

ҚАЗАҚ ЭКОНОМИКАЛЫҚ ХАБАРШЫСЫ КАЗАХСКИЙ ЭКОНОМИЧЕСКИЙ ВЕСТНИК KAZAKH ECONOMIC REVIEW

№3

2015

Главный редактор
Булат ХУСАИНОВ

СОДЕРЖАНИЕ

Редакционный совет
Фарида АЛЬЖАНОВА
(Казахстан, Алматы)
Серик АХАНОВ
(Казахстан, Алматы)
Сайлау БАЙЗАКОВ
(Казахстан, Астана)
Искандер БЕЙСЕМБЕТОВ
(Казахстан, Алматы)
Нурсауле БРИМБЕТОВА
(Казахстан, Алматы)
Чарльз БЕККЕР
(США, Дарэм)
Сергей ГЛАЗЬЕВ
(Россия, Москва)
Вячеслав ДОДОНОВ
(Казахстан, Алматы)
Питер ОППЕНГЕЙМЕР
(Великобритания, Оксфорд)
Ричард ПОМФРЕТ
(Австралия, Аделаида)
Виктор СУСЛОВ
(Россия, Новосибирск)
Тецудзи ТАНАКА
(Япония, Токио)
Герхард ХУБЕР
(Германия, Берлин)

Учредитель
"Ассоциация Экономистов
Казахстана"
www.economist.kz

Ответственный редактор
Нурсулу Пернебекова
Компьютерная верстка
Мирамгул Ибрашева
Дизайн обложки
Зарина Аязбаева

Адрес редакции:
Казахстан, Алматы, 050010
ул. Курмангазы, 29, каб. 217
тел. +7(727) 261-21-77

Подписано в печать
Формат 70x100/16
Печать офсетная
Тираж 300.
Заказ

Отпечатано в типографии
Dominant Print

ИССЛЕДОВАНИЯ

- Леонид Иванов* Заботы, потенциальные ямы
и их связь с функциями полезности.....2
- Фарида Альжанова, Булат Хусаинов* Глобальные вызовы:
генезис и природа.....28
- Yelena Novikova* CSR Reporting, Corporate Accountability
to Community Stakeholders and its Role in Shaping CSR
Incentive System in Kazakhstan42

АНАЛИТИКА

- Назым Урузбаева* Интеллектуально-инновационные
ориентиры экономического развития Казахстана.....63
- ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКАЦИЯМ.....73
- ИНФОРМАЦИЯ ОБ АВТОРАХ.....76

Свидетельство о постановке на учет средства массовой информации
№9919-Ж от 20.02.2009 г. выдано Комитетом информации и архивов
Министерства культуры и информации РК.

Журнал входит в Перечень изданий, рекомендуемых Комитетом по контролю в сфере
образования и науки Министерства образования и науки Республики Казахстан для
публикации основных результатов научной деятельности (приказ председателя Ком-
итета по контролю в сфере образования и науки МОН РК от 10.07 2012 г. №1082).

Журнал издается ежеквартально.

Мнение редакции и членов редсовета может не совпадать с точкой зрения авторов
публикаций.

Письменное согласие редакции при перепечатке, а также ссылки при цитировании на
журнал «Казахский экономический вестник» обязательны.

Рукописи не рецензируются и не возвращаются.

Редакция сохраняет за собой право использовать опубликованные статьи в других из-
даниях, в том числе и в электронных базах данных.

Заботы, потенциальные ямы и их связь с функциями полезности

Леонид ИВАНОВ*

Концепция полезности укоренилась в экономической науке настолько глубоко и прочно, что уже позабылась исходная политическая потребность в этой системе постулатов — обоснование общей устойчивости крупных торговых систем. А что случится, если отказаться от постулирования полезности и ее свойств в микроэкономике? Удастся ли иным образом объяснить действительность экономических взаимоотношений? Также рассмотрена альтернативная концепция: обсуждается, какие силы действуют в экономическом микромире, каким образом квантуются энергии, и как создаются потенциальные ямы. Это, по мнению автора, дает ключ к построению наиболее распространенной разновидности функций полезности.

