органом дела о нарушении закона государства или при осуществлении государственного контроля за экономической концентрацией не будет установлено, что, несмотря на превышение указанной величины, положение хозяйствующего субъекта (субъекта рынка) на товарном рынке не является доминирующим;

2) доля которого на рынке определенного товара составляет менее величины, установленной законом государства, если доминирующее положение такого хозяйствующего субъекта установлено антимонопольным органом исходя из неизменной или подверженной малозначительным изменениям доли хозяйствующего субъекта на товарном рынке, относительного размера долей

на этом товарном рынке, принадлежащих конкурентам, возможности доступа на этот товарный рынок новых конкурентов либо исходя из иных критериев, характеризующих товарный рынок. [1]

Доминирующим признается положение каждого хозяйствующего субъекта из нескольких хозяйствующих субъектов, применительно к которому выполняются в совокупности следующие условия:

1) наличие совокупной доли нескольких хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, и если такая совокупная доля превышает величину, установленную законом государства, а также при установлении законом государства минимальной величины доли хотя бы одного из указанных хозяйствующих субъектов, влекущей не применение данного критерия;

2) неизменность или малозначительность изменений относительных размеров долей таких хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) в течение длительного периода (в течение не менее чем одного года или, если такой срок составляет менее чем 1 год, в течение срока существования соответствующего товарного рынка или иного срока, установленного законом государства), а также затрудненность доступа на соответствующий товарный рынок новых конкурентов;

3) не взаимозаменяемость товара, реализуемого или приобретаемого такими хозяйствующими субъектами, другим товаром при потреблении, не обусловленность роста цены товара соответствующему такому росту снижению спроса на этот товар, доступность информации о цене, об условиях реализации или приобретения этого товара на соответствующем товарном рынке неопределенному кругу лиц. [1 ст.6]

Хозяйствующий субъект (субъект рынка) вправе представлять в антимонопольный орган или в суд доказательства того, что положение этого хозяйствующего субъекта на товарном рынке не может быть признано доминирующим.

По результатам проведенного антимонопольным органом анализа состояния кон-

куренции доминирующим признается положение хозяйствующего субъекта (субъекта рынка), доля которого на рынке определенного товара составляет менее чем 35 процентов и превышает доли других хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) на соответствующем товарном рынке, но который может оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке, если при этом в совокупности соблюдаются следующие условия:

- 1) хозяйствующий субъект имеет возможность в одностороннем порядке определять уровень цены товара и оказывать решающее влияние на общие условия реализации товара на соответствующем товарном рынке;

- 2) доступ на соответствующий товарный рынок новых конкурентов затруднен, в том числе вследствие наличия экономических, технологических, административных или иных ограничений;

- 3) реализуемый или приобретаемый хозяйствующим субъектом товар не может быть заменен другим товаром при потреблении (в том числе при потреблении в производственных целях);

- 4) изменение цены товара не обусловливает соответствующее такому изменению снижение спроса на товар.[1ст.7]

При установлении доминирующего положения антимонопольный орган проводит оценку состояния конкурентной среды в порядке, установленном законом государства, которая включает в себя оценку обстоятельств, влияющих на состояние конкуренции, в том числе условий доступа на товарный рынок; долей хозяйствующих субъектов (субъектов рынка) на рынках определенного товара, соотношения долей покупателей и продавцов товара, периода существования возможности оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке.

Временной интервал анализа состояния конкуренции определяется в зависимости от цели исследования, особенностей товарного рынка и доступности информации. Наименьший временной интервал анализа состояния конкуренции в целях установления

доминирующего положения хозяйствующего субъекта должен составлять один год или срок существования товарного рынка, если он составляет менее чем 1 год. Принятые странами-участницами ЕАЭС на основании Модельного закона внутренние нормативные акты, регулирующие конкурентные отношения в стране в основном отражают указанные положения Модельного закона.

В частности, как установлено статьей 167 Предпринимательского кодекса РК

К монополистической деятельности, ограниченной настоящим Кодексом, относятся:

- 1) злоупотребление доминирующим или монопольным положением;

Далее статьёй 172 указанного кодекса установлено, что доминирующим признается положение субъекта рынка, доля которого на соответствующем товарном рынке составляет тридцать пять и более процентов, если в отношении такого субъекта рынка установлены в совокупности следующие обстоятельства:

- 1) возможность субъекта рынка в одностороннем порядке определять уровень цены товара и оказывать решающее влияние на общие условия реализации товара на товарном рынке;

- 2) наличие экономических, технологических, административных или иных ограничений для доступа на товарный рынок;

- 3) продолжительность существования возможности субъекта рынка оказывать решающее влияние на общие условия обращения товара на товарном рынке.

В случае, если субъект рынка занимает долю пятьдесят и более процентов, доминирующим признается положение субъекта рынка без учета указанных обстоятельств

В Республике Казахстан доминирующее положение субъекта рынка устанавливается в соответствии с разработанной Методикой по проведению анализа и оценки состояния конкурентной среды на товарном рынке, утверждаемой антимонопольным органом.

Доминирующим признается положение каждого из нескольких субъектов рынка, если совокупная доля не более чем трех субъектов рынка, которым принадлежат

наибольшие доли на соответствующем товарном рынке, составляет пятьдесят и более процентов или совокупная доля не более чем четырех субъектов рынка, которым принадлежат наибольшие доли на соответствующем товарном рынке, составляет семьдесят и более процентов, если в отношении такого субъекта рынка установлены в совокупности следующие обстоятельства:

- 1) в течение длительного периода (в течение не менее чем одного года или, если такой срок составляет менее чем один год, в течение срока существования соответствующего товарного рынка) относительные размеры долей субъектов рынка неизменны или подвержены малозначительным изменениям;

- 2) реализуемый или приобретаемый субъектами рынка товар не может быть заменен другим товаром при потреблении (в том числе при потреблении в производственных целях);

- 3) информация о цене и (или) об условиях реализации этого товара на соответствующем товарном рынке доступна неопределенному кругу лиц.[2]

Так, Закон Республики Беларусь «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции» от 12.12.2013, в ст.5 устанавливает следующие нормативы: совокупная доля двух хозяйствующих субъектов, которым принадлежат наибольшие доли на товарном рынке определенного товара, составляет 54 и более процентов, или совокупная доля трех хозяйствующих субъектов, которым принадлежат наибольшие доли на товарном рынке, составляет 78 и более процентов, или совокупная доля четырех и более хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает 95 процентов; в течение не менее одного года или, если такой срок составляет менее одного года, в течение срока существования товарного рынка. [3]

Федеральный Закон РФ «О защите конкуренции» от 26 июля 2006 г. (с изменениями и дополнениями от 5 октября 2015 г., статья 5 устанавливает следующие положения:

Не может быть признано доминирующим положение хозяйствующего субъекта (за исключением финансовой организации), доля которого на рынке определенного товара не превышает тридцать пять процентов, за исключением указанных

Доминирующим признается положение каждого хозяйствующего субъекта из нескольких хозяйствующих субъектов (за исключением финансовой организации), применительно к которому выполняются в совокупности следующие условия:

- 1) совокупная доля не более чем трех хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает пятьдесят процентов, или совокупная доля не более чем пяти хозяйствующих субъектов, доля каждого из которых больше долей других хозяйствующих субъектов на соответствующем товарном рынке, превышает семьдесят процентов (настоящее положение не применяется, если доля хотя бы одного из указанных хозяйствующих субъектов менее чем восемь процентов); [4]

Закон Республики Армения от 5.12.2000г. «О защите экономической конкуренции» с последующими изменениями по состоянию на 12.12.2013 года, Закон Киргизской Республики «О конкуренции» от 05.04.2013 года содержат в себе аналогичные законам РК и РФ положения.

Как мы видим из выше приведенных данных, только Республикой Беларусь установлены иные показатели доминирующего положения субъектов рынка, а именно: 35, 54,78 и 95% соответственно долей на товарном рынке. Такие варианты для внутреннегосударственного законодательства предусмотрены Модельным законом и не является его нарушением.

Что касается правового положения доминирующего субъекта, то конкурентным законодательством стран-участниц установлены практически одинаковые нормы.

Так, статья 174 Предпринимательского кодекса РК запрещает действия (бездействие) субъектов рынка, занимающих доминирующее или монопольное положение,

которые привели или приводят к ограничению доступа на соответствующий товарный рынок, недопущению, ограничению и устраниению конкуренции и (или) ущемляют законные права иных лиц, в том числе такие действия, как:

1) установление, поддержание мононально высоких (низких) или монопсонически низких цен;

2) применение разных цен либо разных условий к равнозначным соглашениям с субъектами рынка или потребителями без объективно оправданных на то причин; [2]

Статья 10. Закона РФ « О защите конкуренции» устанавливает аналогичные положения, а также добавляет:

- изъятие товара из обращения, если результатом такого изъятия явилось повышение цены товара;

- навязывание контрагенту условий договора, невыгодных для него или не относящихся к предмету договора (экономически или технологически не обоснованные), а также согласие заключить договор при условии внесения в него положений относительно товара, в котором контрагент не заинтересован;

- экономически или технологически не обоснованные сокращение или прекращение производства товара, если на этот товар имеется спрос или размещены заказы на его поставки при наличии возможности его рентабельного производства;

- экономически или технологически не

обоснованные отказ либо уклонение от заключения договора с отдельными покупателями (заказчиками) в случае наличия возможности производства или поставок соответствующего товара, – -экономически, технологически и иным образом не обоснованное установление различных цен (тарифов) на один и тот же товар, если иное не установлено федеральным законом;

- создание дискриминационных условий, создание препятствий доступа на товарный рынок или выходу из товарного рынка другим хозяйствующим субъектам;

- нарушение установленного нормативными правовыми актами порядка ценообразования. [3]

В соответствии с планами Коллегии по конкуренции и антимонопольному регулированию, дальнейшая работа по конкурентному законодательству будет проводиться на уровне подзаконных нормативных актов в области устранения административных и иных барьеров входа на трансграничные товарные рынки. [5]

Нормативно-правовые акты Республики Беларусь, Армении, Киргизии закрепляют идентичное правовое положение доминирующего хозяйствующего субъекта, некоторые положения несколько детализированы, выделены в отдельные статьи закона. В этом отношении можно констатировать имплементацию норм Модельного закона «О конкуренции» в законодательство стран-участниц ЕАЭС.

ИСПОЛЬЗУЕМАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Модельный закон «О конкуренции» от 24 октября 2013 года
2. Предпринимательский кодекс РК от 29 октября 2015 года
3. Федеральный Закон РФ от 26 июля 2006 г. «О защите конкуренции» с изменениями и дополнениями от 5 октября 2015 г.
4. Закон Республики Беларусь от 12.12.2013 г «О противодействии монополистической деятельности и развитии конкуренции».
5. <http://www.eurasiancommission.org/ru/nae/news>

МРНТИ 06.51.25

THE EFFECT OF KAZAKHSTAN'S WORLD TRADE ORGANIZATION MEMBERSHIP ON FOREIGN DIRECT INVESTMENTS

Aigerim Kusniyeva,

PhD in Finance candidate, University of International Business, Almaty

Yerzhan Syzdykov,

PhD in Management candidate, Suleyman Demirel University, Almaty

Mukhametzhhan Seitzhapparov,

MSc in International Manahegemin, Suleyman Demirel University, Almaty

Abstract

Lack of national savings and as a result low investments is one of the main economic issues for the developing countries. These countries struggle with unending demand of foreign capital inflow whether it is direct or indirect investments. This article is aimed to investigate influence of WTO membership on FDI flow to the country. The research is done based on the experience of Kyrgyzstan, Russia, Ukraine, China and Qatar. The constructed model reflect the influence of WTO membership, economic growth, market size, infrastructure, economy openness and tax rates on FDI level. The results show that the only economic growth and available infrastructure can attract foreign investments to the country.

Key words: World Trade Organization, Foreign Direct Investments, Kazakhstan

ЭФФЕКТ ВСТУПЛЕНИЯ КАЗАХСТАНА ВО ВСЕМИРНУЮ ТОРГОВОЮ ОРГАНИЗАЦИЮ НА УРОВЕНЬ ПРЯМЫХ ИНОСТРАННЫХ ИНВЕСТИЦИЙ

Аннотация

Отсутствие национальных сбережений и, как следствие, низкие инвестиции являются одной из основных экономических проблем для развивающихся стран. Эти страны борются с бесконечным спросом на приток иностранного капитала, будь

то прямые или косвенные инвестиции. Эта статья призвана исследовать влияние членства в ВТО на поток прямых иностранных инвестиций (ПИИ) в страну. Исследование проводится на основе опыта Кыргызстана, России, Украины, Китая и Катара. Построенная модель отражает влияние членства в ВТО, экономический рост, размер рынка, инфраструктуру, открытость экономики и налоговые ставки на уровень ПИИ. Результаты показывают, что только стабильный экономический рост и развитая инфраструктура могут привлечь иностранные инвестиции в страну.

Ключевые слова: Всемирная Торговая Организация, Прямые Иностранные Инвестиции, Казахстан

ҚАЗАҚСТАННЫҢ ДҮНИЕЖҰЗІЛІК САУДА ҰЙЫМЫНА ҚОСЫЛУНЫҢ ТІКЕЛЕЙ ШЕТЕЛ ИНВЕСТИЦИЯЛАРДЫҢ ДЕНГЕЙІНЕ ӘСЕРІ

Түйін

Ұлттық жинақ ақшаларының болмауы және нәтижесінде төмен инвестициялар – дамушы елдер үшін негізгі экономикалық мәселелерінің бірі. Бұл елдер тікелей немесе жанама шетел капиталының ағынының шексіз сұранысымен күреседі. Бұл мақала ДСҰ-ға мүше елдердің ТШИ ағынына әсерін зерттеуге бағытталған. Зерттеу Қыргызстан, Ресей, Украина, Қытай және Катардың тәжірибесі негізінде жүргізіледі. Құрылған модель ДСҰ-ға мүше болудың, экономикалық өсімнің, нарықтық мәлшердің, инфрақұрылымның, экономиканың ашықтығы мен салық ставкаларын ТШИ деңгейіне әсерін көрсетеді. Нәтижелер бойынша тек экономикалық өсім мен дамылған инфрақұрылым елге шетелдік инвестицияларды тартуға мүмкіндік береді.

Кілтті сөздер: Тікелей Шетел Инвестициялар, Дүниежүзілік Сауда Ұйымы, Қазақстан

After 20 years of negotiations, Kazakhstan received access to the World Trade Organi-

zation in December, 2015. The accession of Kazakhstan to the World Trade Organization guarantees that Kazakhstan adheres to the general rules of trade processes. One of the advantages for Kazakhstan is that 90% of the national trade is conducted between WTO members. That means trade conflicts resolution mechanisms are obeyed by the country. Consequently, membership in the WTO will be an additional important factor in attracting foreign direct investment. The greatest benefit will come from liberalization of trade and tariff reduction. Quality of the legal and administrative environment of Kazakhstan induces large impact on the foreign direct investment decisions [1].

Although the country needs additional foreign direct investment, especially in manufacturing sector, Kazakhstan will provide a steady inflow of cash income from the sale of oil, natural gas and mineral exports. This situation makes Kazakhstan unique among Central Asian countries. Government of Kazakhstan has a considerable level of financial resources to facilitate its economic transformation and provide policy to stimulate the economy, promote free trade practices, support SME and increase research and development in non-mineral and technology sectors. The main purpose of these events is to build a solid foundation for new sectors, and expand the existing organizations and production capacity. At the same time, Kazakhstan should develop a systematic approach to maintaining the success of its oil, natural gas and mining, preventing their exploitation by foreign companies. [2]

Many analysts believe that WTO membership brings a number of positive benefits to the economy and creates better investment climate for foreign investment if the following problems will be solved. Firstly, Kazakhstan has to improve its solid foundation and reputation in financial centers around the world. Secondly, financial crisis, unemployment, the decline in GDP and high inflation need to be resolved and minimized to ensure sustainable growth and development. The flow of foreign direct investment into developing countries varies greatly in different countries and over time. Political factors that affect these flows is not very clear. Fo-

cusing on the relationship between trade and investment, we argue that international trade agreements – the WTO and preferential trade agreements (PTAs) – provide mechanisms for making commitments to foreign investors about the treatment of their assets, thus reassuring investors and increasing investment. These international commitments more reliable than a domestic policy choice, because the rejection of them is more expensive. This argument confirms the statistical analysis for 122 developing countries from 1970 to 2000. Developing countries in the WTO and participating in a greater number of PTAs experience greater FDI inflows than others, controlling for many factors, including domestic political preferences, and taking into account the possible endogeneity. Joining international trade agreements allows developing countries to attract more FDI and thus increase economic growth. [3] According to Tim Buthe, Helen V. Milner [4] FDI flow depends not only on economic conditions of a country, but also on a political situation there since these two parameters are interrelated. Political instability and violence should make a country less attractive for FDI, since they render the economic and political context less predictable. Thus, trade agreements directly influence FDIs flow because of their involvedness into both economic and political factors.

International institutions can lead to increased monitoring, as well as the collection and dissemination of information on non-compliance with legal obligations, which facilitates punishment by foreign governments and individuals. In addition, the violation of one institutionalized international commitment can inflict reputational damage on the country, which adds to the long-term price of changing policies in directions that are incompatible with obligations. Both foreign governments and the domestic political opposition can impose costs on such governments that have neglected their policy commitments and they can do it much faster than foreign direct investors who can decide to leave or not even enter. The prospect of increased and more rapidly incurred costs reduces the time-inconsistency of the problem faced by host governments, which makes it less likely that they will waive an obligation

if they are provided for in international agreements, which in turn must make those commitments more trustworthy. These arguments give verifiable hypotheses regarding the flows of foreign direct investment:

H0: WTO membership has no impact on inflow of FDI.

Kazakhstan can experience such advantages from WTO membership based on five major principles: (1) greater access to the products of those countries that are not CIS members. Kazakhstan has already agreed to the most-favored nation (MFN) on a bilateral basis with the most important trading partners, so the exporters of Kazakhstan will not see an immediate reduction in tariffs. But Kazakhstan will have improved rights for anti-dumping and countervailing investigations in export markets; (2) cut of tariffs will have positive impact on allocation of domestic resources and raise the number of varieties of imports in imperfectly competitive market sectors; (3) reduction in barriers against multinational service providers will increase the number of service varieties available in Kazakhstan. The variety increase will increase total factor productivity (or lower the quality adjusted costs) in sectors that use business services; (4) elimination of local content policies in the oil sector and simultaneous exemption of the VAT for multinational oil company purchases of Kazakhstan inputs; and (5) positive effects on the investment climate from increases in the rate of return to capital. [5]

This article reviews dependence of FDI flow to Kazakhstan on its accession to the World Trade Organization. The model was created based on the works of Buthe and Milner and Jensen and Tarr. The reason of that any of them cannot be accepted in full scale is their too broad view to the question: Buthe and Milner the mentioned connection in general while Kazakhstan has some features that must be taken into consideration; Jensen and Tarr examined the overall impact of Kazakhstani accession to the WTO, not only the FDI issue. The analyzed model is following:

$$FDI_{it} = \alpha + \gamma_1(WTO\ membership)_{i(t-1)} + \\ + \gamma_2(Market\ Size)_{i(t-1)} + \gamma_3(GDP\ Growth)_{i(t-1)} + \\ + \gamma_4(Openness)_{i(t-1)} + \gamma_5(Infrastructure)_{i(t-1)} - \\ - \gamma_6(Tax\ Rate)_{i(t-1)} + \varepsilon_{it}$$

- where ε_{it} is an error.