От сомнений к поиску

Сравнительный анализ полезности благ базируется на весьма сильном предположении — наличии возможности рационального сравнения. Обычно такая возможность подразумевается как естественная. Не подвергается сомнению существование экспертов, располагающих немалым потенциалом для сравнений. Эксперты владеют объективной (по крайней мере, достаточно надежной), априорной информацией о качествах благ, пользуются свободным доступом к благам (пусть чем-то обусловленным, платным), а также способны полезно применять эти блага (убеждаться в верности своего выбора), накапливая полезный опыт от анализа результатов применения.

Тем самым выбор, сделанный «рациональным суперменом», перестает быть сомнительным. Ведь выбирающий субъект вооружен универсальным (бесспорно, научным) методом. Уверенно оперируя в терминах полезности, экономист претендует на принадлежность к социальной элите, на обладание сокровенными знаниями о благах. Элитарность таких научных взглядов куль-

тивировалась в среде маржиналистов XVIII-XIX веков, то есть еще до разработки математических приложений теории полезности

Теория рационального выбора до сих пор остается апологетически торговой. В конечном счете, она рекомендует нам любоваться безупречной работой огромного рынка массовых благ и подстраиваться под него. Не приходится удивляться, что со стороны других (неклассических) научных концепций возникают серьезные возражения против универсальности метода. Во-первых, не вся экономическая деятельность заключается в принятии решений о розничных покупках или денежных инвестициях. В частности, есть обмен неторгуемыми благами. Во-вторых, универсальный рынок предполагает развитую экономику, включая мощное государство и корпоративные институты. Рынок непременно кем-то контролируем, вложен во внешнюю по отношению к нему, крупную экономическую систему.

Третье важное возражение состоит в том, что выбор — явно статическая процедура. Принимаемое решение может выглядеть неплохим сейчас, но

* Советник АО «Энергоинформ», кандидат экономических наук.

трудно поручиться, что сделанный сегодня выбор окажется хорошим в будущем. Есть еще и серьезное философское (логическое) возражение. Теория макроэкономики построена на презумпции всеобщей краткосрочной ограниченности ресурсов благ (как следствие - конкуренция потребителей), тогда как рациональный выбор предполагает, по крайней мере, краткосрочный избыток благ (конкуренцию поставщиков), отсутствие хронического ажиотажа. Да и **применимы ли макроэкономические доводы в микроэкономике?** Ведь при построении единой теории «сверху вниз» она остается без прочной опоры на микроэкономические результаты.

Теория рационального выбора своими практическими приложениями ныне представлена в деятельности совокупности социально-экономических институтов, в первую очередь связанных с корпоративными и государственными закупками и инвестициями. Но всякий институт требует немалых средств на свое содержание, а **полные издержки от наличия института включают еще и издержки от побочных последствий.** Поэтому возникает вопрос, насколько окупается содержание ин-

ститутов, основанных на классической теории полезности? Вопрос не праздный, поскольку практические меры, вытекающие из теории рационального выбора, не исключают коррупцию и не гарантируют эффективность использования ресурсов в экономической системе. Ведь критерии субъективного, индивидуального выбора могут быть нацелены на удовлетворение капризов и даже на нанесение ущерба другим субъектам экономической деятельности.

Интуитивно каждый из нас понимает: главное в экономической деятельности вовсе не выбор. Главное — это поиск. Приходится каждый день находить нужные товары, услуги и технологии. Смотреть каталоги, звонить по телефонам и бегать по магазинам. Искать грибы и ловить рыбу, искать мелодии и новые научно-технические идеи. **Поиск — конечный процесс** (рис. 1), ограниченный по времени, энергии и другим ресурсным параметрам. Он состоит в последовательном отсеиве ненужных и определении субъективно подходящих благ по совокупности желательных качеств.