The dependent variable is FDI annual flow calculated as a percentage of GDP. Inward FDI as a percentage of GDP was used in order to eliminate the need to deflate the dependent variable and to make it comparable across countries and across time. Since a change in any independent variable may take some time to affect FDI, independent variables taken with lag of 1 year.

The independent variables of the model are as follows:

- The first independent variable is a *WTO membership* coded 1 for each year a country is a member (1 for Kazakhstan case). As long as I assess that membership in WTO benefits a country and increases the level of FDI inflow, the coefficient is positive here.
- The *Market Size*, which is measured as the population size of a country, has a considerable effect on attractiveness of a country for the investors. Consequently, it should be included to the model with a positive coefficient since the more country's population (the bigger the market size), the more engaging this country for FDI. The larger the host area's (country, region, and subregion) total income and its potential for development, the greater the amount of the FDI investment. A large market is necessary for efficient utilization of resources and exploitation of economies of scale.
- To control for *Economic Growth*, I use the percentage change in the country's real GDP from the previous year, GDP growth. Again, growth is a measure and signal of market demand and market demand attracts FDI. FDI location decisions depend not only on recent or past earnings; they rely also on the potential and expected profitability of the specific investment project in a particular location. The prospects for market growth would need to be favorable to ensure a long-term commitment by the foreign investor. A higher economic growth rate, other things being equal, leads to a higher

level of aggregate demand, leading to greater opportunities for making profits and, hence, increasing the incentive to invest. These incentives attract FDI to growing regions.

- To control for the level of *Economic Development*, the per capita GDP in constant dollars is included. A higher GDP per capita implies better prospects for FDI in the host country since it means better economic situation in a country, stable and even increasing demand and higher income of population. However, GDP Growth and Economic Development measured by GDP per capita are correlated; one of them should be dropped in order to run an appropriate analysis. Since GDP Growth shows the change of GDP over time rather than GDP per capita gives the actual data only, GDP Growth remains in the model.

- Infrastructure* is the next determinant of FDI inflow to the country since it can attract or discourage investors by the availability and comfortability of a country's industries and services. Good quality and well-developed infrastructure increases the productivity potential of investments in a country and therefore stimulates FDI flows towards the country. The number of telephones per 100 inhabitants is a standard measurement in the literature [6], for in-

frastructure development. One more approach to assess the infrastructure is the number of Internet users.

- Another independent variable is *Openness*. It is a ratio of imports plus exports to GDP. Market-seeking investors would rather choose less open economy in order to serve local markets and to set up subsidiaries in the host country because it is difficult to import their products to the country.

- And, the last variable in my model is *Tax Rate* as long as it has a direct economic effect on the work of any organization. Here I take into account the corporate tax rate. Tax rate has a negative effect on the FDI inflow to the country as long as higher tax rate is associated with higher cost of investments, consequently, with lower profit from these investments.

Since Kazakhstan data is not enough for full analysis, the conclusion is done on the experience of Kyrgyzstan, Russia, Ukraine, China and Qatar. The countries were chosen by WTO membership and similar conditions: economic, geographical, and political. All data necessary for the analysis was taken from World Bank database. Regression run by Eviews software results given in Table 1.

Table 1. Regression results

	t-Statistic	p-value	Comparison to the alpha	Decision
WTO membership	-1.169	0.246	>0.05	accept
Market Size	1.978	0.052	>0.05	accept
GDP Growth	2.031	0.046	<0.05	reject
Openness	4.458	0.495	<0.05	accept
Infrastructure	2.731	0.008	<0.05	reject
Tax Rate	0.38	0.7	>0.05	accept

Source: constructed by the author on the base of EViews results

As a result, WTO membership, Market Size (population), Market Openness and Tax Rate have no significant influence on FDI inflow. Meanwhile, GDP Growth and Infrastructure variables may significantly effect FDI.

Overall F-statistic for the whole model is 4.389 and the p-value is 0.0008, which is less than 0.05 level of significance, thus, overall model results are reliable. So, WTO member-

ship does not significantly influence FDI flow to the country.

It would be great if there were any information about the percentage structure of the foreign direct investments on the base of the three types of investments. Nonetheless, there is not sufficient data, and the conclusion can be made only on the base of the existing results.

Taking into account the independent variables of the model, Kazakhstan is better to pay more attention on the country infrastructure and stable economic growth. In addition, vari-

ables that were not included to the model due to difficulties with measurement, like corruption and bureaucracy, have to be considered to build well-organized investment attractiveness.

REFERENCES:

1. World Trade Organization official website www.wto.org
2. Khatibi, A. Kazakhstan's Accession to the WTO: a Quantitative Assessment – ECIPE, № 02, 2008.
3. Erdal Demirhan, Mahmut Masca. Determinants of Foreign Direct Investment Flows to Developing Countries: A Cross-Sectional Analysis. – Prague Economic Papers, 4, 2008. – pp. 3-7
4. Tim Buthe, Helen V. Milner. The Politics of Foreign Direct Investment into Developing Countries: Increasing FDI through International Trade Agreements? – American Journal of Political Science, Vol. 52, No. 4, October 2008 – pp. 741–762
5. Jesper Jensen and David Tarr. Impact of Local Content Restrictions and Barriers Against Foreign Direct Investment in Services: The Case of Kazakhstan's Accession to the World Trade Organization – World Bank Policy Research Working Paper 4142, March 2007 – pp. 5-18
6. Slaughter and May. Legal regimes governing Foreign Direct Investment (FDI) in host countries. Advocates for International Development. – 2013.

МРНТИ 06.71.15

Maldynova Aizhana Vladimirovna
Master of Economic Sciences,
PhD student Narxoz University,
Almaty, Kazakhstan

Coauthor:
Galiev Daniyar Aytkalievich
Master of Engineering Science, doctoral PhD
Kazakh National Research Technical University
after K.I.Satpaev
Almaty, Kazakhstan

FEATURES OF MARKETING RESEARCH IN THE INDUSTRIAL MARKET

The article describes the features of marketing research in the industrial market. Also, it illustrates the advantages of market research and the importance of the results in management decisions.

Keywords: marketing research, marketing strategies, competition, industrial market, secondary and primary data.

Особенности проведения маркетинговых исследований на промышленном рынке

В статье рассмотрены особенности проведения маркетинговых исследований на промышленном рынке. Показаны преимущества проведения маркетинговых исследований, важность полученных результатов при принятии управленческих решений.

Ключевые слова: маркетинговые исследования, маркетинговые стратегии, конкуренция, промышленный рынок, вторичные и первичные данные.

Өнеркәсіптік нарықтағы маркетингтік зерттеулердің ерекшеліктері

Мақалада индустримальдық нарықта маркетингтік зерттеулер жүргізу ерекшеліктері қарастырылады. Маркетингтік зерттеулер жүргізудің артықшылықтары, басқарушылық шешімдер қабылдау кезінде алғынған нәтижелердің маңыздылығы көрсетіледі.

Түйінді сөздер: маркетингтік зерттеулер, маркетингтік стратегия, бәсекесіліктері.

келесік, өнеркөсілтік нарық, қайталама және бастапқы деректер.

At present, thanks to the program of industrial and innovative development of Kazakhstan 2015-2019, the domestic industry is at the stage of active economic development, which requires a serious attitude towards the marketing activities of enterprises, and especially to marketing research.

In the mining industry of the Republic of Kazakhstan, there is a complication of technology, an increase in economic and competitive activity, which naturally entails an increase in the role of marketing at the enterprises of the industry. This process is particularly pronounced during the transition of industrial companies from passive marketing to organizational and active marketing, from the practice of orientation to production to the practice of market orientation.

Marketing research in industrial markets is a broad field of activity associated with the systematic collection, processing and analysis of data from the fields of competence of marketing of an industrial enterprise. They are aimed not only to identify problems, but also to identify market opportunities for achieving the desired competitive positions in a particular market [1].

In industrial markets, the number of buyers is much smaller, they purchase products in bulk for industrial consumption. In this regard, the industrial buyer is more competent in both commercial and technological areas, is well aware of the market situation, offers of alterna-

tive suppliers, their competitive advantages. A competent customer requires professional service. Individualization of the service process, the impact of personal contacts on relationships with customers is an important feature of marketing activities in industrial markets. In addition, in the industrial market, standardization has a serious impact on marketing activities.

All industrial products are standardized. Sales volumes are often determined by the conformity of products to certain standards. Therefore, an essential component of the marketing activities of an industrial company is the introduction of its own technological standards of production and service at the level of the firm, industry, state, international community. The adoption of firm standards at the sectoral and state level (the more world-wide) guarantees sales volumes for many years to come.

The complex of marketing research in the industrial market includes such studies as: the identification of supply and demand, analysis of marketing opportunities, sales forecast, and analysis of structure and sales volumes. Such data is of serious economic importance, since on their basis the basic functions of enterprise management are carried out, for example, planning and control of the functioning of the entire industrial enterprise.

Often, due to limited secondary data for decision-making, when carrying out industrial marketing research, it is necessary to search for and analyze primary data. In this case it is important to follow the basic principles of research in the industrial sector (Figure 1).

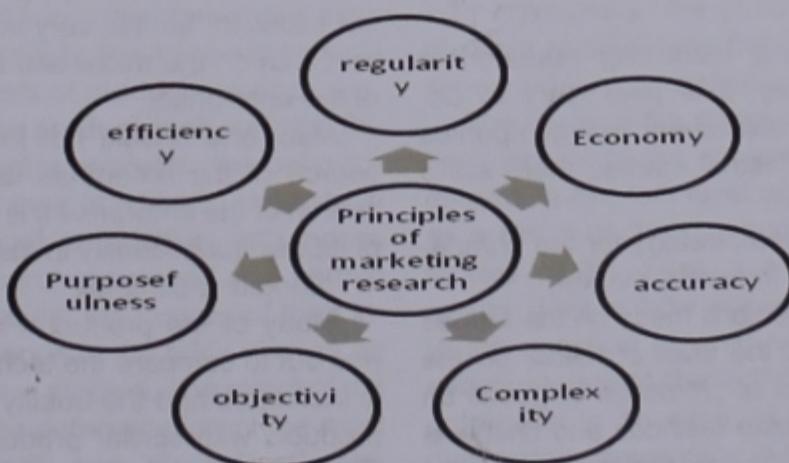


Figure 1. Principles of marketing research in the industrial market.

Carrying out the justification for the above principles, it should be noted that, first of all, marketing research in the industrial market must have a permanent character, that is, be systematic, and not be conducted occasionally. It should be borne in mind that marketing research is not a one-time activity, a complex of processes and actions, which consist in the collection, recording and analysis of data. Such a principle as the complexity of research implies the accounting and evaluation of factors and elements in the interaction and their dynamics among themselves. The objectivity of research should be supported by the fact that information coming from different sources should be reliable, meaningful. In the case of failure to comply with this principle, as a result of analyzing the data, it is possible to obtain incorrect results. The focus of marketing research suggests that it is necessary to focus on solving urgent and clearly identified marketing problems. The principle of efficiency is the implementation of marketing research without changing the real conditions, taking into account all the factors of the external and internal environment. The principle of economy is ensured by the fact that the costs associated with conducting research do not exceed the benefits of implementing the results. The accuracy of the marketing research can be achieved by using research tools that are crushed for the industrial market and used with a high degree of scrupulousness. Speaking about ethical issues in conducting marketing research in the industrial market, it is important to note the observance of the principle of fair competition.

Before conducting marketing research in industrial enterprises, it is necessary to determine the basic objectives. For companies operating in the industrial market, there are 3 common basic goals:

- Develop a unified strategy for the company's activities in the industrial market;
- to argue the decisions made on the formed trading portfolio, on the level of sales, on the terms and conditions of promotion of goods on the market, on selected methods and channels for marketing products, on selected marketing tools;

- To form a marketing strategy for the promotion of industrial products on the market.

Along with the basic objectives, it is necessary to decide on secondary goals:

A. Descriptive purposes. A detailed description of certain facts or phenomena that is able to determine the peculiarity of problems, the influence and their connections among themselves;

B. Search. Searching and gathering information for a clearer statement of the problem;

C. Confirmatory. Confirm the information.

D. Experimental. Check hypotheses and cause and effect relationships between the demand and the characteristics of the product or consumer itself.

Marketing research in the industrial market, as a rule, is characterized by complexity, that is, they study several key areas: studying the characteristics of the product, studying the market, studying consumers, researching competitors, studying the legal features of market functioning, studying the business logic of the market (Figure 2). Such a comprehensive marketing research will allow to make correct, economically advantageous management decisions.

In addition to the above directions of research in industrial markets, it makes sense to study representatives of related businesses. The purpose of such studies is to enable the company to respond in a timely manner to changes that may occur in the industry and affect the operation of the enterprise. It must be remembered that serious changes in the market can lead to a complete change in the market situation, so it is very important to conduct research on the micro and macro environment of the enterprise.

Also, one should not lose sight of the research of the enterprise itself. Under the research of the enterprise it is meant the analysis of its own functionality in the perspective of the 4P marketing complex.

Study of the product. First of all, it is carried out to compare the technical and economic indicators and the quality of the enterprise's products with similar products of competitors. The research of the product is designed to study such product parameters that are priority

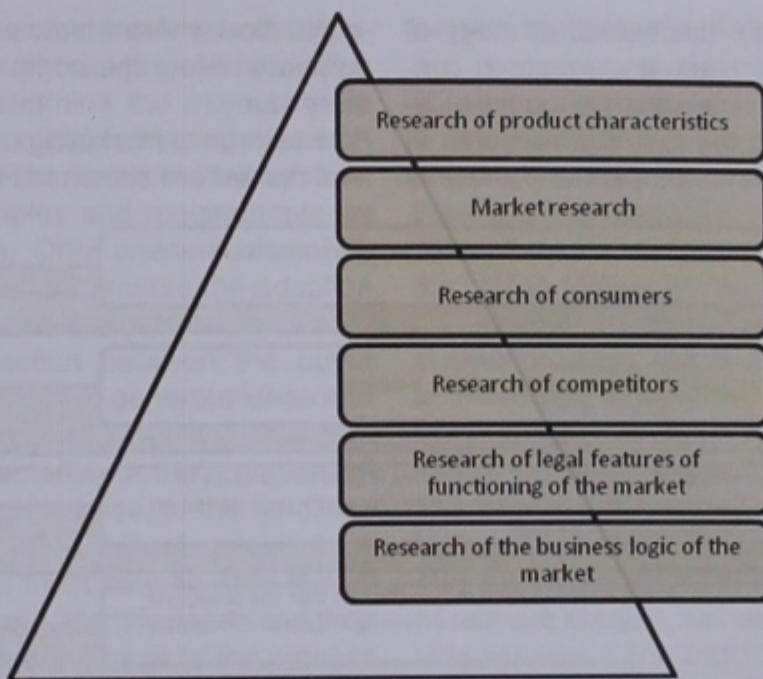


Figure 2. Directions for marketing research in industrial markets [2]

for consumers, namely: reliability, ergonomics, design and, of course, price. Studying the consumer properties of the goods will identify the unique selling proposition, and therefore identify the main trends for advertising campaigns. The results of the research will make it possible to create such an ideal product model that will precisely meet the requirements of consumers, which in turn will accelerate the product's promotion to the market and its adaptation.

Price research. The main goal of such a study is to determine a price level that will ensure maximum profit to the enterprise at the lowest cost. Of course, the price should be adequate and competitive in the market with similar products. In this study, the following aspects are studied: the costs of product development, the production of the product itself, its sale, the influence of competitor products, the behavior of consumers, and their reaction to changes in the price of the goods. In addition, enterprises that are ready to purchase goods at a certain price are being studied, the degree of their interest and the influence of the price change on further purchases are studied. The result of the price research is the determination of the most effective "Price-Profit" and "Price-Cost" relationships.

Studies of turnover and sale are necessary for choosing the most effective ways of bringing products to the consumer. In this study, the channels of marketing, intermediaries, and sellers are the objects of research. As a result of the research, optimally chosen sales channels, determining the number of intermediaries and links, forms and tools of sales.

Research of the system of sales promotion and advertising. These studies are conducted to identify time and methods for improving sales promotion. Objects of research are the norms of behavior of suppliers, buyers and intermediaries; Effectiveness of advertising; Contacts with consumers, the public. As a result, it is possible to determine the policy of public relations for the organization.

The study of the components of the internal environment of the enterprise is necessary to determine the real level of its competitiveness as a result of the comparison of the relevant factors of the external and internal environments. This is how you can find the answer to the question of what needs to be done to effectively adapt the activities of an industrial enterprise to an external environment that is dynamically developing in modern conditions.

Most often, the formulation of the research

problem is based on the overall strategy of the enterprise itself. Marketing research conducted at industrial enterprises should be cyclical. This is due to the fact that research in the industrial market is complex and there is

a situation where a new problem for research appears before the completion of the preliminary study.

Features of marketing research in the industrial market are shown in Figure 3:

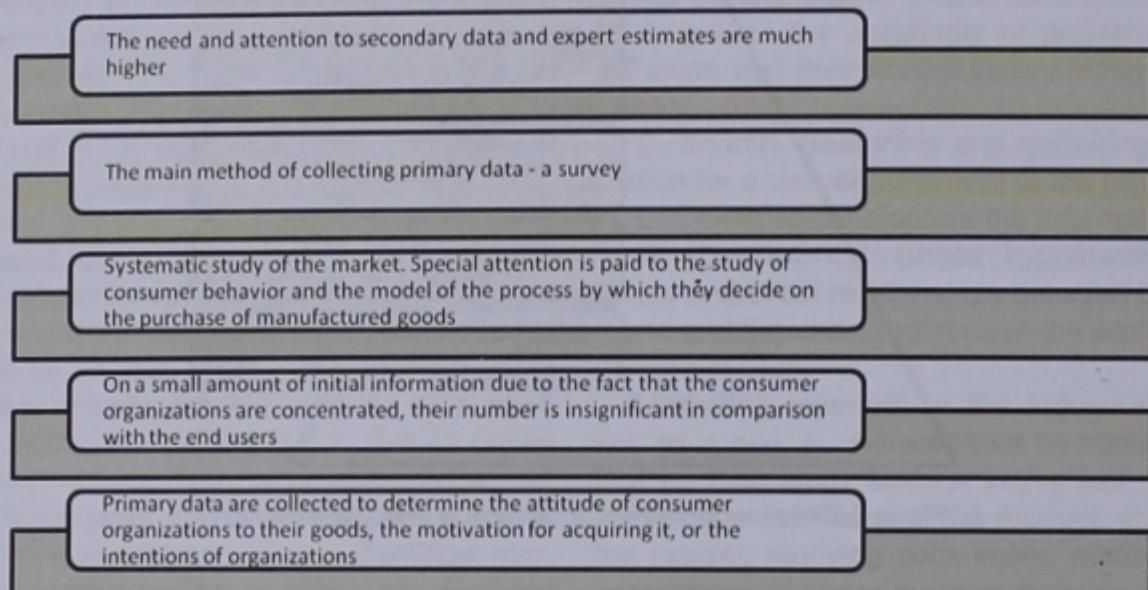


Figure 3. Features of carrying out of marketing researches in the industrial market [3].

Taking into account the International Code, it should be borne in mind that the essence of marketing research in the industrial market is the objective collection and analysis of information received about the market itself, consumers of goods, goods and services. The ba-

sic requirement for information gathering is the observance of the principle of fair competition. In addition, there are a number of requirements for research in the industrial market, based on the principles of international marketing research (Figure 4):

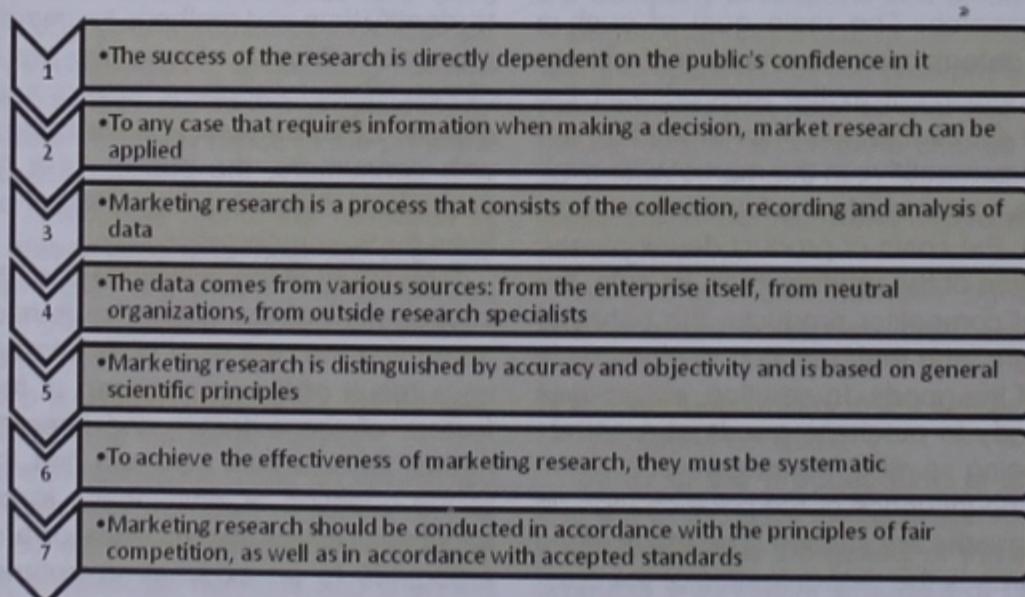


Figure 4. Requirements for marketing research in the industrial market.

From this it follows that marketers of industrial enterprises actively carrying out marketing research should determine the most suitable directions for conducting marketing research for the company. At the same time, they must adhere to the principles and requirements for marketing research. Only under such conditions, research results will ensure the adoption of optimal and correct management decisions.

The close interaction between the buyer and the seller allows you to generate ideas and create the most effective products. This puts forward new requirements for the organization of marketing at the enterprise, to the functions of marketing and qualification of specialists. A marketing specialist must now be able to recognize market demand, identify needs and their trends, which will form the basis of the process of developing new products.

The Kazakhstani market has moved to a new qualitative stage of development, which places high demands on the management of companies. The development and improvement of the marketing potential of Kazakhstan's entrepreneurship directly depends on the ability to quickly adapt Kazakhstan business entities to the emerging conditions of the external environment.

The more marketing research will be conducted in the industrial sector of the economy of Kazakhstan, the more accurately the prob-

lems in the external market will be disclosed and recommendations on how to ensure an effective solution are developed on this basis.

It should be taken into account that enterprises of the industrial sector, as a rule, are international companies or Kazakhstan enterprises that, due to their specific business, conduct close foreign economic activity with international organizations: both as a supplier of industrial products and as a buyer of machinery, technologies, equipment. At the same time in the practice of foreign economic activity, marketing research is given special importance. Many firms have special departments for marketing research. In addition, in the world at the moment there are more than 5000 thousands of various commercial organizations that provide services in the field of marketing research. The volume of such services annually makes about 20 billion US dollars. It is obvious that marketing research in the industrial market of Kazakhstan has an important role in the development of both the industries themselves and foreign economic activity.

In view of the close relationship with international markets, Kazakhstan marketers of industrial enterprises are obliged to follow the basic rules of international marketing research, which came into force in 1976 and are contained in the International Code on the Practical Application of Marketing Research.

REFERENCES

1. S.P. Marketing of relationships in industrial markets. SPb.: GSOM SPbGU, 2008.
2. E.P. Mikhaleva, Marketing. Lecture notes, Rostov n / a: Publishing Center "MarT", 2012.
3. Degtyareva T.D., Akhmatova D.N. Marketing research on the market of industrial goods. Orenburg: IPK GOU OSU, 2006.
4. Tretyak O.A. Marketing: new benchmarks of the management model. M.: INFRA-M, 2009.
5. Sokolova M.I., Grechkov V.Y., Textbook "Marketing Research", INFRA-M, 2011.

МРНТИ 06.73.4

Yerzhan Syzdykov,*Doctor of philosophy candidate in Management,
Suleyman Demirel University (SDU), Almaty***Mukhametzhhan Seitzhapparuly,***Masters of Science in International Management,
Suleyman Demirel University (SDU), Almaty***Aigerim Kusniyeva,***Doctor of philosophy candidate in Finance,
Suleyman Demirel University (SDU), Almaty*

COMPARING ARCH FAMILY MODELS TO FORECAST AND MODEL THE EXCHANGE RATE VOLATILITY OF KAZAKHSTANI TENGE AGAINST MAJOR TRADING CURRENCIES

Abstract

This research focuses on forecasting the volatility of Kazakhstani Tenge against Chinese Yuan, European Euro, British Pounds, Russian Rouble and American Dollar through using ARCH family model such as GARCH (1, 1), IGARCH and E-GARCH. The total number observations are 3802. In order to obtain more accurate forecast researchers used dummy variables in jumps. The simple GARCH (1, 1) account for heteroscedasticity where IGARCH stands for long memory shock effects and the last E-GARCH captures the leverage effects. evaluating and forecasting regression and checked them through the mean squared error (MSE) and the mean absolute error (MAE) were used to evaluate and forecast regression. The most accurate forecast were obtained through E-GARCH (1, 1), the second best model was GARCH (1, 1) and worst was IGARCH (1, 1).

Резюме

Это исследование направлено на прогнозирование волатильности тенге по отношению к основным валютам как Китайского Юаня, Европейского Евро, Британского Фунта стерлинга, Российского Рубля и Американского Доллара через использование семьи моделей такой как GARCH (1, 1), IGARCH и E-GARCH. Об-

щее количество наблюдений являются 3802. Для того, чтобы получить более точный прогноз исследователи использовали фиктивные переменные в прыжках. Простой GARCH (1, 1) учитывает гетероскедастичность, где IGARCH означает длительные эффекты памяти, а последний E-GARCH отражает эффекты рычагов. Оценки и прогнозирования регрессии и проверили их через среднюю квадратичную ошибку (MSE) и среднюю абсолютную ошибку (MAE) для оценки и прогнозирования регрессии. Самый точный прогноз были обнаружены в валюте Тенге против доллара США.

Түйінде

Бұл зерттеу мақсаты қаралайым GARCH (1, 1), IGARCH and E-GARCH моделдерін пайдалану арқылы Қазақстан теңгесінің негізгі валюталарға Қытай юаны, Еуропалық Еуро, Британдық Фунт стерлингі, Ресей Рублі және АҚШ Доллары валюталарының құбылмағылығын болжадау. Жалпы бақылаулар саны 3802 болып табылады. Қаралайым GARCH (1, 1) гетероскедастичностты ескереді, IGARCH үзақ мерзімді әсерлерді есепке алды, E-GARCH соңғы әсерлерлі төтіктерді көрсетеді. Негұрлым дәл болжам алу үшін зерттеушілер жалған айнымалылар секірулерін пайдаланды. Регрессияны бағалау және болжау орташа шаршылық қателік (MSE) және орташа абсолюттік қателік (MAE) арқылы тексерілді. Ең дәл валюталық болжам Тенгенің АҚШ долларына қарсы анықталды.

Keywords: ARCH models, Exchange Rates

Introduction

Poon and Granger (2003) has written a lot of work in current topic and they finally divide forecasting methods into 3 main groups: The first group contains previous standard deviations for forecasting, which includes 3 different methods. In the second group of ARCH family models are different types of models which are ARCH, GARCH, RSGARCH, FIGARCH, EGARCH, GJR (TGARCH) and other types of

ARCH models. The final third group is about stochastic volatility models where included generalized methods of moments (GMM) and quasi maximum likelihood estimation (QMLE). From these 3 groups most famous one is ARCH family models.

In my current research we used two types of ARCH family models, which are, IGARCH and E-GARCH to forecast the volatility of five different currencies; Chinese Yuan, European Euro, British Pounds, Russian Rouble and American Dollar against Kazakhstani Tenge. The reason of choosing these five currencies is that they are main currencies which are used in Kazakhstani trading market. Moreover Kazakhstan economy currently growing rapidly and very attractive country for foreign investments which are additional reason to research the country's currency. As long as my research is the starting research in current topic it will help for the investors to analyse currency and will be good starting point for future researchers in current topic.

Literature review

The literature review on volatility forecasting will be classified into 3 main groups: studies on GARCH models, studies on realized volatility and data frequency, the last group is volatility forecast in exchange rate markets.

According to Poon and Granger (2003) the volatility forecasting methods of financial data is classified for 3 main categories which were published in 93 papers written by themselves. In their article they tried to answer the question is volatility forecastable? If it is so, which method will give the best forecast of volatility? First category is using past standard deviations. Poon and Granger (2003) used the simplest historical model, Random Walk to forecast volatility. The idea was further extend by four models such as the Historical Average method, the Simple Moving average method, the Exponential Smoothing method and the Exponentially Weighted Moving average method (EWMA). The next category is ARCH Class Conditional Volatility models, which include ARCH, GARCH, EGARCH, GJR (TGARCH), QGARCH, RS-GARCH, IGARCH, FIGARCH,

and FIEGARCH models. According to Poon and Granger (2003) empirical findings GARCH (1, 1) is the most popular structure for financial data, and more parsimonious model than ARCH. EGARCH and GJR models perform better volatility asymmetry than GARCH. In special cases, or in some studies RS-GARCH and FIGARCH, which in other words regime switching and fractionally integrated GARCH models perform better result than GARCH (1, 1). The final category of their paper is Stochastic Volatility models. In their article they mentioned that Stochastic Volatility model (SV) cannot be estimated by using directly maximum likelihood. They used 2 alternative ways, which are Quasi-Maximum Likelihood Estimation (QMLE) and the Generalized Methods of Moments (GMM).

First group of literature is about ARCH models, which model gives more accurate forecast of volatility.

According Akgiray (1989) GARCH (1, 1) process shows the good accuracy of forecasting volatility and the best fit. He used daily data returns from January 1963 to December 1986 to buck-up that GARCH is superior than ARCH. Gokcan (2000) says that simple GARCH provides the better performance than asymmetric GARCH models in the example of an emerging stock markets return series. Hansen and Lunde (2005) also could not find any arguable argument that simple GARCH models are outperformed for asymmetric ones. They observed IBM returns and daily spot exchange rates. In the case of predicting S&P500 Index returns starting with simple GARCH and extending it for more complex models such as EGARCH and GJR Srinivasan (2011) come to the conclusion that simple GARCH performs better conditional variance rather than other models. The other researchers who agree with the evidence of previous researchers who are mentioned before are West and Cho (1995), and the only difference is superiority vanishes for longer time horizon. They used GARCH model with one-step-ahead forecast for 863 observations of five bilateral exchange rates among U.S Dollar and France, Canada, Japan, Germany United Kingdom for the period of 1973 and 1989. As far as ARCH model were extend-

ed for GARCH, EGARCH, GJR (TGARCH), QGARCH, RS-GARCH, IGARCH, FIGARCH, and FIEGARCH models, each of them has its own pros and cons and will be discussed next.

Other researchers supports of FIGARCH models. In 1996 Baillie discovered that long term dynamics are better performed by FIGARCH, fractional differencing parameters in the example of daily Deutschmark – US Dollar spot exchange rates. Vilsuso (2002) in his paper states that volatility of currency returns were better explained by FIGACRH model, rather than simple GARCH and IGARCH, in order to observe he used exchange rate volatility of six currencies such as French Franc, Canadian Dollar, Italian Lire, German Deutschmark, British Pound and Japanese Yen, all of them against US Dollar. Nankervis (2011) et al. used high frequency data interval of 15 minutes in his work came to conclusion that FIGARCH outperform other models.

According to other researchers there is no superior model, which can give best performance of forecasting volatility; this is the last category of researchers. West and Cho (1995) used various models of GARCH, and while they were testing exchange rates of six currencies (Canada, Japan, UK, France, Switzerland and Germany, all against the US Dollar) concluded that no model outperform other model. In (2000) Dunis, Laws and Chauvin stated that it is hard to highlight one specific model as best model for performing volatility forecast. They tried to predict various types of GARCH models on the spot exchange rates of the Deutschmark – Japanese Yen, British Pound – Deutschmark, US Dollar – Swiss Franc, US Dollar – Deutschmark and US Dollar – Japanese Yen. Linear and non-linear GARCH models was used by Wei, Wang and Huang (2010) to construct the volatility of crude oil markets – West Texas Intermediate (WTI) and Brent, they final conclusion was that they could not find any GARCH model performed better than others.

It is good for us to find out which model performs better volatility forecast in our case. In my research I use three GARCH models: GARCH, IGARCH and EGARCH. The reason of using this three ARCH type models is that they have

been suggested by many researchers which performs better than other models.

For the second group, I will focus on past studies on forecasting volatility, how they are true in different frequency of data. A lot of researchers suggest that intraday data gives more accurate forecasts. Measuring true volatility was the main problem of most researchers, and one of the answers for that was taking square of daily returns. In 1998 Anderson and Bollerslev in their work stated that squared daily returns are making a lot of problems to measure actual volatility due to using closing price of daily returns. Hence they cannot account for fluctuation of price in a single day. They came up with idea to use intra-day returns, to be more precise using an interval of 5 minutes, and they found that GARCH model gives more significant results. In 2001, Martens used 2281 daily observations of exchange rates of the YEN/USD and DEM/USD exchange rates and found that as high data frequency as better results volatility forecasts. In the work of Martens and Zein (2002) were used equity, foreign exchange rates, and commodities to give an idea of more accurate volatility forecasts than implied volatility. Moving forward, Pong et al. (2004) used as observation of the Pound / USD, Mark / USD and Yen / USD exchange rates and tried to compare the forecasting result with implied volatilities, long memory ARFIMA, short memory ARMA and daily GARCH models. The conclusion was that high frequency provides more accurate results. Nankervis (2011) also agrees with Pong et al. in his works as comparing Euro exchange rate returns vs US Dollar, Swiss Franc, Japanese Yen and British Pound through applying different models. ABDL (2000) says that for forecasting volatility the model of Autoregressive Fractionally Integrated Moving Average models (ARFIMA) perform better results. In his further papers ABDL (2001) has used Trade and Quotation (TAQ) with the database of 1366 trading days, between 1993 and 1998, used ARFIMA model to exchange rates. As a result he found that realized volatility can develop forecasting volatility when it is used directly modelled by a parametric model, which is obviously better than using simple. These findings suggest us to

use realized volatility directly in forecasting volatility. Georgios Chortareas, Ying Jiang, John. C. Nankervis (2011) used high frequency data (15 min data) for forecasting volatility, as a currency they used euro's bilateral. Their empirical findings were that FIGARCH and ARFIMA outperform other traditional models. In 2003 ABDL used Gaussian Vector autoregressive process (VAR) with the observation of continuous spot exchange rates of Deutschemark/Dollar and Yen/Dollar to forecast realized volatility and come to conclusion that VAR-RV is better than the rest of models. From the above evidences it is obvious that using high frequency data provides more accurate forecasts, however, as far as unavailable of intraday data, I use daily data to forecast volatility for Kazakhstani Tenge.

From the work of Anderson and Bollerslev (1998), we can find the answer for the question of how true volatility is measured i.e. realized volatility using GARCH models for forecasting volatility. They provided evidence of squared returns in daily bases is unbiased, as well as noisy estimator. We will use squared returns as realized volatility in forecasting volatility, due to lack of information in Kazakhstani Tenge.

To sum up, I use rolling regressions in my research, to model series I use one-step-ahead forecasts for last 10 years. This will be first experience for me and Kazakhstan.

Data and Methodology

The currencies or the data I have used in my current work is spot exchange rates of the Kazakhstani tenge with frequency of one day against The United States Dollar (USD), Euro (EUR), Russian Rouble (RUR), British Pound (GBP) and Chinese Yuan (CNY). I use 3802 observations in my work starting from 1 of January 2004 and ending by 1 of June 2014. In order to get more accurate results I used dummy variables to avoid high jumps in my data, as a result I miss 4 observations. All exchange rates were obtained using National Bank of Kazakhstan. I use all data as out-of-sample for my research. These 5 currencies are most traded currencies in Kazakhstani market. Moreover these currencies are used for import and export in Kazakhstan. I used Eviews and convert-

ed my data for logarithmic returns, the formula is following:

$$\ln_currency = \log(currency/currency(-1))$$

$\ln_currency$ = logarithmic daily exchange rate returns

$currency$ = daily exchange rate for time t

$currency (-1)$ = daily exchange rate for time $t-1$

3.2. Methodology

In my research I used ARCH models such as GARCH (1, 1), EGARCH and IGARCH. In order to start forecasting I check my data for Normality, Stationary (Augmented Dickey-Fuller unit root test, Phillips-Perron unit root test), Seasonality and Autocorrelation. After checking and fixing data if needed I started forecasting of volatility of Kazakhstani Tenge against other currencies. Then I use mean absolute error (MAE) and mean squared error (MSE) to compare forecasted results with realized volatility, then I decide models which give most accurate results. In order to check for different tests and for forecasting I used EVIEWS 8.0.