Совокупность желательных качеств создает образ желаемого блага, который может корректироваться,

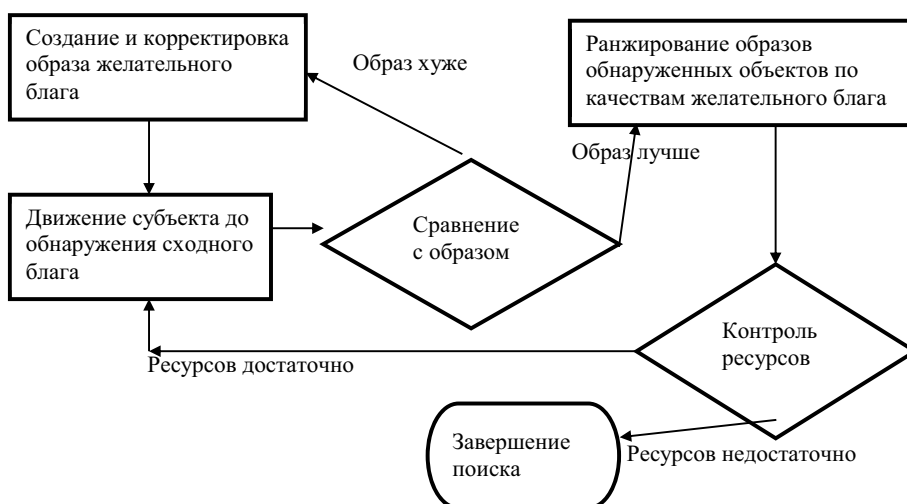


Рисунок 1. Укрупненная схема поиска

Примечание: разработано и составлено автором.

уточняться в процессе поиска с учетом качеств найденных (наблюдаемых) благ. Найденные блага ранжируются по своим качествам, а потому окончание поиска одновременно означает выбор субъективно наилучшего блага. Важно уточнить, что ранжируются не действительные объекты, а лишь их образы, субъективное восприятие. Поэтому **поиск** вовсе не обязательно приводит к наилучшему благу, а **лишь позволяет обнаружить наилучший образ блага на некоторый момент**.

Рациональный выбор может включаться в поиск при сомнениях на этапе ранжирования найденных благ. Обычно люди, сравнивая блага, довольствуются самыми простыми решениями, не сожалеея о том, что действовали не оптимально, но, бесспорно, есть немало людей, которые гордятся именно тем, что они выгадывают гроши на каждой покупке.

Напоследок отметим, что поиск в хозяйственной повседневности существенно отличается от описанных математических алгоритмов поиска нужного объекта в конечном массиве информации. Обычно математические алгоритмы осуществляют выбор. **Алгоритм поиска имеет отличительный блок – движения выбирающего субъекта**. В этом движении есть своя логика и свои ограничения. Ограничения связаны с конечностью морально-волевых ресурсов субъекта для поиска. Логика поиска учитывает траекторию движения субъекта и вероятностный характер локализации искомого объекта. В каждый заданный момент искомый объект может находиться там, где ранее не наблюдался или наблюдался редко. По этой причине общая задача поиска в экономике не может быть сведена к разновидности задачи неотрывного преследования движущейся цели.

Движение благ и силовые поля в экономике

Итак, рациональный выбор — всего лишь один из научных методов. Утверждение, будто экономическая тео-

рия в целом есть наука о выборе, искусственно сужает предмет науки. Рациональный выбор — весьма абстрактное понятие, а конкретный аппарат математической оптимизации заведомо статичен. Даже в своих динамических приложениях он применим лишь там, где можно свести процессы к устойчивым состояниям с малыми вариациями. Что же остается вне поля зрения, когда в экономических моделях динамические сложности подменяются статическими упрощениями?

С точки зрения механики статические представления не позволяют корректно описывать разновидности движения. Всякое **движение задается и прекращается применяемыми силами и затраченными энергиями**. Именно перемещения и превращения энергий увидит физик за потоками товаров, услуг, людей и денег. К сожалению, экономисты — не физики и у них не сложились потребности осмыслить схемы кругооборота благ ни в терминах перемещения экономической энергии, ни в терминах изменения количества движения. Попробуем отчасти восполнить этот пробел.

Каждый субъект экономики обнаруживает себя тем, как через него проходит энергия. Преобразование энергии — общее условие существования экономических субъектов. Компетентный наблюдатель заметит не только энергию, потребляемую субъектом в виде благ (рис. 2), но также и исходящую энергию, деятельность наблюдаемого субъекта, пусть даже не всегда полезную другим (субъектам экономики), не всегда приносящую широко востребованные блага. Часть энергии потребляется на собственные нужды субъекта, а часть — безвозвратно теряется при потреблении. Значительная часть энергии преобразуется (также с потерями). Мимоходом отметим, что именно на таких, косвенных признаках деятельности основаны статистические оценки размеров секторов ненаблюдаемой экономики.

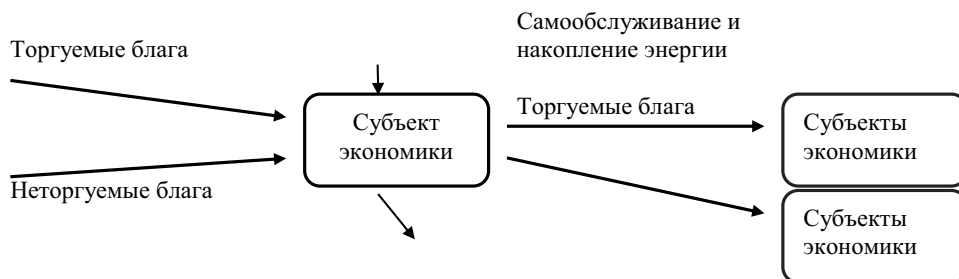


Рисунок 2. Преобразование (баланс) энергии субъектом экономики

Примечание: разработано и составлено автором.

Следующая идея также задается учетом и статистикой. На короткое или длительное время из экономического оборота выходят большие запасы благ. С точки зрения механики запасы временно находятся без движения, что указывает на практики торможения и ускорения движения благ субъектами экономики. **У запасов отсутствует кинетическая энергия, но определенно есть потенциальная.** Обычно потенциальная энергия благ со временем снижается (идет диссипация, в том числе в связи с деградацией носителей благ). Заканчиваются сроки годности товаров, сокращается потребность (спрос), обнаруживается непредвиденный избыток (затоваривание) и т.д. Но часть запасов в течение времени хранения повышают свое значение (дозревают), накапливают потенциальную энергию. Вырастают животные и растения, созревают сыры и вина, повышается ценность шедевров прикладного искусства и т.п. **Изменения**

потенциальной энергии запасов есть признак переменной напряженности внешних силовых полей.

Одни и те же внешние силовые поля могут по-разному воздействовать на потоки отдельных благ. Так, в экономическом обороте приходится различать запасы, быстро или медленно теряющие потенциальную энергию (а с ней и возможность легкого продвижения), от тех запасов, что постепенно аккумулируют потенциал, готовятся к ускорению. Субъекту экономики достаточно лишь корректировать траектории благ с высокой скоростью движения (рис. 3). Такие блага не «залеживаются», легко сдвигаются внешними силовыми полями. Напротив, блага, движению которых не способствуют внешние силовые поля (например, товары с не вполне сложившимся спросом), не могут в достаточной степени разогнаться и преодолеть границы, контролируемые субъектом, без добавления достаточных

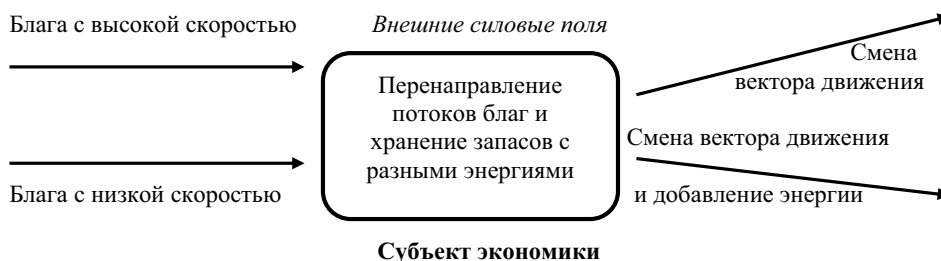


Рисунок 3. Торможение, переориентация и ускорение благ субъектом

Примечание: разработано и составлено автором.