3.2.1. Autocorrelation

In the modern financial data gives strong evidence that all data are correlated with each other in different points. The assumption of the classical regression model claims the absence of correlation among residual terms. As long as it exists they call them as Autocorrelation, it can be shown as:

$$\text{Cov}(u_i, u_j) = , \text{ for } i \text{ is not equal for } j$$

In my work, I checked all data for autocorrelation and Null hypotheses states autocorrelation is different from zero, and if the series values are not autocorrelated if they are statistically significant. But we cannot reject Null if probability values statistically significant, and I can say that autocorrelation exists in the data that I use in my work. (Brooks, 2008)

3.2.2. Normality test

In order to test for Normality I use Jarque-Bera test and Null hypothesis is as following:

H0: Normality property

H1: Non-normality property

I used Jarque-Bera test to check kurtosis and skewness of returns. Explanation of kurtosis is

simply shape of tail, where skewness gives the measure of asymmetry of the series in its mean, it can positive, negative or even unknown. In the normal distribution skewness has value 0, and value 3 for kurtosis. The distribution are left-skewed and right-skewed when skewness is less and more than zero respectively. When the values of kurtosis are high/less than 3, they are known as fat-tailed/thin-tailed respectively. In our case the values of kurtosis are much higher than normal distribution for all currencies, which means that they all are fat-tailed. For Chinese Yen and European Euro skewness is positive and higher than 0, which can be interpreted as right-skewed, and for the rest currencies (British Pound, Russian Ruble and American Dollar) the values are less than 0, which is obvious that they all are left-skewed. (Brooks, 2008)

3.2.3. Unit-root test

Stationary property has significant role in econometric analysis, it is first thing to check our data for. If the series has non-stationary property, it can cause for misleading results. In order to check stationary I tested returns through Augmented Dickey-Fuller unit root test, Phillips-Perron unit root test. (Brooks, 2008) Null hypothesis for Augmented Dickey-Fuller unit root test and Phillips-Perron unit root test are as following:

- H0: Series has a unit root
 - H1: Series is a stationary
- (Brooks, 2008)

3.2.4. Seasonality

As long as I have stationary of data, it is hard to find seasonality effect in the series, however I checked for seasonality my data, and the hypothesis is as following

- H0: F-statistic > 0.05 seasonality property
 - H1: F-statistic < 0.05 no seasonality property
- (Brooks, 2008)

3.2.5. ARCH models

3.2.5.1. Simple GARCH (1, 1)

In ARCH model by conditional variance error terms are depend on previous value of the squared error terms. ARCH (q) model which depend on q lags of squared error term, it is simply as following:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2$$

(Brooks, 2008)

As we know that ARCH model can account for many financial properties it has several limitations. One of the limitations of ARCH model is that it is hard to determine appropriate value of lags. Moreover conditional variance must be positive.

The simple GARCH model is as following:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + \alpha_1 u_{t-1}^2 + \beta \sigma_{t-1}^2$$

(Brooks, 2008)

In my research I used several types of GARCH model, such as GARCH (1, 1), I-GARCH and E-GARCH. All of them has own pros and cons. As I mentioned before Bollerslev (1986) and Taylor (1986) found GARCH model. Simple GARCH (1, 1) out-perform other models in most cases. The asymmetric GARCH models are account for symmetric positive and negative shocks. However, it is argued that negative information effects to rise more than positive one of the same magnitude in financial series, which is called Leverage effect. To capture leverage effect I consider E-GARCH, and I-GARCH as important model of GARCH family.

In GARCH (p, q) q stands for lags of the squared error and p for lags of conditional variance. One of the most important advantages of GARCH model is that they avoid over-fitting, but they have limitations such as non-negativity restrictions is less likely to violate and they do not account for leverage effects in data series. (Brooks, 2008)

3.2.5.2. The Asymmetric GARCH models (EGARCH (1, 1))

Nelson (1991); Jagannathan, Runkle, and Glosten (1993) come with idea of asymmetric GARCH model, such as E-GARCH and GJR GARCH models which accounts for leverage effect, and I used E-GARCH model in my research. Leverage effects are simply when negative information effects more than positive ones of same magnitude. The exponential GARCH (EGARCH) model is introduced by Nelson in year 1991, and it is as following:

$$\ln(\sigma_t^2) = \omega + \beta \ln[(\sigma_{t-1}^2) + Y[u_{t-1}/(\sigma_{t-1}^2)^{1/2}]] + \\ + \alpha[|u_{t-1}|/(\sigma_{t-1}^2)^{1/2} - (2/\pi)^{1/2}]$$

(Brooks, 2008)

One of the most important advantage of the E-GARCH model is we get positive σ_t^2 , since we are modelling log of σ_t^2 , even they are negative, which give us advantage of not using artificial parameters. The next big advantage of E-GARCH model is they account for leverage effect, which in other words negative relationship among returns and volatility cause negative Y. I used 3800 observations for E-GARCH model to forecast volatility of returns.

3.2.5.3. IGARCH (1, 1) model

The integrated GARCH model (IGARCH) is similar to simple GARCH model, however, the shocks in the volatility of long memory series can be captured by the integrated GARCH (IGARCH). The only difference is that summation of the parameters α and β must be one, which in other words IGARCH process has a unit root. According to the findings of Poon and Granger (2003) IGARCH has an important shortage, which is the volatility endure for an unending time horizon. IGARCH model is as following:

$$\sigma_t^2 = \alpha_0 + (1 - \beta_1)\sigma_{t-1}^2 + \beta_1\sigma_{t-1}^2$$

(Brooks, 2008)

3.2.6. Information Criterion

For my current research I peak the most popular evaluation methods, which is Information criteria: Akaike's (1974) (AIC), Schwarz's (1978) Bayesian (SBIC), and the Hannan-Quinn Information criterion (HQIC). The information criteria are calculated by using maximum likelihood. Information criteria are computed for each GARCH family models, simple GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1). From the values of GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) models, the minimum AIC, SBIC and HQIC is the best appropriate for the true model. The AIC, SBIC and HQIC as formula are as following

$$AIC = \ln(\hat{\sigma}^2) + \frac{2k}{T}$$

$$SBIC = \ln(\hat{\sigma}^2) + \frac{2k}{T} \ln T$$

$$HQIC = \ln(\hat{\sigma}^2) + \frac{2k}{T} \ln(\ln(T))$$

(Brooks, 2008)

$\hat{\sigma}^2$ – residual sum of squares / number of total observations

k – number of parameters

T – sample size

Generally AIC is more efficient than BIC, but it is not strongly consistent as BIC, which means that AIC is not consistent; BIC is strongly consistent and inefficient. AIC will deliver on large model, even an infinite amount of data, whereas BIC simply deliver the correct model order. For the population given, the average variation on selected model orders in different samples is going to be greater in the context of BIC than AIC. Desired lag is 10 and to be chosen to the best VAR. I have examined all three information criteria models in my current research, AIC, SBIC and HQIC. (Brooks, 2008)

3.2.7. Forecasting Evaluations

3.2.7.1. Realized Volatility

According to Bollerslev and Anderson (1998) say that using squared daily returns may cause a lot of noise in research, thus it is better to use intra-day data. One of the reasons of using intra-day data is that they provide better measure of volatility due to more information is available. They claim that true value of volatility is an unbiased to the realized volatility. It is better to use intra-day data, unfortunately due to the lack of data; I used data which is based in a day frequency. I square daily exchange rates to get realized volatility. The definition of realized volatility is as following:

$\sigma_{rv,t}^2 = r_{t,n}^2$, $r_{t,n}$ stands for squared daily returns on day t

After that we use realized volatility to compute mean absolute error (MAE) and the mean square errors (MSE). Than we will see how accuracy of our results are. (Brooks, 2008)

3.2.7.2. Rolling Window and Forecasting

According to Brooks (2008) rolling window is when the length of in-sample phase used to

forecast given model, and it is fixed, that start and end dates increase by one observation. In my research I used GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) models with rolling window to forecast the volatility of different currencies such as American Dollar (USD), British Pound (GBP), Chinese Yen (CNY), Russian Ruble (Rub) and European Euro (Euro). The length of in-sample period is 365 observations. I used up to 3437 observations to forecast using one-step-ahead forecasting method.

In order to forecast returns of different currencies I assume year 2004 as the in-sample period in my research, which starts with 1st of January of 2004 and ends with 31st of December of year 2004. The out-sample period is starting with 1st of January, 2005 and ends with 31st of May, 2014. I used 3437 observations as I mentioned before to evaluate results for each model, GARCH (1, 1), T-GARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) models. The rolling window one-step-ahead methods for each model are as following:

$$\text{GARCH (1, 1)} \dots \sigma_{T+1}^2 | \Omega_T = \alpha_0 + \alpha_1 u_T^2 + \beta \sigma_T^2$$

$$\text{IGARCH(1, 1)} \dots \sigma_{T+1}^2 | \Omega_T = \alpha_0 + (1 - \beta) \alpha_T^2 + \beta \sigma_T^2$$

$$\text{E-GARCH (1, 1)} \dots$$

$$\ln(\sigma_{T+1}^2) | \Omega_T = \omega + \beta \ln(\sigma_T^2) + \gamma \frac{u_t}{\sigma_T^2} + \alpha \left[\frac{|u_T|}{\sqrt{\sigma_T^2}} - \sqrt{\frac{2}{\pi}} \right]$$

(Brooks, 2008)

The rolling window one-step-ahead forecast were used 3437 times for each currency, which is five, and used in 3 different GARCH family

model, which are GARCH (1, 1), T-GARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) models.

3.2.7.3. Out-of-Sample Forecasts Evaluation

We have two main methods to measure the forecasting performance of different GARCH family models. They are Mean Square Error (MSE) and the Mean Absolute Error (MAE). The formula for MSE and MAE are as following:

$$\text{MSE} = \frac{1}{N} \sum_{T=1}^N (r_T^2 - \hat{\sigma}_T^2)^2$$

$$\text{MAE} = \frac{1}{N} \sum_{T=1}^N |r_T^2 - \hat{\sigma}_T^2|$$

(Brooks, 2008)

We have generated 3437 returns by using one-step-ahead rolling window method for each currency, which means 17185 returns in total. After I checked how accurate generated returns are by using MSE and MAE methods? After I compared the generated returns with realized volatility.

Analysis of Results

Statistical properties of exchange rates and returns

In this chapter I will talk about descriptive analysis, autocorrelation, unit-root test. After checking data with different tests I used different GARCH family models to evaluate results. Finally I discussed about accuracy of each GARCH type models through mean absolute error (MAE) and the mean squared error (MSE).

Table 1: Descriptive statistics of exchange rate returns

Table 1 represents descriptive analysis of daily returns of the Kazakshani tenge. The total number of observations is 3802 for each return. LN_CNY, LN_EUR, LN_GBP, LN_RUB and LN_USD stands for the daily returns series of Tenge/Yuan, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD, I used these symbols in further research tables. In all cases, returns approximately zero mean, kurtosis and skewness observed, p-values are significant.

	LN_CNY	LN_EUR	LN_GBP	LN_RUB	LN_USD
Mean	0.0001390	0.0000933	0.0000563	0.0000282	0.0000653
Median	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
Maximum	0.1636080	0.1720080	0.1718350	0.1659160	0.1630340
Minimum	-0.0168070	-0.0336120	-0.0499610	-0.06469900	-0.0166200
Std. Dev.	0.0037940	0.0065180	0.0064990	0.0059150	0.0037060

Skewness	30.0529400	6.6854860	6.5362070	7.5434010	32.101780
Kurtosis	1169.7760000	162.9307000	168.1374000	218.6688000	1276.7380000
Jarque-Bera	2.15000000	4065250	4331145	7377235	2.5700000
Probability	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
Observations	3802	3802	3802	38024	3802

In the table 1 above illustrated descriptive analysis of Exchange rate returns of are Chinese Yuan, Euro, British Pound, Russian Rouble and US dollar. From table 1 we can see that Chinese Yuan and European Euro are the highest returns, they are 0.0139% and 0.00933% respectively. Third highest return among five currencies is Us Dollar with 0.00653%. The largest standard deviations are Euro and GBP with 0.006518 and 0.006499 respectively. I can see the existence of skewness and they all are right skewed, their values are greater than zero. The highest skewness are fixed in Chinese Yuan and US Dollar, which are 30.05294 and 32.10178 respectively. The least ones

are in GBP and Euro with rates 6.536207 and 6.685486. Else to skewness I face presence of kurtosis in the data series. Extremely high kurtosis is in the currencies Yuan and Dollar, with 1169.776 and 1276.738 rates respectively; least one is in Euro – 162.9307. Next close to Euro in kurtosis is GBP with 168.1374 rate. The Russian Rouble has rate of skewness – 7.543401 and kurtosis – 218.6688. As I mentioned before that two currencies that are used more frequent than the rest three, US dollar and Chinese Yuan, it can be the reason of high skewness and kurtosis in data series. Due to the probability statistics are equal to zero in all cases I reject Null hypothesis of normality.

Table 2: Autocorrelations of exchange rate returns

Table 2 illustrates the values of Autocorrelation and p-values for the daily returns of Tenge/Yaun, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD. The number of lags is 10. In all series negative autocorrelation is persists, which can be explained by existence of stylized facts. P-values are shown in parenthesis

Autocorrelation Coefficients	LN_CNY	LN_EUR	LN_GBP	LN_RUB	LN_USD
1 coefficient p-values	0.0520000 (0.0010000)	0.0480000 (0.0030000)	0.0490000 (0.0030000)	0.0560000 (0.0010000)	0.0560000 (0.0010000)
2 coefficient p-values	-0.0060000 (0.0060000)	-0.0140000 (0.0090000)	-0.0100000 (0.0090000)	0.0060000 (0.0020000)	0.0080000 (0.0020000)
3 coefficient p-values	0.0270000 (0.0040000)	0.0220000 (0.0110000)	0.0230000 (0.0090000)	0.0170000 (0.0040000)	0.0190000 (0.0030000)
4 coefficient p-values	-0.0050000 (0.0100000)	-0.0040000 (0.0240000)	-0.0130000 (0.0160000)	0.0130000 (0.0080000)	0.0000000 (0.0080000)
5 coefficient p-values	-0.0150000 (0.0140000)	-0.0190000 (0.0270000)	-0.0050000 (0.0310000)	0.0080000 (0.0150000)	-0.0180000 (0.0110000)
6 coefficient p-values	0.0330000 (0.0050000)	-0.0090000 (0.0430000)	-0.0100000 (0.0490000)	-0.0100000 (0.0240000)	0.0230000 (0.0100000)
7 coefficient p-values	0.0120000 (0.0080000)	0.0250000 (0.0320000)	0.0040000 (0.0790000)	0.0120000 (0.0350000)	0.0160000 (0.0130000)
8 coefficient p-values	0.0210000 (0.0080000)	0.0060000 (0.0500000)	0.0020000 (0.1210000)	-0.0070000 (0.0550000)	0.0460000 (0.0010000)
9 coefficient p-values	0.0120000 (0.0120000)	-0.0110000 (0.0680000)	-0.0040000 (0.1720000)	-0.0040000 (0.0830000)	0.0180000 (0.0010000)
10 coefficient p-values	0.0050000 (0.0200000)	-0.0060000 (0.0980000)	0.0160000 (0.1820000)	0.0090000 (0.1120000)	0.0060000 (0.0020000)

In the table 2 above, I checked the given five returns for the presence of the autocorrelation among series. From the results of tests I conclude that all returns are statistically significant in general and null hypothesis was rejected. In

British Pound and Rouble in last lags we cannot reject null hypothesis due to higher p-values. One is definite; I can say that the return series has strong autocorrelation.

Table 3: Unit root tests (Augmented Dickey-Fuller test and Phillips-Perron test) for exchange rate returns

Table 3 shows the results of Unit root tests, which are Augmented Dickey-Fuller test and Phillips-Perron test for the series of daily returns of Tenge/Yaun, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD. Both in ADF and PP tests critical values are negative and p-values are strongly significant.

Currencies	Augmented Dickey-Fuller test/Phillips-Perron test			
	ADF Test	Levels (%)	Critical Values	P-value
Ln_cny	-40.1243300	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109970 -3.1273120	0.0000000
Ln_eur	-57.3127600	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109940 -3.1273100	0.0000000
Ln_gbp	-53.7410800	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109940 -3.1273100	0.0000000
Ln_rub	-54.4362800	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109940 -3.1273100	0.0000000
Ln_usd	-39.9551800	1% 5% 10%	-3.9604720 -3.4109970 -3.1273120	0.0000000
Phillips-Perron test				
Ln_cny	-46.0645900	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109940 -3.1273100	0.0000000
Ln_eur	-57.2905000	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109940 -3.1273100	0.0000000
Ln_gbp	-53.4035200	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109940 -3.1273100	0.0000000
Ln_rub	-54.0838500	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109940 -3.1273100	0.0000000
Ln_usd	-45.3750500	1% 5% 10%	-3.9604670 -3.4109940 -3.1273100	0.0000000

From the table 3 above, I have checked data for existence of unit root, through Augmented Dickey-fuller test and Phillips-Perron test. All five currencies ADF and PP test statistics were

negative and less than critical values at all significance levels (1%, 5% and 10%), which means that we reject null hypothesis, all data stationary.

Table 4: Seasonality

Table 4 illustrates results of seasonality effect, which are not exists in all series of daily returns of Tenge/Yaun, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD. P-values of all returns are significant.

	aug	pp
Ln_cny	0.0000000	0.0000000
Ln_eur	0.0000000	0.0000000
Ln_gbp	0.0000000	0.0000000
Ln_rub	0.0000000	0.0000000
Ln_usd	0.0000000	0.0000000

After checking returns for the unit root test, I checked series for the seasonality effect. From the table 4 above for all returns we reject null

hypothesis, and they are all statistically strongly significant.

Table 5: The GARCH test, In-sample parameter estimation results for GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1)

In this table 5, given coefficients of GARCH test estimations, which are GARCH (1, 1), TGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) in in-sample period starting from 2004 and ending 2014. The coefficients of the standard errors are given in parenthesis.