порций энергии. **Добавление собственной энергии субъектов экономики к движению благ – суть любого бизнеса,** предпринимательства.

В этом смысле соблазнительно согласиться с концепциями факторов производства, в которых к земле, труду и капиталу добавляется фактор предпримчивости, способности добавлять собственную энергию субъекта к движению благ. При таком понимании производственных факторов наемный труд лишь создает блага, дает как бы энергию ближнего радиуса действия, не позволяющую пересекать границы, контролируемые субъектами экономики, а предприниматель обеспечивает движение благ за этими границами. Увы, действительность намного сложнее привычных схем.

По аналогии с электромагнитными явлениями можно говорить о том, что объем и скорость движения благ в микроэкономике зависят не только от разности потенциалов первичных полей (между спросом и предложением), задаваемых потенциалами поставщиков и потребителей благ, то есть легко наблюдаемых потенциалов, имеющих статистики. Также **на всеобщее движение благ воздействуют вторичные силовые поля,** индуцируемые природой, а также миди- и макроэкономикой.

Индукция в микроэкономике представлена полями разного рода: брендами, рекламой, словесными интервенциями монетарных властей, политическими прогнозами, локальными техногенными катастрофами, хорошей погодой или эмиссией государственных ценных бумаг. Чаще всего, множественность вторичных полей, комплексно воздействующих на движение благ, затрудняет количественную оценку напряженности этих полей в отдельности. Можно лишь отметить, что изменения напряженности воздействующих полей бывают скачкообразными или равномерными, внезапными или предсказуемыми (в том числе, регулярными). Не приходится также сомневаться в нали-

чи и кратковременном действии полей особо высоких энергий, возбуждающих спрос (таких как мода).

В микроэкономике обнаруживается не только кругооборот разных форм энергии, не просто воплощение энергии людей и природы в обороте благ, но еще и обратное воздействие внешних для субъектов экономики энергий на скорости движения благ, то есть на качества произведенных благ. Ведь **скорость движения каждого блага является одним из его качеств, важным для поиска.** Субъекты экономики активно участвуют в затейливом преобразовании энергий. Трансформации больших потоков энергии приводят к образованию разнородных полей, в том числе оказывающих сильное обратное воздействие на движение благ и субъектов.

Зоны контроля субъекта

Поля внешних сил напрямую не воздействуют на движение благ в экономике. Обязательными посредниками такого движения выступают субъекты экономики, испытывающие воздействия полей экономических сил. Субъекты, пытающиеся дерзко противодействовать полям внешних сил (например, замедлять движение ходовых благ), обязательно принуждаются извне. Их убеждают, им угрожают, их грабят, в крайнем случае. Истечение из зоны контроля субъекта-владельца остро нужных другим субъектам, но по каким-либо причинам тормозимых благ, приходится предотвращать применением очень больших сил (для сохранности, обездвиживания).

Вследствие собственных потребностей в получении и передаче энергии, а также под влиянием внешних сил, субъекты экономики постоянно трансформируют получаемую энергию в работу по движению благ, а также по собственному перемещению в пространстве. С одной стороны, **субъекты экономики** функционируют наподобие аккумуляторов, способных некоторое время хранить накопленный потенциал,

но которые нужно регулярно подзаряжать. Они **не только генерируют и употребляют разные формы энергии, но и способны преобразовывать энергию из одной формы в другую**. Например, некоторыми людьми и компаниями разрабатываются ноу-хау (специфическая форма потенциальной энергии), часть которых со временем превращается в потоки новых, высококонкурентных благ.

Эффективность деятельности отдельных субъектов и корпорированных групп субъектов обычно определяется как раз их способностями, во-первых, использовать большую часть располагаемого энергетического потенциала на перевод в кинетическую энергию (включая рыночные успехи по продвижению благ), а во-вторых, способностью сочетать различные формы входящей энергии при аккумулировании и использовании (адаптивностью).

Важно подчеркнуть, что построение количественных моделей оборота энергии для произвольных субъектов экономики принципиально возможно, но затрудняется отсутствием методик соответствующего учета. По той же причине не разрабатываются методики оценки коэффициентов полезного действия при запитывании субъектов экономики энергией и при выдаче ими полезной мощности. Будем надеяться,

что подобные задачи по силам человеческому разуму и начнут когда-нибудь системно решаться. Ведь разрабатываются же энергобалансы предприятий и даже экономики в целом. Разрабатываются диеты для больных, нормы армейского довольствия и режимы питания космонавтов. В основе всех этих работ – понимание сбалансированного движения энергии.

Также **субъект экономики обязательно превращает часть полученной (и накопленной) энергии в собственное движение**. Можно различить движение на короткие дистанции, то есть вариации положения вблизи окрестности некоторой точки пространства, где с наибольшей вероятностью располагается субъект. Например, домохозяйка постоянно перемещается по своему дому, приусадебному участку, квартире. Такими короткими перемещениями субъект экономики контролирует свой фрагмент экономического пространства и блага, расположенные в этой зоне. Различаются три основных зоны контроля субъекта (рис. 4).

Непосредственно вблизи субъекта находится зона захвата. В этой зоне субъект экономики способен захватывать и удерживать объекты (вещи и людей). Это операционная зона субъекта. Она перемещается вместе с ним, неотрывна от него и индивидуальна по раз-

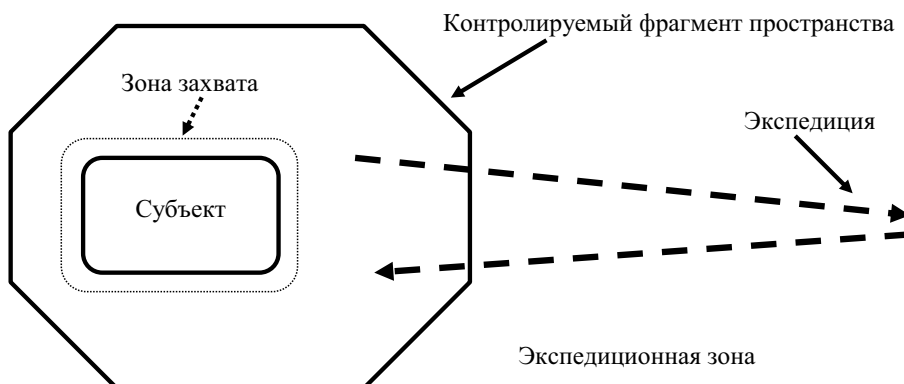


Рисунок 4. Зоны контроля субъекта

Примечание: разработано и составлено автором.

мерам. Именно в зоне захвата субъект производит поглощение энергии, необходимой для его деятельности. Так или иначе энергия должна быть доведена до зоны захвата. Кроме того, в этой же зоне происходит рассеяние части полученной энергии. Зона захвата наиболее чувствительная, а потому и защищаемая субъектом.

Вторая по важности зона — контролируемый фрагмент пространства. Это зона свободного перемещения субъекта экономики, свободного доступа к любым объектам. В контролируемом фрагменте пространства хранятся запасы субъекта, то есть это зона приостановки движущихся благ. Отметим, что контроль фрагмента пространства не связан с наличием имущественных прав, так как можно контролировать и то, что не оформлено в качестве собственности субъекта (например, владение по праву силы).

Третья зона контроля — экспедиционная. В ней субъект экономики не может обеспечивать постоянный контроль, хотя способен передвигаться и совершать операции. Чаще всего экспедиционная зона — никем строго не контролируемый фрагмент экономического пространства. Но возможны экспедиции и во фрагменты, контролируемые другими субъектами, устанавливающими жесткие правила. Люди ходят в гости друг к другу, а наемные работники ездят на службу. Совершаются деловые визиты и покупки в магазинах. Строго говоря, универсальные рынки (контролируемые их администрациями) находятся в зоне экспедиции для любых других, сторонних субъектов (продавцов, покупателей и контролеров).