GARCH (1, 1)					
	Tenge / Yuan	Tenge / Euro	Tenge / GBP	Tenge / Rouble	Tenge / USD
Mean	-0.0001320	0.0000720	0.0000642	0.0000470	-0.0003460
s.e	(0.0000077)	(0.0000819)	(0.0000774)	(0.0000509)	(0.0000051)
p-values	0.0000000	0.3790000	0.4067000	0.3556000	0.0000000
Alfa 0	0.00000138	0.0000006	0.0000006	0.0000000	0.0000006
s.e	(0.0000000)	(0.0000000)	(0.0000000)	(0.0000000)	(0.0000000)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
Alfa1	2.2674020	0.0596250	0.0725180	0.0937900	3.8625470
s.e	(0.0148000)	(0.0016930)	(0.0021430)	(0.0023740)	(0.0273840)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
beta	0.0585600	0.9288100	0.9130020	0.9189130	0.0911290
s.e	(0.0029420)	(0.0017750)	(0.0023890)	(0.0015880)	(0.0030390)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
E-GARCH (1, 1)					
	Tenge / Yuan	Tenge / Euro	Tenge / GBP	Tenge / Rouble	Tenge / USD
Mean	0.0000079	0.0000769	0.0001660	0.0000834	-0.0001760
s.e	(0.0000144)	(0.0000870)	(0.0000734)	(0.0000439)	(0.0000294)
p-values	0.0000000	0.3767000	0.0239000	0.0572000	0.0000000
w	-4.1931270	-12.613360	-0.2066050	-0.1403420	-3.0822670
s.e	(0.0797890)	(0.1493320)	(0.0070010)	(0.0086140)	(0.1167670)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
Alfa 1	0.9771470	0.4539680	0.1789670	0.1554390	0.5089080
s.e	(0.0165460)	(0.0171460)	(0.0043880)	(0.0018570)	(0.0120170)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
y	0.4931010	0.3048580	0.0157420	-0.049051	0.1913480
s.e	(0.0099700)	(0.0076570)	(0.0041170)	(0.002268)	(0.0084880)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0001000	0.0000000	0.0000000
beta	0.7010650	-0.1986480	0.9970940	0.9955110	0.7769620
s.e	(0.0065080)	(0.0135630)	(0.0005680)	(0.0008680)	(0.0091160)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
IGARCH (1, 1)					
	Tenge / Yuan	Tenge / Euro	Tenge / GBP	Tenge / Rouble	Tenge / USD
Mean	0.0024160	0.0000451	0.0000480	0.0000463	0.0005620
s.e	(0.0000012)	(0.0000584)	(0.0000554)	(0.0000364)	(0.0000010)
p-values	0.0000000	0.4392000	0.3863000	0.2025000	0.0000000
Alfa 1	0.0002130	0.0391030	0.0550240	0.0614990	0.0003580
s.e	(0.0000023)	(0.0006790)	(0.0010940)	(0.0009270)	(0.0000015)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000
beta	0.9997870	0.9608970	0.9449780	0.9385010	0.9996420
s.e	(0.0000023)	(0.0006790)	(0.0010904)	(0.0009270)	(0.0000015)
p-values	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000	0.0000000

From the table 5 above we can see estimated coefficients of the GARCH family tests. In the first slot are given simple GARCH (1, 1) model's results. The mean coefficients are -0.0001320, 0.0000720, 0.0000642, 0.0000470 and -0.0003460 for the returns Tenge/Yuan, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD respectively. The coefficient of the lagged squared residual in the equation of the conditional variance are statistically significant,

else the lagged conditional variance terms coefficients highly statistically significant for all Tenge exchange rate returns. For the Tenge/Euro and Tenge/British Pounds if we sum the coefficients of the alfa1 and beta1, which are in our case lagged squared error for alfa1 and lagged conditional variance for beta1 are close to unity (approximately 0.98), which suggests that the two series are persistent to the shocks into conditional variance. In the other

three returns, Tenge/Yaun, Tenge/Rouble and Tenge/USD, if we add alfa 1 and beta 1 they are more than 1, which suggests us non-stationarity property in the variance, moreover their conditional variance will not follow unconditional values when time horizon increases. In other words, large negative returns will follow negative returns and large positive returns will follow positive returns. As we know that GARCH (1, 1) has limitations and these limitations can be captured by asymmetric models. Next model that I discussed is E-GARCH (1, 1).

In the second panel presented results of the E-GARCH (1, 1) model's test. Tenge/Yaun, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds and Tenge/USD asymmetry coefficients are 0.4931010, 0.3048580, 0.0157420 and 0.1913480 respectively. The p-values of the asymmetry term are statistically significant in all four returns, which suggest us, that there is no leverage effect.

The asymmetry coefficient of the Rouble is -0.0490510 and it is negative, but as long as it is significant, but the asymmetric response exists.

In the third panel illustrated results from the IGARCH (1, 1) model's test. In all returns the coefficients of the mean terms are positive, but not all of them are statistically significant. The return series Tenge/Yaun and Tenge/USD are highly significant at all confidence levels and the rest return series, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds and Tenge/Rouble are not statistically significant. To fix existence of the conditional variance in the IGARCH regression were 2 restrictions such as alpha 1 and beta 1, lagged ARCH and lagged GARCH, and they were unity. The summation of alpha 1 and beta 1 are equal to 1 in all return series and they are all statistically significant without any exceptions.

Table 6: Information Criteria

In the table 6 illustrated coefficients of information criteria of the return series Tenge/Yaun, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD through GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) models. The information are calculated using the log-likelihood estimates, where information criteria model with minimum value is the best model to be selected.

LN_CNY			
	Akaike Info criterion	Schwarz Criterion	Hannan-Quinn Criterion
GARCH (1, 1)	-9.7508760	-9.7443110	-9.7485430
IGARCH (1, 1)	-7.6984640	-7.6951810	-7.6972970
E-GARCH (1, 1)	-9.6420270	-9.6338200	-9.6391100
LN_EUR			
	Akaike Info criterion	Schwarz Criterion	Hannan-Quinn Criterion
GARCH (1, 1)	-7.5346110	-7.5280450	-7.5322770
IGARCH (1, 1)	-7.4779860	-7.4747030	-7.4768190
E-GARCH (1, 1)	-7.4567690	-7.4485620	-7.4538530
LN_GBP			
	Akaike Info criterion	Schwarz Criterion	Hannan-Quinn Criterion
GARCH (1, 1)	-7.6634090	-7.6568430	-7.6610750
IGARCH (1, 1)	-7.6169670	-7.6136840	-7.6158000
E-GARCH (1, 1)	-7.6400830	-7.6318760	-7.6371670
LN_RUB			
	Akaike Info criterion	Schwarz Criterion	Hannan-Quinn Criterion
GARCH (1, 1)	-8.1205060	-8.1139400	-8.1181730
IGARCH (1, 1)	-8.0869750	-8.0836930	-8.0858090
E-GARCH (1, 1)	-8.1103090	-8.1021020	-8.1073930
LN_USD			
	Akaike Info criterion	Schwarz Criterion	Hannan-Quinn Criterion
GARCH (1, 1)	-9.9156800	-9.9091140	-9.9133470
IGARCH (1, 1)	-6.4507270	-6.4474450	-6.4495610
E-GARCH (1, 1)	-9.5988730	-9.5906660	-9.5959570

In the table 6 above, given the results of the information criteria of GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) for the different return series. In this table we have five different panels with five different exchange rate returns. In all returns GARCH (1, 1) model is the best appropriating model which supports the returns Tenge to other five different returns. For example, in the return Tenge / Yuan – GACRH (1, 1) model has minimum information criteria estimates, -9.7508760, -9.7443110 and -9.7485430 for AIC, SBIC and HQIC respectively. Next best appropriating model after GARCH (1, 1) is E-GARCH (1, 1) in all return series, except Euro. In Tenge / Euro return GARCH (1, 1) is the best model, second appropriating model is IGARCH (1, 1), the last is E-GARCH (1, 1).

4.2. Forecasting performance and measurement

In this section I estimated the out-of-sample forecast for the period starting from 1st January of 2010 and finishing in 19th of June of 2013. I did the forecasting based on the previously estimated ARCH family models. The forecasting accuracy was judged based on two widely used performance measures: the mean absolute error (MAE) and the root mean squared error (RMSE).

There are accepted two ways of judging the accuracy of the forecasting performance: the mean absolute error (MAE) and the mean squared error (MSE). Further in the table 7 the results that I got from the mean absolute error (MAE) and the mean squared error (MSE) illustrated.

Table 7: Exchange rate returns volatility forecasts

In the table 7 given the results of the forecast performance of GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) models for the return series Tenge/Yaun, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD through Mean Square Errors (MSE) and Mean Absolute Errors (MAE). The minimum MSe and MAEs in each return series are chosen to be the best approximating model in forecasting volatility of returns.

Mean Squared Error (MSE)	
Tenge / Yuan	
GARCH (1, 1)	0.00001721429567
IGARCH (1, 1)	0.000014621096869
E-GARCH (1, 1)	0.000000000997277

Tenge / Euro	
GARCH (1, 1)	0.000000352761743
IGARCH (1, 1)	0.000009323764912
E-GARCH (1, 1)	0.000000020039673
Tenge / British Pound	
GARCH (1, 1)	0.000006957701003
IGARCH (1, 1)	0.000009237419786
E-GARCH (1, 1)	0.000000063669856
Tenge / Rouble	
GARCH (1, 1)	0.000000908440995
IGARCH (1, 1)	0.00000068543918
E-GARCH (1, 1)	0.000000003086791
Tenge / USD	
GARCH (1, 1)	0.000000146976518
IGARCH (1, 1)	0.000002678384491
E-GARCH (1, 1)	0.00000000433275
Mean Absolute Error (MAE)	
Tenge / Yuan	
GARCH (1, 1)	0.000070750341618
IGARCH (1, 1)	0.000065203947536
E-GARCH (1, 1)	0.000000538507548
Tenge / Euro	
GARCH (1, 1)	0.000010128022374
IGARCH (1, 1)	0.000052069039860
E-GARCH (1, 1)	0.000002413955294
Tenge / British Pound	
GARCH (1, 1)	0.000044979724690
IGARCH (1, 1)	0.000051827379694
E-GARCH (1, 1)	0.000004302796891
Tenge / Rouble	
GARCH (1, 1)	0.000016252952801
IGARCH (1, 1)	0.000004464454239
E-GARCH (1, 1)	0.000000947408975
Tenge / USD	
GARCH (1, 1)	0.000006537442604
IGARCH (1, 1)	0.000027907463982
E-GARCH (1, 1)	0.000000354948892

Table 7 presents the coefficients of MSEe and MAES of five different exchange rate returns, Tenge/Yaun, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD for each GARCH family models. Among three different models, GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1), in Tenge / Yuan return series E-GARCH (1, 1) performs minimum MSe and MAEs, 0.000000000997277 and 0.000000538507548 respectively. The

second best performing model in Tenge / Yuan series among three models is IGARCH (1, 1). MSEe and MAEe values are 0.000014621096869 and 0.000065203947536 respectively. The worst model is simple GARCH (1, 1) model with the MSEe and MAEe coefficients 0.000017214295675 and 0.000070750341618.

For the Tenge / Euro series again E-GARCH (1, 1) model give more accurate forecasts, the minimum MSEe and MAEe are 0.000000020039673 and 0.000002413955294 respectively. But in this series GARCH (1, 1) model out-performs IGARCH(1, 1) and provides more accurate results rather than Tenge / Yuan. The MSEe and MAEe values for the GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) are 0.000000352761743 and 0.000052069039860, 0.000009323764912 and 0.000010128022374.

In the Tenge / British Pound return series E-GARCH (1, 1) has the minimum MSEe, MAEe with values of 0.000000063669856, 0.000004302796891 respectively. Here again GARCH(1, 1) out-performs IGARCH(1, 1) as in Tenge / Euro return series. The values of MSEe and MAEs for the models GARCH (1, 1) and IGARCH (1, 1) are 0.000006957701003 and 0.000009237419786, 0.000044979724690 and 0.000051827379694.

For the Tenge / Rouble return series again E-GARCH (1, 1) model out-perform other two models, with MSEe and MAEe values 0.000000003086791 and 0.000000947408975 respectively. The second best accurate forecasting volatility model is IGARCH (1, 1); the worst is GARCH (1, 1) model. For IGARCH (1, 1) model MSEe and MAEe values are 0.000000068543918 and 0.000004464454239; for GARCH (1, 1) model values of MSEe and MAEe are 0.000000908440995 and 0.000016252952801 respectively.

In the Tenge / USD exchange rate return series the EGARCH model leading in forecasting volatility. The MSEe and MAEe coefficients are 0.000000000433275 and 0.000000354948892 respectively. The second best model in forecasting volatility is GARCH (1, 1) with MSEe and MAEe values 0.000000146976518 and 0.000006537442604. The last one is IGARCH (1, 1), MSEe and MAEe are 0.000002678384491 and 0.000027907463982 respectively.

In general the best performing model is EGARCH without any exception; the next one is GARCH (1, 1) excepting series Tenge / Yuan and Tenge / Rouble; the least good in forecasting volatility is IGARCH (1, 1).

Table 8: Rankings of ARCH type models

In the table 8 presented the rankings of models such as GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1) models for the return series Tenge/Yuan, Tenge/Euro, Tenge/British Pounds, Tenge/Rouble and Tenge/USD through Mean Square Errors (MSE) and Mean Absolute Errors (MAE). *** means the most accurate model, ** means the second best accurate model and * means the worst accurate model in forecasting log-returns.

Currencies	MSE Ranking of models			MAE Ranking of models		
Yuan	E-GARCH*** (1, 1)	IGARCH** (1, 1)	GARCH* (1, 1)	E-GARCH*** (1, 1)	IGARCH** (1, 1)	GARCH* (1, 1)
Euro	E-GARCH*** (1, 1)	GARCH** (1, 1)	IGARCH* (1, 1)	E-GARCH*** (1, 1)	GARCH** (1, 1)	IGARCH* (1, 1)
British Pound	E-GARCH*** (1, 1)	GARCH** (1, 1)	IGARCH* (1, 1)	E-GARCH*** (1, 1)	GARCH** (1, 1)	IGARCH* (1, 1)
Rouble	E-GARCH*** (1, 1)	IGARCH** (1, 1)	GARCH* (1, 1)	E-GARCH*** (1, 1)	IGARCH** (1, 1)	GARCH* (1, 1)
USD	E-GARCH*** (1, 1)	GARCH** (1, 1)	IGARCH* (1, 1)	E-GARCH*** (1, 1)	GARCH** (1, 1)	IGARCH* (1, 1)

According to rankings of models in Table 8, we can see that the best model in forecasting returns is E-GARCH in all currencies for both MSE and MAE criteria. However it is not so definite when we talking about the second accurate model due to changing po-

sitions for each exchange rate return series. Simple GARCH (1, 1) out-performs IGARCH (1, 1) model in exchange rate return series such as Euro, British Pound and USD according both MSE and MAE criteria. In exchange rate return series Yuan and Rouble

IGARCH (1, 1) performs better than GARCH (1, 1).

Conclusion

The main aim of this research is to model and forecast the volatility of Tenge against other five major currencies, Chinese Yuan, Euro, British Pound, Russian Rouble and US Dollar which are traded in Kazakhstani market. Previously there was not done any research related to my topic. Kazakhstan is growing country, attracting foreign investments, so investors are interested investigating the currency of Kazakhstan. Thus, I can say that, my current work will help for future researches.

For my current research I chose ARCH family models as a methodology, to be more precise they are GARCH (1, 1), IGARCH (1, 1) and E-GARCH (1, 1). The total number of observations is 3802 (1st of January 2004 – 1st of June 2014) with using dummy variables in rapid jumps such as devaluation of Kazakhstani Tenge.

I used Eviews 8.0 program to check my data for different criteria and to do forecasting. All data were stationary, there were not any seasonality effect, and they were statistically significant. I observe the skewness and kurtosis properties in all series returns. There was not any unit root property in data series; I checked them through Augmented Dickey-Fuller and Phillips-Perron tests. After checking my data I did forecasting and obtain forecasted returns. Then I compared this forecasted returns with realized volatility by taking the mean absolute error (MAE) and the mean squared error (MSE). From obtained results I come to the conclusion that the best performing model is E-GARCH (1, 1) for all series of returns, no matter does the data has leverage effect or not. Poon and Granger (2003) in their work claim that E-GARCH (1, 1) out-performs simple GARCH (1, 1) which was one more time proved by my current research. The second best model in forecasting model is one is GARCH (1, 1) excepting series Tenge / Yuan and Tenge / Rouble. The worst model in forecasting volatility is IGARCH (1, 1).

Hansen and Lunde (2005) in their work state that no model beats simple GARCH (1, 1)

model, which is opposite from our results. According to my findings E-GARCH (1, 1) gives more accurate forecast results than GARCH (1, 1). The main reason of it can be that I used exchange rate returns of Kazakhstani Tenge whereas Hansen and Lunde (2005) used as the data set from DM-US Dollar exchange rates and IBM returns. However simple GARCH (1, 1) model is the second best performing model in my current research. Moreover my results are against to the statement of Gokcan (2000) where he also stated that GARCH (1, 1) is better than asymmetric models. One more thing to add for the successfullness of the forecasting ability of the GARCH family models can be that no data has unit root property all data were stationary. These can be one of the reasons that E-GARCH (1, 1) model is better than GARCH (1, 1) and IGARCH (1, 1) models. If the data set of returns has stationary, seasonality, normality property I maybe obtain different results from current ones. However autocorrelation evidence exists in my current work which may be another reason of E-GARCH (1, 1) to out-perform other models.

According to Awartani and Corradi (2005), Balaban (2004), Brailsford and Faff (1996) and Lee (1991) who supports the idea of the best forecasts are obtained by asymmetric models rather than other GARCH family models to which I agree with, due to obtained results. Overall I conclude that forecasting the volatility of the exchange rates are done E-GARCH (1, 1), after E-GARCH (1, 1) by simple GARCH (1, 1), and the worst model is IGARCH (1, 1).

Andersen and Bollerslev (1998) said that using squared returns as a measure of true volatility are too noisy, to whom I agree with. Martens (2001) in his work advised to use intraday data which provides better results. However I used daily returns in my current research, due to unavailability of data, which was a big limitation in my work.

For future researches which will be done in current topic for evaluating forecasts is to use more other GARCH family models, which will enrich their researches. The second suggestion is to use intraday data in their future work.