Экспедиция завершается возвращением в контролируемый субъектом фрагмент пространства (дом, база, завод и т.д.). Назначение экспедиции — выдвигание субъекта за пределы контролируемого им фрагмента пространства для получения благ. Ведь не все блага могут быть доставлены к субъекту и не всегда доставка блага к контроли-

руемому субъектом фрагменту энергетически эффективней, чем собственное перемещение субъекта к благу. Распространенными видами экспедиций являются деловые встречи, свидания, когда перемещение субъекта не связано с приобретением материальных объектов. Во всех случаях в экспедиционной зоне субъект тратит энергию, но нередко поход нацелен на получение энергии (благ).

Отметим, что границы трех зон не могут быть фиксированными. Они виртуальные и зависят от самочувствия субъекта, от его энергетического состояния. Субъект может расширять границы контроля всех трех зон при помощи инструментов, технических средств, животных, людей-агентов. Общее свойство границ — их проницаемость для энергетического обмена. Через границы к субъекту поступают блага. Кроме того, и что не менее существенно, **через границы зон субъекту приходится отводить от себя энергию** в виде вредных отходов и в виде полезного результата.

Квантование и отвод энергии

В тени монументальной концепции рационального выбора скрывается мало кому интересная, но от этого ничуть не менее важная проблематика — субъективного формирования качества благ. Как же происходит, что все блага производятся, подбираются и потребляются в некоторых удобных формах, в первую очередь, — в виде ремесленных и промышленных товаров, массовых или уникальных услуг? Где истоки той самой, легендарной полезности, которую должен безошибочно различать выбирающий субъект?

Не вызывает сомнений, что и поиск, и выбор благ ориентируются как на конечное использование, так и на способы хранения и перемещения товаров, удобство оказания услуг и т.д. При этом полезность какого-либо блага для производителя, перевозчика, продавца и потребителя оказывается содержательно различной.

Как было показано выше, связи между субъектами экономики имеют энергетические характеристики. Следовательно, признаки благ (носителей энергии), предназначенных для передачи другим субъектам, задаются исходя из некоторых общих энергетических требований. Формирование качественных признаков происходит не только под давлением спонтанного вкуса потребителей или дизайнерского воображения производителей. Так, на качество благ большое влияние оказывают поля экономических сил: традиции и мода, технологии и суеверия. Точно также, квантификация (разделение благ на порции) происходит не одними лишь действиями микроэкономических субъектов, но и с участием полей внешних сил. Например, производство и потребление благ зачастую стандартизируются корпорациями или государством.

Поиск благ – это всегда поиск субъектами нужных (достаточных) порций (комплектов) благ. Говоря о порциях, мы подразумеваем как количество однородных продуктов, так и комплектность сложных продуктов (взаимная дополняемость отдельных благ). Если в ходе поиска количество благ представляется субъекту недостаточным, то его поиск продолжается. Отметим, что требование достаточности количества порций, единиц измерения благ также включается и в общие условия выбора. Различие состоит в том, что выбор предполагает наличие достаточного количества благ, тогда как поиск не предполагает наличия и может быть безуспешным.

Поиск также не предполагает легкого доступа к источникам благ – это процесс расходования немалой энергии

субъекта на получение доступа. Пример: поиск месторождений полезных ископаемых. Кроме того, поиск не ограничивается обретением качественных источников энергии (рис. 5). Требуется искать еще и каналы для отвода разных видов энергии от субъекта экономики. Ведь жизнедеятельность экономического субъекта требует сбалансированного протекания энергии в приемлемых формах.

Отвод энергии субъекта – едва ли не важнейшая тема, упущенная классической теорией, где субъект экономики представляется злостным потребителем. Даже простое человеческое желание общаться с друзьями или получать радость от воспитания детей трактуется рациональными экономистами как потребление «роскоши человеческого общения».

Если же рассматривать субъекта экономики в качестве проводника и трансформатора энергии, то проблема отвода энергии выглядит по-иному. Подобно тому как электрический ток в проводнике нуждается в разности потенциалов на его концах, а поток воды в трубе требует разности давлений на концах трубы, поток энергии, текущий через субъект экономики, также требует разности потенциалов. Отвод энергии является обязательным требованием существования любого субъекта экономики. Чем лучше субъект снабжается энергией, чем меньше времени он тратит на поиск источников энергии, тем больше у него остается времени и «заряда» на отдачу.