REFERENCES

1. Akgiray, V. (1989) Conditional Heteroskedasticity in Time Series of Stock Returns: Evidence and Forecasts, *Journal of Business* 62(1), 55—80
2. Andersen, T. and Bollerslev, T. (1998) "Answering the sceptics: Yes, Standard volatility models do provide accurate forecasts", *International Economic Review*, 39(4), 885-905
3. Andersen, T. and Bollerslev, T. (1998) "Answering the sceptics: Yes, Standard volatility models do provide accurate forecasts", *International Economic Review*, 39(4): 885-905
4. Andersen, T. G., Bollerslev, T., Diebold, F. X., & Labys, P. (2000). Exchange Rate Returns Standardized by Realized Volatility are (Nearly) Gaussian. *Multinational Finance Journal*, 4, 159-179
5. Andersen, T.G., Bollerslev T., Diebold F.X., Labys P., 2001. The Distribution of exchange rate volatility, *Journal of the American Statistical Association*, 96, 42-55
6. Andersen, T. G., Bollerslev, T., Diebold, F. X., & Labys, P. (2003). Modelling and Forecasting Realised Volatility. *Econometrica*, 71, 579-625
7. Andersen, T. G., & Bollerslev, T. (1998). Answering the Skeptics: yes, standard volatility models do provide accurate forecasts. *International Economic Review*, 39, 885-905
8. Awartani, M.A. and Corradi, V. (2005) "Predicting the volatility of the S&P500 stock index via GARCH models: the role of asymmetries", *International Journal of Forecasting*, 21, 167-183
9. Baillie, R. and Bollerslev, T. (1989) "Common stochastic trends in a system of exchange rates", *Journal of Monetary Economics*, 44, 167–81
10. Baillie, R.T. (1996) "Long memory processes and fractional integration in econometrics", *Journal of Econometrics*, 73, 5-59
11. Balaban, E. (2004) "Comparative forecasting performance of symmetric and asymmetric conditional volatility models of an exchange rate", *Economic Letters*, 83, 99-105
12. Beine, M., Laurent, S. and Lecourt, C. (2002) "Accounting for conditional leptokurtosis and closing days effects in FIGARCH models of daily exchange rates", *Applied Financial Economics*, 12, 589–601
13. Bera, A.K. and Higgins, M.L. (1993) "ARCH models: Properties, Estimation, and Testing", *Journal of Economic surveys*, 7(4), 305-366
14. Bollerslev, T. (1986), "Generalized autoregressive conditional heteroskedasticity", *Journal of Econometrics*, 31, 307–27
15. Bollerslev, T. (1987), "A conditionally heteroskedastic time series model for speculative prices and rates of return", *Review of Economics and Statistics*, 69, 542–7
16. Brailsford, T. J. and Faff, R. W. (1996) An Evaluation of Volatility Forecasting Techniques, *Journal of Banking and Finance* 20, 419—38
17. Brooks, C. (2008) *Introductory Econometrics for Finance*, Cambridge: Cambridge University Press
18. Chou, R.Y., Kroner, K.F. and Bollerslev, T. (1992) "ARCH modelling in finance", *Journal of Econometrics*, 52, 5-59
19. Chortareas, G., Jiang, Y. and Nankervis, J.C. (2011) "Forecasting exchange rate volatility using high-frequency data: Is the euro different?", *International Journal of Forecasting*, 27, 1089-1107
20. Dunis, C.L., Laws, J. and Chauvin, S. (2000) "The use of market data and model combination to improve forecast accuracy", working paper, Liverpool Business School
21. Ederington L.H. and Guan W. (2005) "Forecasting Volatility", *The Journal of Futures Markets*, Vol. 25, No. 5, 465–490
22. Engle, R. (1982), "Autoregressive conditional heteroskedasticity with estimates of the variance of United Kingdom inflation", *Econometrica*, 50, 987–1007
23. Fernandez, C. and Steel, M. (1998), "On Bayesian modelling of fat tails and skewness", *Journal of the American Statistical Association*, 93, 359–71
24. Glosten, L., Jagannathan, R. and Runkle, D. (1993), "On the relation between expected return on stocks", *Journal of Finance*, 48, 1779–801
25. Gokcan, S. (2000) "Forecasting Volatility of Emerging Stock Markets: Linear versus Non-linear GARCH models", *Journal of Forecasting*, 19, 499-504
26. Harris, R. and Yilmaz, F. (2004), "Skewness in the conditional distribution of daily equity returns", *Applied Financial Economics*, 14, 195–202
27. <http://www.nationalbank.kz/?furl=cursFull&switch=eng>
28. Kang, S.H., Kang, S.M., Yoon, S.M. (2009), "Forecasting Volatility of Crude Oil Markets", *Energy Economics*, 31, 119-125
29. Lambert, P. and Laurent, S. (2000), "Modelling skewness dynamics in series of financial data, Discussion Paper, Statistical Institute, Louvain-la-Neuve"
30. Lambert, P. and Laurent, S. (2001), "Modelling financial time series using GARCH-type models and a skewed student density, mimeo", University of Liege
31. Lee, K.Y. (1991) "Are the GARCH models best in out-of-sample performance?", *Economics Letters*, 37, 305-308

32. Mandelbrot, B. (1963). "The variation of certain speculative prices", Journal of Business, 36, 394–419
33. Martens, M. (2001) "Forecasting daily exchange rate volatility using intraday returns", Journal of International Money and Finance, 20, 1-23
34. Martens, M. and Zein, J. (2002) "Predicting Financial Volatility: high-frequency time-series forecasts vis-à-vis implied volatility", working paper, Erasmus University Rotterdam(EUR), Econometric Institute and University of New South Wales, School of Banking and Finance
35. Milhøj, A. (1987) "A conditional variance model for daily observations of an exchange rate", Journal of Business and Economic Statistics, 5, 99-103
36. Nelson, D. (1991), "Conditional heteroskedasticity in asset returns: a new approach", Econometrica, 59, 349–70
37. Poon, S.H. and Granger, C. (2003), "Forecasting financial market volatility: a review", Journal of Economic Literature, 41(2), 478-539
38. Pong, S., Shackleton, M. B., Taylor, S. J., & Xu, X. (2004). Forecasting currency volatility: A comparison of implied volatilities and AR(FI)MA models. Journal of Banking & Finance, 28(10), 2541-2563
39. Srinivasan, P. (2011), "Modelling and Forecasting the Stock Market Volatility of S&P 500 Index Using GARCH Models", The IUP Journal of behavioural Finance, Vol. VIII, No. 1
40. Taylor, S. J. (1986). Modelling Financial Time Series, John Wiley & Sons, Chichester
41. Vilasuso, J. (2002) "Forecasting exchange rate volatility", Economics Letters, 76, 59-64
42. West, K.D. and Cho, D. (1995) "The predictive ability of several models of exchange rate volatility", Journal of Econometrics, 69, 367-391
43. Wei, Y., Wang, Y. and Huang, D. (2010) "Forecasting crude oil market volatility: Further evidence using GARCH-class models", Energy Economics 32, 1477–1484

МРНТИ 03.20

Абдиров М.Ж.,

д.и.н., профессор

Университет международного бизнеса
город Алматы

«МИТРИДАТ» КАЗАХСКОЙ СТЕПИ...

**К 215-летию рождения и 170-летию
гибели последнего казахского хана
Кенесары Касымова**

Аннотация

В статье рассматривается национально-освободительное движение казахского народа под руководством хана Кенесары Касымова в 1837-1847 гг, его характер, движущие силы, цели, историческое значение, влияние на движение «Алаш» и государство «Алаш-Орда».

Ключевые слова: Казахское ханство, царская Россия, Абылай, Касым, Кенесары, Алаш, Алаш-Орда, историческая память, независимость.

Түйін

Мақалада 1837-1847 жылдардағы хан Кенесары Қасымұлы бастаған қазақ халқының ұлт-азаттық қозғалысы, оның сипаты, қозғаушы күштері, мақсаттары, тарихи маңызы, Алаш қозғалысы мен Алаш-Орда мемлекетіне әсері қарастырылады.

Кілт сөздер: Қазақ хандығы, патшалық Ресей, Абылай, Қасым, Кенесары, Алаш, Алаш-Орда, тарихи сана, тәуелсіздік.

Abstract

In the article is written about a national-liberating movement of 1837-1847 under the leadership of Kenesary Kasymov, also about its character, driving forces, main goals, historical value, its influence on «Alash» movement and on «Alash-Orda» government.

Keywords: The Kazach khanate, tsarist Russia, Abylai, Kasym, Kenesary, Alash, Alash-Orda, historical memory, independence.

«Митридатом» казахской степи впервые назвал Кенесары Касымова выдающийся русский географ П.П.Семенов-Тянь-Шанский по аналогии с боспорским царем Митридатом VIII, героически погибшего в войне с Римской империей в 68 году н.э.

Дедом Кенесары был знаменитый хан Абылай (1711-1781 гг.), который происходил из младшей линии потомков хана Салкака Жангира, прославившегося внушительной победой над джунгарами в Орбулакской битве 1643 г. Его правнук Чокан Валиханов писал, что среди казахов его имя носило поэтический ореол, а уважение к нему было каким-то мистическим, ни один хан не обладал такой неограниченной властью, как он, и его век являлся «веком киргизского рыцарства».

Эпоха Абылай (1771-1781 гг.) была после хана Аз-Тауке (1680-1715 гг.) следующим периодом наивысшего могущества Казахского ханства. Если французского короля Людовика XIV называли «король-солнце», а Людовик XVI говорил «государство – это я», то к хану Абылаю вполне применимы оба эти эпитета. Утверждают, что Абылай владел семью языками, в том числе и китайским. Это говорит о том, что он был не только выдающимся государственным и военным деятелем, но и незаурядным интеллектуалом.

Младшим из 30 сыновей Абылай был Касым, родившийся от Топыш-ханым – дочери джунгарского нойона Хочу-Мергена, близкого родственника хунтайджи Галдан-Цэрена. После смерти последнего хана Среднего жуза Вали (1782-1821 гг.), незаконного упразднения царизмом института ханской власти в 1822 г. и открытия Кокчетавского окружного приказа во владениях Абылай в 1824 г., именно род Касыма Абылайханова стал выразителем идеи возрождения независимого Казахского ханства в его традиционных формах и границах. И эта заветная мечта объединила казахов вокруг ее носителей – султанов Абылайхановых. Народ сначала вдохновляет какая-то благородная идея, а затем он сплачивается вокруг тех вождей, которые способны воплотить ее в жизнь.

Вначале султаны Шама Аблайханов и Сыбакул Ханхожин, также потомки Абылай, в письмах на имя императора Николая I и Омского областного начальника полковника Броневского, старались убедить власти не торопиться с введением окружных приказов, поскольку казахи еще не готовы принять кардинальное переустройство их привычной вольной жизни. Они, как «необузданный на-

род, наподобие диким степным лошадям или сайгакам, привыкли в степи чувствовать себя свободно и очень боятся, что сначала на нас наложат ясак, а потом будут наших детей призывать в солдаты...». Но их успокоили заверениями о том, что введение нового порядка «ничто иное есть, как человеколюбивая попечения нашего величества государя, одно желание его успокоить и примирить добрый киргизский народ, приходящий в раздорение и бедственное состояние от баранты и междуусобных ссор...» [1, с.122-135].

Султан Касым Аблайханов также попытался мирным путем разрешить возникший конфликт. В письмах оренбургскому и сибирскому военным губернаторам от 17 сентября 1824 г. и 24 июня 1825 г. он выразил решительное возмущение строительством военных укреплений, напоминая, что его отец Абылай и царское правительство договорились о границе, которую обязались соблюдать и которую теперь пограничные власти нарушают. Он потребовал уничтожения округов и удаления русских отрядов из своих родовых владений. Касым просил всего лишь «разрешить нам жить в дальнейшем точно так же, как мы жили при моем родителе хане Аблае, по нашим собственным обычаям. Мы не идем против государя императора и не только ему не сопротивляемся, но даже с удовольствием готовы ему служить для того, чтобы была польза как для нас, так и для него». Но 9 октября 1825 г. из Омской канцелярии ему пренебрежительно ответили, что его просьба «не заслуживает никакого уважения» и остается «без всякого движения», т.е. удовлетворения [1, с.137-141].

Пограничные чиновники рассматривали казахов как какое-то первобытное племя и не считали нужным в общении с ними придерживаться общепринятого этикета. Хотя казахские султаны из ханских династий по своему историко-правовому статусу были равны российским князьям и генералам, стояли выше обычных дворян, офицеров и тем более рядовых чиновников. Один из таких чиновников Оренбургской пограничной комиссии открыто говорил: «Я не завлекаюсь гиперболическими желаниями филантропов устроить киргизов, просветить их и

возвысить их на степень, занимаемую европейскими народами» [2].

Касыму Аблайханову и его обширному семейному клану после такого заявления, которое они восприняли как личное оскорбление, не оставалось другого выхода, как откочевывать с 40 тыс. семейств в глубь степи и приступить к организации всенародного отпора агрессивной политике царских властей.

В одном документе того времени говорилось: «Во главе всех беспокойных стало семейство Касыма Аблайханова, которое по богатству, по родственным связям и по предприимчивости своей обладает огромным влиянием на умы киргизов и почитает свое происхождение от хана Аблая за законное право на верховную власть над всею Среднею Ордою» [3].

С их выступления началась целая полоса народных восстаний, которые охватили всю казахскую степь и длились 50 лет. Это движение султанов Губайдуллы Валиханова и Сартая Чингисова в 1824 г., восстания Саржана Касымова в 1824-1836 гг., Жоламана Тленшина в 1824-1825 гг., Исатая Тайманова и Махамбета Утемисова в 1836-1837 гг., Есета Котебарова в 1847-1858 гг., Жанходжи Нурмухаммедова в 1836-1857 гг., волнения казахов в Уральские и Тургайские области в 1868-1869 гг., адаевский бунт на Манышлаке в 1870 г.

Венцом этих восстаний стало грандиозное национально-освободительное движение под предводительством последнего казахского хана Кенесары Касымова в 1837-1847 гг. Оно стало составной частью восстаний угнетенных народов колоний против европейских держав в XIX в. (Алжира, Индии, Польши, Кавказа, Туркестана, Украины, Латинской Америки, других стран и континентов). Например, только Англия в своей колониальной истории вела 230 захватнических войн. Не отставала от нее и царская Россия.

Потомок Чингиз-хана в 20-м поколении, Кенесары родился летом 1802 г. вблизи кокшетауских гор, у озера Ханколь, в родовой усадьбе деда Абылая. Предание гласит, что он родился таким маленьким, что бий Шокай, взяв его на руки, сказал: «Он такое маленький, поэтому пусть имя ему будет

«Кене-сары», что означает в переводе на русский язык «желтый клещ». Его матерью была старшая жена Касыма, красавица из рода найман Айкумис, по некоторым сведениям, тоже ойратка.

Вообще, спастолюбивые чингизиды не гнушались брать в жены и наложницы знатных ойраток и калмычек (западных и волжских) джунгарок, как очень сексапильных, к тому же из племени, откуда происходил Чингиз-каган. Например, у Абылай-хана из 12 жен семь были калмычками. Считалось, что настоящий, природный чингизид должен иметь монгольский тип лица, как у их великого предка. Интересны в этой связи сведения очевидцев о внешности Кенесары: «он был росту среднего, сухощав и несколько курнос, с калмыцкими чертами лица, узковатые глаза сверкали умом и лукавством, физиономия не обличала жестокости» [4].

Кенесары получил традиционное воспитание султана: в три года его посадили на боевого коня, на охоте, в спортивных играх и скачках приобрел славу удалого наездника, меткого стрелка и необыкновенного храбреца. Он не раз заявлял: «Я не оставлю своего батырства и умру, совершив чудеса храбрости».

С 1824 г. принимал участие в боевых действиях против царизма, когда на первых на тропу войны вступили его старшие братья Саржан и Есенгельды Касымовы. Боевое крещение получил 8 ноября 1825 г. в сражении с отрядом сотника Карбышева. Для его захвата был направлен взвод казаков. Он отстреливался из ружья, ранил одного из них, ему самому в пяти местах нанесли сабельные раны, но, как писали в донесении каратели, «быстро свежей лошади унесла его». Хотя казаки его преследовали, дали залп из 4-х картечных выстрелов и тремя пушечными ядрами [5].

Всего на его подвластные аулы каратели совершили 15 грабительских походов. Кенесары жаловался властям, что его самого неоднократно разоряли отряды некоего «тентек-майора» в 1825, 1827, 1830, 1831, 1832 и 1836 годах, два раза в 1837, четыре раза в 1838 и три раза в 1840 годах, подсыпали наемных убийц, пытались отравить или за-

хватить в плен. Поэтому с горечью говорил, что «милость надобно ждать от одного бога, а от русских начальников ее не дождешься и поэтому я решился кое-что сделать» [6, с. 176-179, 268].

В непрерывных схватках с царскими катерелями Кенесары прошел суровую школу войны, не раз смотрел смерти в глаза, приобрел опыт и стал блестящим полководцем чингизхановской военной академии степной войны, обладал стратегическим мышлением, оперативным искусством и тактическим мастерством.

В 1836 г. от рук ташкентского кушбека предательски погибли Саржан и Есенгельды. В 1840 г. в кокандском плену умер престарелый султан Касым. Восстание возглавил Кенесары Касымов, который поднял стихийное и локальное восстание одного Среднего жуза на качественно новый уровень, придал ему необычайную силу и формы борьбы всех трех жузов, всего казахского народа с царской Россией и Кокандским ханством.

В короткое время к нему примкнуло до 5 тыс. повстанцев, возмущенных нарушением прежних договоренностей, вторжением царских отрядов в их исконные владения, изъятием плодородных уроцищ, земель и пастбищ, покушением на их былые вольности и введением новых порядков (налогов, повинностей и др.).

В сентябре 1841 г., в годовщину смерти отца, вблизи реки Тургай в местности Той-тобе, Кенесары Касымов в торжественной обстановке, при громадном стечении народа, по древним ритуалам кочевников, на курултае племен и родов Младшего и Среднего жузов был поднят на белой кошме и провозглашен общеказахским ханом [7]. Это свидетельствовало о том исключительном авторитете и популярности, каким пользовался Кенесары среди народных масс. В его лице клан великого Абылайя снова возглавил казахский народ в борьбе с иноземными захватчиками, как и 100 лет назад, в эпоху «Великого бедствия» при отражении джунгарского нашествия.

Кенесары Касымов показал себя крупным реформатором традиционного кочевого общества в условиях наступления ко-

лониальной России с целью упразднения национальной государственности. Кенесары обличал царскую администрацию, которая на «принадлежащих деду нашему хану Аблаю местах учредила окружные диваны», «как пиявки высасывает кровь киргизскую», обещал освободить народ «от ига русских». А о главной цели восстания говорил: «Если Бог поможет, то соединим всех казахов и будем опять тем, кем были при Аблай-хане» [6, с. 121-122].

Он стремился к возрождению исторического Казахского ханства в его естественных границах, как главном условии выживания народа, поскольку он жил мечтой о восстановлении утерянной независимости и был готов к вооруженной борьбе.

Движение носило феодально-монархический характер, поскольку не могло быть ничем иным в условиях господства у казахов потестарно-политической культуры, основанной на культе Чингиз-кагана и вере в божественное происхождение своих во�дей, ханов и султанов-чингизидов, их сакрализации как носителей высшей, освещенной самим Небом, государственной власти.

А в самой царской России, например, в это время еще существовало средневековое крепостное право, т.е. фактически рабство в самых диких формах (помещик мог продать, обменять, проиграть в карты и даже убить своего крестьянина). У казахов же никогда не было крепостного права, кочевник юридически был свободным общинником, с чувством собственного достоинства, обладал всеми правами и находился под защитой норм обычного права.

Таким образом, в цивилизационном отношении казахский народ был выше угнетенного русского народа. Война между Казахстаном и Россией являлась столкновением двух противоположных цивилизационных культур: кочевого вольного и свободолюбивого народа, и феодально-крепостнической страны, которая несла другим народам тиранию, порабощение и жестокую эксплуатацию. Не случайно царскую Россию называли «жандармом» Европы и Азии.

Прежде всего Кенесары принял решительные меры по укреплению централизованной

ханской власти, созданию жизнеспособного государства, обеспечению его безопасности и территориальной целостности. Хотя в условиях непрерывных и широкомасштабных военных действий на громадной территории трех жузов, это ему не удалось в полной мере. Главной базой его восстания была территория между горами Мугоджары, Улытау и Кишитау, междуречье Иргиза, Тургая, Сары-су и Джиланчика, окрестности озера Коргалжын – регион Сары-Арки как исторический центр Восточного Дешт-и-Кыпчака.

Высшим органом государства являлся Ханский совет, а его решения осуществлял Военный совет через специальных есаулов. Свои письма царским чиновникам и правителям Бухары, Коканда и Хивы Кенесары подписывал: «Мы, победоносный хан Кенесары», «Слово от отца побед, храброго хана Кенесары», «Храброго, победоносного, отца величия Кенесары-хана».

Он создал многочисленную, хорошо вооруженную, обученную и дисциплинированную армию, с высоким боевым и моральным духом, которая могла на равных сражаться с царскими и кокандскими войсками. При этом Кенесары творчески использовал военный опыт знаменитых предшественников: ханов Ер-Есима и Жангира, Абылай и Абулхаира, Жалантос-бахадура, народных батыров Букенбая, Жаныбека, Кабанбая, Наурызбая и других.

Ядро регулярной армии составляли дружины близких родственников во главе с младшим братом Наурызбаем, 1 тыс. кибиток тулэнгутов, большей частью калмыцкого происхождения, доставшиеся в наследство от деда Абылай и отца Касыма, и 1 тыс. кибиток примкнувших к нему различных смелых удальцов. В его ставке всегда находилось до 500 отборных воинов, общее число сторонников в разные периоды колебалось от 2 тыс. до 8-10 тыс. и даже 20 тыс. человек. Боевым ураном воинства Кенесары являлся родовой клич торе-чингизидов «Абылай!».

Армия формировалась на основе древней военно-десятичной системы: десятки, сотни и тысячи во главе с онбасы, жузбасы и мынбасы. Была установлена строжайшая дисциплина, безоговорочное подчинение

приказам, измена и предательство карались смертью. Однажды Кенесары предал публичной казни караульного, заснувшего ночью на посту. Бесправно боролся с матерством и барымтой. Когда его повстанцы угнали у поколения кырык-мылтык из рода аргын 200 лошадей и к нему приехал родоправитель Байжан с просьбой вернуть их, он приказал возвратить коней, оставив лишь 30 лучших скакунов.

Кенесары воспитал целую плеяду выдающихся народных батыров. В ее передовую когорту входили Иман и Басыгара из самого воинственного рода кыпшак, Абылай из рода шубыртпалы, Жанайдар из рода суюндик, Байтабын, Бухарбай и Жоламан из рода табын, Бугыбай и Саурык из рода шапрашты, Суранши, Байсент и Сыпаратай из рода дулат, Кенже из тулэнгутов, а также Жауке, Кудайменде, Олжас, Таймас, Тойшибек, Тоганас, Ханкожа и многие другие. Особо отличившиеся присваивались специальные звания: «Жеке-батыр», «Аюколтай-батыр» и т.д. Беглому казаку Уральского войска калмыку Кичику Малкину за геройизм Кенесары дал новое имя «Батыр-Мурат».

Военный историк Н. Середа писал о Кенесары: «Так всесильно обаяние этого человека на ордынцев, что стоило ему кликнуть, тысячи джигитов готовы были встать в ряды его шаек, сражаться за утраченную независимость или погибнуть вместе с их предводителем. Словом, Кенесары умел быть достойным повелителем своих дружин. Духу, которым были одушевлены его войска, позавидовал бы любой полководец европейской армии. Таков был Кенесары. Да, человек этот был личностью выдающейся, и нет сомнения, что при других условиях из него вышел бы недюжинный государственный деятель» [8].

К сожалению, феодальная раздробленность и междуусобицы помешали Кенесары объединиться с такими известными батырами, как Исатай Тайманов и Махамбет Утемисов, Есет Котебаров и Жанходжа Нурмухаммедов. Поэтому вне движения остались некоторые поколения таких крупных родов, как Адай, Аргын, Жаппас, Шекты и ряд других. Иногда одно поколение поддерживало

Кенесары, например, отделение кабак рода шекты, тогда как другое отделение тлеу выступало против него. А казахи рода жаппас открыто выступили против Кенесары, уничтожив 95 есаулов хана, прибывших в их кочевья для сбора зякета. В восстании активно участвовали удаленные от линии степные казахи, тогда как прилинейные старались остаться нейтральными, нередко действуя заодно с царскими отрядами. В итоге это ослабляло военный потенциал движения.

Кенесары Касымову противостояли многочисленные, хорошо оснащенные вооруженные силы одной из сильнейших европейских держав – царской России. Они были представлены двумя мощными воинскими соединениями.

Территория Младшего жуза и Букеевского ханства входила в зону ответственности Отдельного Оренбургского корпуса. В его составе находились 23-я пехотная дивизия из 10 линейных батальонов, Уральское и Оренбургское казачьи войска – самые боеспособные конные соединения русской армии в условиях степной войны. В 14-й артиллерийской бригаде насчитывалось 200 крепостных, гарнизонных и полевых орудий, а также новое оружие – ракетные станки.

Ядро Отдельного Сибирского корпуса, дислоцированного на территории Среднего жуза, составляла 24-я пехотная дивизия в составе 15 линейных и двух гарнизонных батальонов. Ударной силой корпуса являлось Сибирское линейное казачье войско из десяти конных полков, трех конноартиллерийских батарей и девяти резервных команд.

Их возглавляли опытные генерал-губернаторы и военачальники П.К.Эссен, В.А.Петровский, В.А.Обручев и П.А.Горчаков, другие высшие царские офицеры и чиновники.

В войне с Кенесары Касымовым участвовали и дружины верных России казахских султанов. В Младшем жузе – султаны-правители полковники Баймухаммед Айшуаков, Ахмед Джантюрин и Мухаммедгали Таукин, войсковой старшина Арслан Джантюрин. В Среднем жузе – полковник Коныр-Кулжа Кудаймендин, подполковник Турсун Чингисов и майор Чингис Валиханов. Влиятельные бии Чегень Мусин, Жазы Жанов, Муса Чор-

манов, Балгожа Жанбыршин и ряд других занимали выжидательную позицию, угрожали Кенесары прекратить борьбу. Хан Внутренней Орды генерал-майор Жангир Букеев также предлагал ему изъявить «полную покорность России, чтобы жить в благоденствии и счастье» [6,с.336].

Вооруженные силы России в крае обладали подавляющим количественным, качественным и техническим превосходством, но им не удалось ни разу в открытом сражении разбить Кенесары. Так как в войне с лучшей в то время в Европе русской армией Кенесары избрал единственно правильную тактику – стратегическую оборону в сочетании с широкомасштабной партизанской войной в глубоком тылу врага, внезапными набегами на военные линии и укрепления, коммуникации и транспорт. В бескрайней степи он имел огромное преимущество, был неуловим и держал в напряжении пограничные власти. Что позволило Кенесары одновременно вести непрерывные военные действия на трех фронтах – Оренбургском, Сибирском и Кокандском в течение десяти лет.

1844 г. стал периодом наивысшего подъема восстания, когда ярко раскрылись его полководческий талант и превосходство над царскими карателями. Так, в конце июля в скоротечном ночном сражении он полностью уничтожил авангард 3-го Оренбургского казачьего полка под командованием полковника Дуниковского. А в начале августа во главе 2-тыс. отборного отряда совершил молниеносный рейд на Новую линию, атаковав станицы Екатерининскую, Константиновскую, Михайловскую, Наследницкую, Рымникскую, Полтавскую и другие. Он грозил, что «истребит и выжжет всю Новую линию», которая возведена на исконных казахских землях [9].

Кенесары не капитулировал, не потерпел ни одного поражения и ушел из Сары-Арки на юг и в Жетысу непобежденным вождем народного восстания. Без преувеличения, он был непревзойденным гением высокоманевренной степной войны.

И лишь в непривычных условиях военных действий в горах Северной Киргизии, с

глубокими ущельями и высокими перевалами, что затрудняло использование степной конницы, весной 1847 г., обескровленная и потерявшая лучших батыров и сарбазов армия Кенесары потерпела поражение от многочисленной военной коалиции в составе царских отрядов, кокандских беков, кыргызских манапов и местных родоначальников, численностью до 100 тыс. человек.

Еще 23 июня 1846 г. 11 султанов и 27 биев Старшего жуза, представители родов албан, дулат, жалайыр, суан и шапрашты постановили считать «Кенесары Касымова врагом нашим и не иметь с ним никаких сношений» [10]. Они заявили, что не будут поддерживать Кенесары, но и не станут воевать с ним. Тем не менее, часть родов дулат и шапрашты первоначально присоединилась к его войску.

Целью Кенесары в Жетысу было не подчинение единокровных братьев-казахов и кыргызов, у него не было таких планов, к тому же не обладал для этого достаточными воинскими силами. Он выступал за освобождение местных казахов родов дулат, ошакты, сыйкым, суан, шапрашты, шымыр, ысты от гнета Кокандского ханства и создание казахско-kyргызского военного союза для совместной борьбы с Россией и Кокандом.

В письме манапам Ормону и Жантаю он писал: «Цель моего прихода сюда – не враждовать и проливать кровь, а соединить силы киргизов и каракиргизцов в одно целое, отделить их от Коканда и вообще освободить от притеснений кокандцев. Между тем, случились некоторые нежелательные дела. Теперь, на все произшедшее между нами я объявляю Салават и прощаю Ваше неразумие. Что я не питаю злобы можете видеть из того, что выпускаю на свободу и невредимыми Халча бия и его двести джигитов. Если же это предложение не придется по сердцу, и Вы не откажетесь от вражды, то отвечайте сами за свою судьбу» [11, с.121-122].

Однако, манапы под давлением пограничных властей, стремившихся тайно натравить кыргызов на Кенесары, отвергли все его мирные предложения. Так, в феврале 1847 г. старший адъютант Погранич-

ного начальника сибирских казахов капитан Жохов приказал есаулу Нюхалову написать письма главным манапам, чтобы они «стались всевозможно вредить Кенесаре и его приверженцам, как возмутителям спокойствия, и что с нашей стороны будут также производимы беспрерывно действия против мятежного Кенесары и его сообщников». Таюже указал старшему султану Аягузского округа султану Булену Шанхаеву написать манапам письма, с тем, чтобы «они решительнее и дружнее действовали к разбитию Кенесары и его шаек» [6, с. 471-472].

В конце 1846 г. один из кенесаринских отрядов, направленный к кыргызам, был внезапно атакован в горах, окружен и разбит, часть воинов попала в плен, за освобождение которых потребовали громадный выкуп. Затем они предательски убили его верного батыра Саурыка. После этого война стала неизбежной, так как согласно неписаному воинскому этикету Кенесары был обязан отомстить за погибших сарбазов. То есть, кровопролитная война, которой можно было избежать, найдя взаимоприемлемый компромисс, была спровоцирована самими кыргызскими манапами, вождями крупных родов бугу, солто, саруу, сарыбагыш, черик, чон-багыш и других.

Таким образом, обе стороны от мелких пограничных стычек перешли к полномасштабной и кровопролитной войне. К сожалению, накануне решающей битвы от Кенесары отделились султан Рустем Абулфеизов и батыр Сылпатай Алибеков, которые выступали за продолжение переговоров с кыргызами и были против войны с ними. Они со своей 12-тыс. дружиной из воинов родов дулат и шапрашты, веками мирно живших рядом с кыргызами, перешли на другой берег реки Чу и не участвовали в сражении.

В конце апреля 1847 г. после ожесточенной и неравной битвы в горах Кеклик-Сенгир в Чуйской долине, куда кыргызы заманили его, сам Кенесары и его близкие родственники попали в плен и были казнены хищными кыргызскими манапами, стремившихся выслужиться перед царским правительством и кокандскими беками. Канцелярия Пограничного начальника сибирских каза-

хов сообщала, что Кенесары был «захвачен в плен с одним братом, 2 сыновьями и до 15 султанов. Все они казнены мучительной смертью».

Фактически же манапы устроили самосуд над Кенесары Касымовым. По древним степным традициям, еще с эпохи Чингиз-кагана и по законам Ясы, его прямые потомки по мужской линии обладали высшим политico-правовым статусом, неограниченной самодержавной властью и личной неприкословенностью. Согласно этой официальной идеологической доктрине, только чингизиды, как представители «белой кости» (ақ сүйек), могли претендовать на верховную власть над всеми народами, «натягивающими лук» (т.е. во всей кочевой ойкумене). Поэтому родоправители из «черной кости» (қара сүйек): бии, беки, батыры, нойоны, эмиры или манапы не только не имели права именоваться ханом, но даже не имели права творить суд и тем более казнить природного хана-чингизида. Это было прерогативой только таких же ханов и султанов, как сам Кенесары. А у кыргызов в истории никогда не было ханов и султанов из «золотого рода» Чингиз-кагана, поэтому не было и единого государства в традиционном понимании этого термина. И по уровню политической организации общества они, в отличие от казахов, находились на более низком уровне.

И поэтому не случайно выходец из «черной кости», хан-самозванец Ормон Ниязбеков не стал встречаться с пленным ханом, так как понимал, что может не устоять перед харизмой Кенесары и сакральным авторитетом династии Чингиз-кагана, не сможет отдать приказ о казни высокородного и знаменитого хана-чингизида. Который в одиночку двадцать лет достойно воевал с такой могущественной державой, как Россия, за свободу и независимость всех кочевников Великой степи. Так как на него тогда падет проклятие самого грозного кагана и Вечного синего неба. Хотя кыргызы, как и казахи, давно были мусульманами, но в их традиционном мифопоэтическом мышлении все еще сохранялся культ Неба (Тэнгри) как верховного божестваnomадов.

Отрубив мертвому хану голову, кыргызы три дня возили по аилам для успокоения взбудораженного народа, испуганноговойной и казнью грозного Кенесары Касымова. Манап Джантай Карабеков в октябре 1847 г. отчитывался перед Вишневским: «Когда Кенесары вновь приступил к нам, тогда выехав ему на сопротивление, три дня держал в осаде. В это время султан Рустем с бием Супотаем Алибековым, взяв войско, обратились, предоставив мне по своему разумению поступить с Кенисарой. Брат же наш Урман его не видал, потому, что остался позади. Мятежника же Кенесару схватил мой человек по имени Калча и первый известил меня о том. После чего умертвил его, тем самым выказал услугу государю. Потом брату моему Калыгулу отдав голову, при письме с печатью на оном, отправил султану Рустему и бию Супотаю, чтобы они известили Вас» (6, с. 472-478).

12 кыргызских манапов, биев и батыров были удостоены золотых медалей. Главному манапу Орману Ниязбекову за особые заслуги был присвоен воинский чин – подполковник русской армии, хотя кыргызы тогда еще не являлись подданными России [11, с. 157].

А.И.Добросмыслов в книге «Тургайская область» пишет, что череп Кенесары попал впоследствии в руки князя Горчакова, который приказал хранить его в Главном управлении Западной Сибири при деле «О бунте Кенисары» [12]. Поэтому следы черепа Кенесары Касымова следует искать в Омске, а не в Москве или Санкт-Петербурге.

В апреле 1977 г. автор настоящей статьи находился в командировке в Оренбурге для работы в областном архиве и краеведческом музее. Там я познакомился с заведующим отделом дореволюционной истории Поповым. Он сказал, что еще до войны работал в музеях Акмолинска и Алма-Аты. Воспользовавшись случаем, спросил его о судьбе головы Кенесары. Он ответил, что тогда по делам службы часто бывал в Омске и посещал тамошний музей. Кто-то из местных работников рассказал ему, что примерно в 1920-х годах видел медную табличку с надписью: «Голова киргизского хана Кенисары».

И сообщил, что после революции 1917 г. в губернском музее происходила ревизия до-революционных фондов и из подвалов было выброшено много экспонатов царского времени как не представляющих исторической ценности. Возможно, среди них был и череп Кенесары. Впрочем, и эта версия нуждается в дополнительном исследовании. Хотя уже давно нет в живых участников и свидетелей тех далеких событий.

Таковы жизнь и смерть последнего казахского хана Кенесары Касымова. Иногда его сравнивают его с легендарным вождем горцев Дагестана и Чечни имамом Шамилем. Н.Середа первым назвал Кенесары «киргизским Шамилем». И действительно у них многое как общего, так и отличий.

Кенесары и Шамиль 25 лет героически отстаивали свободу своей родины. Но в итоге Шамиль капитулировал, Кенесары же предпочел смерть в бою. Шамиль жил в почетной ссылке и затем совершил хадж в Мекку. По пути побывал в Стамбуле, где его с почетом принял султан Абд-аль-Азиз. Он присвоил Шамилю высшее воинское звание «Генералиссимус черкесской армии» и поцеловал ему руку. В этот момент вся свита султана опустилась на колени в знак глубокого уважения вождя кавказских горцев.

К.Маркс и Ф.Энгельс сказали о горцах Северного Кавказа: «Народы, учитесь у них, на что способны люди, желающие остаться свободными». Учиться отстаивать свободу и независимость нужно и у казахского народа, который в ходе борьбы за свою независимость поднимал знамя свободы более 400 раз [13].

Цель всей жизни Кенесары Касымова – возродить независимое казахское государство потерпела крах. В начале XX в. эта идея стала знаменем движения Алаш, создавшего в 1917-1919 гг. государство Алаш-Орда. И лишь в 1991 г. казахский народ обрел долгожданную государственную независимость.

Народ без исторической памяти, исторических традиций, исторической науки и исторического образования – манкурт. А ведь были советские ученые, которые говорили, что лучше колониальный гнет царского режима, чем движение Кенесары Касымова.

Поэтому будем достойны памяти славных предков, отдавших жизни за нашу свободу и независимость. И среди них самый яркий символ этой борьбы – последний харизматичный казахский хан из славной династии Абылая великий воин и мученик Кенесары Касымов.

ЛИТЕРАТУРА:

1. Материалы по истории политического строя Казахстана (со времени присоединения Казахстана к России до Великой Октябрьской социалистической революции). Том I. – Алма-Ата, 1960.- 441 с.
2. Бекмаханов Е.Б. Казахстан в 20-40-е годы XIX века.-Алма-Ата, 1992.- С.31 (400 с.).
3. Серебренников А.Г. Туркестанский край. Сборник материалов для истории его завоевания. 1844,1845 и 1846 года. – Ташкент, 1914. –С.9.
4. Стеблин-Каменская М.И. К истории восстания султана Кенесары Касымова//Исторические записки.-1940.- № 13.- С.240.
5. Абдиров М.Ж. Завоевание Казахстана царской Россией и борьба казахского народа за независимость. – Астана, 2000. –С.221 (304 с.).
6. Национально-освободительная борьба казахского народа под предводительством Кенесары Касымова (Сборник документов). – Алматы,1996.- 512 с.
7. История Казахской ССР с древнейших времен до наших дней. – Алма-Ата, 1943.- С.227-228 (671 с.).
8. Середа Н. Бунт киргизского султана Кенесары Касымова (1838-1847). – В кн.: Хан Кенесары. – Самара,1992.- С.22.
9. Валиханов Э.Ж. Кенесары. – М., 2004.- С.138-139 (232 с.).
10. Казахско-русские отношения в XVIII-XIX веках (1771-1867 годы). Сборник документов и материалов.-Алма-Ата, 1964.- С.317-318.
11. Касымбаев Ж. Последний поход хана Кенесары и его гибель (декабрь 1846-апрель 1847 г.). 2-е изд. – Алматы, 2004.- 200 с.
12. Добросмыслов А.И. Тургайская область. Исторический очерк.Том 1. Вып.1-3. – Оренбург,1990.- С.368.
13. Қозыбаев М. Қ. Жауды шаптым ту байлап.- Алматы, 1994.- 192 б.

МРНТИ 06.61.33

Бибатырова И.А.,

к.э.н., профессор,

Университет Международного Бизнеса,

Алматы Казахстан

Каликов М.А.,

докторант

Университет Международного Бизнеса,

Алматы Казахстан

РЕГИОНАЛЬНАЯ ЭКОНОМИЧЕСКАЯ ПОЛИТИКА КАЗАХСТАНА В СВЕТЕ КОНЦЕПЦИИ УСТОЙЧИВОГО РАЗВИТИЯ

Түйін

Мақалада дүниежүзілік экономиканың тұрақты дамуының жаһандық тұжырымдамасын ескере отырып, Қазақстанның аймақтық экономикалық саясатының қалыптасу қажеттілігі қарастырылған. Осыған байланысты еліміздің аумақтық дамуына тәуелсіздік жылдарындағы негізгі бағдарламалық құжаттардың мазмұны мен олардың он және қарама-қайшы аспекттері қарастырылған.

Кілтті сөздер

Тұрақты даму, аймақтық экономикалық саясат. Территориялық ұйымдастыруышылық, агломерация, ресурстарды тиімді пайдалану (РТП).

Аннотация

В статье обосновывается необходимость формирования региональной экономической политики Казахстана с учетом глобальной концепции устойчивого развития мировой экономики. В связи с этим рассматривается содержание основных программных документов о территориальном развитии страны за годы независимости и приводятся их положительные и спорные аспекты.

Ключевые слова

Устойчивое развитие, региональная экономическая политика, территориаль-

ная организация, агломерация, эффективность использования ресурсов (ЭИР).

Abstract

The article proves the necessity of forming the regional economic policy of Kazakhstan taking into account the global concept of sustainable development of the world economy. In this regard, the content of the main program documents on the territorial development of the country for the years of independence is considered and their positive and contentious aspects are given.

Keywords

Sustainable development, regional economic policy, territorial organization, agglomeration, resource efficiency (RE).

Необходимость перехода Казахстана на концепцию устойчивого развития и выполнения задач, поставленных перед страной Конференцией ООН по окружающей среде и развитию и Всемирным Саммитом по устойчивому развитию, обуславливает формирование такой стратегии развития, которая должна обеспечить кардинальную перестройку всей системы экономических отношений. Такая перестройка представляется весьма сложной задачей и предполагает масштабные изменения во всех сферах общественной жизни. Большую роль в этих процессах играют регионы, поскольку именно регион является основным пространственным носителем главных элементов концепции устойчивого развития – экономики, социума, экологии, поэтому этот территориальный уровень является особенно важным для реализации режима устойчивости. Именно на конкретных территориях, в регионах, происходят реальные экономические процессы, которые создают материальные основы жизнедеятельности общества и формируются базисные отношения социального развития. Это означает, что состояние и уровень экономического развития, социальное положение населения региона, его экологическая безопасность и другие факторы обуславливают способность региона к формированию предпосылок перехода к режиму устойчивого развития. Поэтому

в концепции устойчивого развития обосновывается необходимость обеспечения достойного уровня жизни населения во всех регионах Земли, поскольку мир, в котором процветают бедность и несправедливость всегда будут подвержены разнообразным кризисам и социальным конфликтам.

Экономическая политика в отношении регионов должна строиться с учетом множества важных факторов. Прежде всего она должна быть согласована с основной концепцией развития страны, учитывать исторически сложившую специализацию страны и ее регионов и их место в национальном и международном разделении труда. К тому же еще необходимо учитывать, что речь идет о взаимодействии интересов многих субъектов, действующих на конкретной территории, по вертикали - центральных, региональных, местных органов с разнообразными субъектами, по горизонтали - государственными, частными, иностранными и другими предприятиями. При этом известно, что все эти субъекты имеют самые разнонаправленные экономические интересы и цели, эти интересы и цели необходимо встроить в единую общую цель этой территории, конкретной страны, обозначенную в концепции устойчивого развития.

Существует множество видов региональной экономической политики, меняющихся по конкретным территориям, странам в зависимости от специфики их развития.

Конкретизация общих целей региональной политики требует учета национальной специфики. В Казахстане такой спецификой является обширная территория с разнообразными природно-климатическими условиями, различная обеспеченность природно-сырьевыми ресурсами и их неравномерное размещение, малая плотность населения, малочисленность зон и опорных центров, способных быть ядром, центром развития, с развитыми промышленными и научно-образовательными функциями. К тому же за годы независимости усилилась дифференциация социально-экономического положения регионов страны. Все это предполагает необходимость формирования такой региональной экономической

политики, которая учитывала бы не только особенности развития каждого региона, обусловленные природно-климатическими и исторически сложившимися условиями, но и субъективными управленческими решениями современного этапа, направленными на инициирование социальных проектов по повышению благосостояния населения страны.

Переход на режим устойчивого развития предполагает сбалансированность и согласованность с основными стратегическими задачами, стоящими перед каждым регионом и обуславливает соблюдение ряда требований, которые, в конечном счете, определяют эффективность и качество региональной политики. Наиболее важные из них в Казахстане, на наш взгляд, это следующие требования:

1. Необходимость обеспечения связности и интегрированности регионов, что позволит укрепить целостность и единство экономического пространства в масштабе страны и усилит экономические, социальные, правовые и организационные основы государственности;
2. Необходимость сократить неравномерное развитие регионов единой страны, так как это сдерживает достижение высоких социально-экономических результатов на национальном уровне и снижает конкурентоспособность страны в мировом сообществе;
3. Необходимость обеспечения экономической стабильности страны в условиях падения цен на сырьевые товары в мировой экономике и усиления зависимости страны от внешних факторов;
4. Необходимость реструктурировать национальную экономику в результате сокращения сырьевого сектора в пользу обрабатывающего для успешной модернизации и диверсификации общественного производства;
5. Необходимость снижения динамики миграционных процессов, в результате которых происходит отток высокообразованного человеческого капитала и квалифицированных кадров из одних, слаборазвитых, регионов в более развитые регионы страны

и даже за рубеж, что еще более усиливает неравномерность в социально-экономическом положении населения более «бедных» регионов.

6. Необходимость улучшения состояния окружающей среды, поскольку, по данным специалистов /1/, 75 % территории Казахстана находится в зоне экологического риска.

С учетом этих требований и должна формироваться региональная экономическая политика. Разрабатываемые стратегические планы, прогнозы, программы, направления движения регионов, используемые методы, инструменты и механизмы их реализации должны отражать содержание этих требований.

За годы приобретения независимости региональная экономическая политика страны претерпевала значительные изменения. Принимаемые программные документы развития территорий, по мнению специалистов /2/, не всегда были четко разработаны, ряд поставленных задач не реализовывались и поэтому обозначенные цели не были достигнуты.

В первых концепциях региональной экономической политики Казахстана ставились задачи корректирования диспропорций территориального развития, приобретенных в результате региональной политики бывшего СССР, когда производительные силы Казахстана размещались в зависимости от отраслевых потребностей Союза. Это привело к дисбалансу и в экономическом развитии регионов Казахстана, и в расселении населения страны. Неравномерное развитие территорий и дифференциация социально-экономического положения населения одной страны приобрело значительные масштабы.

Необходимость усиления связности и интегрированности регионов и населенных пунктов в купе с низкой плотностью населения требовало ускоренного развития транспортной инфраструктуры и коммуникаций между ними для получения основных, гарантированных государством, услуг на этих территориях. Требовалось снижение диспропорций в развитии регионов параллельно с реструктуризацией малых и средних

хозяйств, создание материальных основ для возрождения отсталых аулов и сел, чтобы сократить сложившееся неравномерное социально-экономическое положение населения одной страны.

Для решения этих масштабных задач регионы группировались по разным критериям: по их финансовой доходности, по отраслевой специализации, по индексу человеческого развития (ИЧР) и др. для межрегионального перераспределения финансовых средств, предоставления трансфертов, налоговых льгот, преимущественного инвестирования в целях укрепления потенциала слаборазвитых регионов. Предполагалось, что это представит проблемным регионам равные возможности для достижения нормальных условий жизни и занятости населения.

Анализ содержания первых этапов реализации концепций региональной экономической политики страны показал, что в них преобладает роль социально-экономического элемента устойчивого развития, а экологическая составляющая занимает минимальное внимание. Это, в принципе, вполне объяснимо и обоснованно. После распада СССР и разрыва хозяйственных связей с регионами Российской Федерации, и других союзных республик Казахстан погрузился в глубокий и затяжной экономический кризис. В этой ситуации стране было не до экологии, необходимо было поддерживать достижимые социальные стандарты. Это обеспечивалось за счет интенсивного развития сырьевых отраслей и, как следствие, углубления регионального дисбаланса. Это означает, что перед региональной политикой ставились масштабные **экономические** задачи для поддержания социальной сферы регионов. Сформировалась региональная политика, сущность которой можно определить так: необходимо выравнивать диспропорции в уровнях экономического развития регионов и расселения населения через перераспределение финансовых средств и льготное инвестирование проблемных регионов. Экологические вопросы развития регионов отодвигались на более отдаленные перспективы.

Спустя годы, несмотря на то, что ряд поставленных перед регионами задач не нашли своего достаточного решения, в 2012 году принимается новая Программа развития регионов. В ней происходит постепенный отход от концепции регионального выравнивания к концепции формирования таких регионов и городов, которые могли бы стать центрами, так называемыми, «локомотивами» для развития остальных регионов страны, т.е. переход к концепции «поляризованного развития» с динамично развивающимися полюсами роста. Такими полюсами роста в стране выбраны четыре агломерации – Алматы, Астана, Актобе, Шымкент. Это агломерации первого уровня. (Агломерация – это центры, где концентрируются экономический и трудовой потенциал страны для ускоренного развития наиболее прогрессивных, приоритетных отраслей национальной экономики, которые функционируют в этих центрах. Это позволяет достичь эффекта масштаба и инфраструктурного эффекта. / 3 /) Теперь главными для регионов становятся задачи роста конкурентоспособности и эффект от «умной» специализации. В то же время задачи сокращения неравенства в развитии проблемных регионов и в положении их населения продолжают существовать и предполагают необходимость своего решения, но с использованием других методов реализации. Реализация зависит от оценки потенциала неперспективных регионов и населенных пунктов – или их дальнейшая финансовая поддержка для решения проблемы занятости или содействие их переезду в другие регионы.

Формирование и развитие агломераций, как отмечают некоторые специалисты / 4 /, имеет как положительные, так и негативные следствия. Большинство авторов концентрируют свое внимание только на положительных моментах. К ним можно отнести то, что концентрация экономического и трудового потенциала близлежащих регионов, городов, муниципий обеспечит более быстрое решение поставленных перед агломерацией задач, упростит миграцию населения и капитала, способствует формированию высокой степени комплексности хозяйства и

территориальной интегрированности всех сфер общественной жизни. Это приводит к выравниванию уровня жизни его населения и создает агломерационный эффект. Однако и здесь не учитывается экологический фактор, хотя исследования показывают, что изменения экологической среды могут оказывать существенное негативное воздействие на ряд важных отраслей экономики, в особенности на сельское хозяйство и Правительство страны вскоре столкнется с необходимостью пересмотра всей агрополитики. / 5 /

Для получения предполагаемого агломерационного эффекта необходимо приложить немало управленческих, финансовых и временных усилий, так как этот процесс рассчитан на долговременный период и предполагает высокую экономическую и политическую грамотность управленческого персонала страны.

К основным недостаткам развития агломерационных процессов можно отнести, на наш взгляд, следующие:

а) Усилился региональное неравенство. Существующая дифференциация в развитии регионов и неравное социально-экономическое положение населения будет углубляться, поскольку города и населенные пункты, находящиеся вдали от этих центров и полюсов роста, в особенности приграничные регионы, в условиях ограниченности финансовых средств в результате приоритетного развития агломераций, ослабят свои возможности поддерживать имеющийся у них производственный потенциал. А это вызовет миграцию населения и отток их капитала в другие регионы и затормозит их развитие, что еще более углубит диспропорции в развитии регионов.

б) Концентрация производственного потенциала и человеческого капитала на относительно ограниченной территории вызовет ускоренное и масштабное использование природных ресурсов, что приведет, а) к возможному ускоренному их исчерпанию, б) к ухудшению экологической сферы этих регионов, что уже давно имеет место быть.

в) Неравномерная пространственная организация через формирование агломера-

раций ослабит связанность и интегрированность территории одной страны и грозит ослаблением основ государственности и снизит уровень национальной безопасности страны.

г) Реализация обязательств Казахстана перед мировым сообществом по выполнению задач перехода к устойчивому развитию подвергается сомнению, поскольку возникает ряд барьеров. Экономический рост, обусловленный сложившейся ситуацией, при нынешнем уровне использования ресурсов (ЭИР – показатель эффективности использования ресурсов), вызовет и значительные потери природных ресурсов, и деградацию природного капитала. А с учетом имеющихся накопленных отходов, «исторических загрязнений», угроз опустынивания и т.д. усилятся угроза состоянию природной среды и здоровью населения.

Эти и другие возможные негативные последствия агломерационного развития при формировании региональной экономической политики обуславливают необходимость четко просчитывать основные параметры агломераций – их «умную» специализацию, демографическую емкость, возможности развития транспортной и инженерной инфраструктуры, научный уровень индустриально-инновационных объектов, направления торгово-логистических путей, жилищно-коммунальные, культурные и другие бытовые условия и т.д. Без таких четких и рациональных расчетов этот, в целом прогрессивный процесс – формирование агломераций, может привести к появлению условий для возникновения и накопления социальных протестных настроений и ухудшению криминогенной обстановки в регионах страны.

ИСПОЛЬЗОВАННАЯ ЛИТЕРАТУРА:

1. Концепция перехода Республики Казахстан к устойчивому развитию на 2007-2024 годы.
2. Е.Беркутова. Основные контуры региональной политики Республики Казахстан: стратегическое планирование, власть и экономика. Алматы, 2015.
3. У.А.Текенов. Агломерации Казахстана: проблемы формирования и перспективы развития.// Вестник КазЭУ, 2015.
4. <http://group-global.org//ru/publication/15077-osnovnye-napravleniya-regionalnoy-politiki-rk-na-sovremennom-etape-razvitya>
5. <https://yvision.kz/post/27066>

АВТОРЛАРГА АРНАЛҒАН НҰСҚАУЛЫҚ

Құрметті авторлар,

Сіздерді «Вестник» ғылыми еңбектерінің мерзімді басылымдарын рәсімдеуге шақырамыз. Мақаласы басылымға қабылданған авторларға басылым мақала қабылданғаннан кейін төрт апта ішінде хабардар етеді және мақаланы келесі номерлі журналға шығаруға міндеттеледі. Қосымша ақпарат **vestnik.uib.kz** порталында орналасқан.

- Басылымға мақаланың қағаз және электронды нұсқалары жіберіледі;
- Мақалалар сондай-ақ **vestnik.uib.kz** порталы арқылы қабылданады;
- Файлды автордың аты мен фамилиясы арқылы рәсімденіз;
- Автордың толық мәліметі көрсетілуі тиіс: фамилиясы, аты, әкесінің аты, қызметі және жұмыс орны; лауазымы және ғылыми атағы, электронды адрес және телефон;
- Басылым мақалаларды қысқыртуға және қосымша мәлімет енгізуге қатысты түзетулер енгізуге құқылы;
- Редакциялық кеңес барлық мақалаларға шолу жасайды;
- Редакциялық кеңестің құрамында журналға сілтеме жасау құқығы бар;
- Мақаланың мазмұнына автор жауапты.
- Мақаланы рәсімдеу талаптары: Мақала көлемі 7-12 бет; А-4 форматтағы, 2см (жоғары, төменгі, он жақ, сол жақ) форматта, нөмір төменгі орта жағында, интервал-1, шрифт Times New Roman, 14; УДК мақалаларды көрсету; негізгі сөздер; Аннотация (резюме) 3-5 ұсыныс;
- Пайдаланылған әдебиеттердің тізбесі ГОСТ 7.1-ке сәйкес ресімделген болуы тиіс - 2003 ж. Пайдаланылған әдебиеттер номер-сілтемесі олардың мақаладағы қолдану ретімен сәйкес келуі тиіс. Сілтеме шаршы жақшамен көрсетілуі тиіс. Пайдаланылған әдебиеттердің тізімінде ISSN көрсету міндетті.

РУКОВОДСТВО ДЛЯ АВТОРОВ

Уважаемые авторы,

Приглашаем Вас принять участие в формировании периодического выпуска научных трудов «Вестник». Авторов принятых к публикации статей, редакция уведомляет в течении четырех (4) недель со дня ее представления и обязуется опубликовать в следующем по номеру журнале. Дополнительная информация размещена на портале vestnik.uib.kz

- В редакцию направляются оформленные статьи в бумажном и электронном носителе;
- Статьи также принимаются через онлайн портал vestnik.uib.kz
- Файл называть по фамилии первого автора;
- Сведения об авторе указать полностью: фамилия, имя, отчество; должность и место работы; степень и звание, электронный адрес и телефон;
- Редакция вправе сокращать статьи и при необходимости вносить корректуру;
- Все статьи будут рецензироваться членами редсовета;
- Редакционный совет оставляет за собой право включения статьи в журнал;
- Ответственность за содержание статей несет автор (авторы).
- Требования к оформлению: Статьи принимаются с объемом от 7-12 страниц; Статья предоставляется в формате А-4, поля 2см (сверху, снизу, справа, слева), номера страниц посередине снизу, интервал-1, шрифт Times New Roman, 14; Указать УДК статьи; Ключевые слова; Аннотация (резюме) 3-5 предложения;
- Список литературы должен быть оформлен в соответствии с ГОСТ 7.1 – 2003 г. Нумеровать ссылки в порядке упоминания в тексте. Обозначать ссылки в квадратных скобках. Указать список использованной литературы с указанием ISSN.

GUIDE FOR AUTHORS

Dear Authors/Researchers,

We invite you to submit your scientific work to our editorial office at the University of International Business for publication as it is our objective to inform authors of the decision within four (4) weeks after submission, and following acceptance, the article will normally be published in the journal's next issue.

- Authors are encouraged to submit their papers online via **vestnik.uib.kz**;
- Editorial office accepts both paper and electronic formats of the articles;
- Information about the author should be provided in full: Last and First name, patronymic name; Position and place of work; Title, e-mail and telephone number;
- All articles will be reviewed by the members of the Editorial Board;
- The Editorial Board reserves the right to include articles to the Journal;
- The author (authors) is responsible for the content of the articles.
- Formatting requirements: volume of 7-12 pages; A-4 format, 2 cm margins (top, bottom, right, left), page numbers in the page bottom center, interval-1, Times New Roman 14; Specify the UDC of the article; Include Keywords; Abstract (summary) should be concise: 3-5 sentences;
- The list of references must be comprised according to GOST 7.1 – 2003. References should be numbered in the order as mentioned in the text. Mark the references in square brackets. Specify the list of references used, including ISSN.

«Вестник»
Университета международного бизнеса

Выпуск №2 (44)/2017
апрель–июнь

Компьютерная верстка
Тратников И.В.

Формат 70x100 1/8.
Бумага офсетная. Усл. печ. л. 9. Тираж 300 экз.
Типография ТОО «Издательство LEM»