По мере экономического развития человечества, роста производства и потребления обостряется проблема отдачи энергии. **В постиндустриальную**

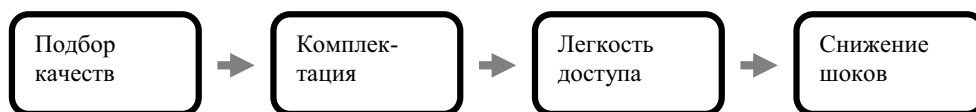


Рисунок 5. Градация основных задач при поиске благ

Примечание: разработано и составлено автором.

эпоху, когда все больше людей делает свой бизнес в сфере услуг, **отвод излишков энергии субъектов экономики становится основной задачей экономики**. Субъектам с привилегированным потреблением энергии часто не хватает возможностей для полноценной разрядки. В свою очередь, избыток энергии у субъектов экономики не позволяет им получать энергию от других субъектов. Пресыщенные доноры временно отключаются от потребления и переходят к поиску каналов разрядки. Недостаток каналов может сорвать нормальный кругооборот энергопотоков (наступит кризис).

В развитых странах поиск все более перенацеливается с добычи благ (носителей энергии) в сторону разрядки субъектов экономики, в сторону снижения шоков энергетической перегрузки. Перепроизводство товаров, безработица, низкий уровень семейности и малодетность семей — все это признаки сокращения емкости каналов для разрядки энергии субъектов. В свою очередь **невозможность полноценной разрядки субъекта ведет к снижению рациональности поведения**. Экономическое поведение становится более деструктивным, то есть часть (избыточной) энергии субъекта затрачивается на разрушение сложившихся энергетических взаимодействий. Характерный пример — недобросовестная конкуренция.

Несоответствия желаний доноров и реципиентов энергии создают различия в ее квантовании (рис. 6). При узком канале приема (случай А) донор оказывает постоянное давление, но отправ-

ление им новых порций периодически сдерживается реципиентом. Например, подобная картина наблюдается в любых системах с очередью (к врачу, к модному парикмахеру или за хитовым гаджетом). В системах с очередью устанавливается рациональный режим обработки (квантования) клиентов, заявок и т.д.

При широком канале приема (случай Б), напротив, между донором и реципиентом образуется разрежение. Донор не успевает отдавать энергию в том темпе, в котором готов потреблять реципиент. В силу разряжения энергия делится на минимальные порции, которые готов отсылать донор. Подобное наблюдается, когда струйка воды под действием силы тяготения разбивается на капли. Так **в дефицитных системах устанавливаются минимальные порции**. Пример: карточные системы распределения благ.

Итак, в силу транзитивности экономических отношений квантование получаемой и расходуемой энергии обычно является единым процессом. Квантование благ существенно зависит от емкости каналов разрядки. Для понимания объективной природы квантования благ существующих экономических терминов недостаточно. Требуется вводить дополнительные понятия, связанные с энергетикой человеческой деятельности.

Заботы и инструменты

Деятельность людей не ограничивается энергетическим обменом между субъектами экономики (парным и многосторонним). Люди и коллективы

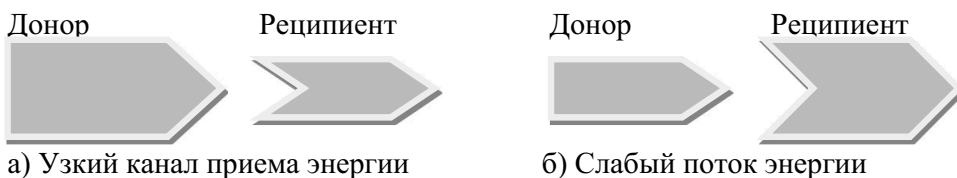


Рисунок 6. Два типа квантования в канале передачи энергии

Примечание: разработано и составлено автором.

постоянно прикладывают большие усилия для содержания материальных объектов (запасов) в контролируемых ими фрагментах пространства, а также для самообслуживания. Самообслуживание или манипуляции с материальными объектами также квантуются, обычно как слабые потоки энергии (рис. 6, Б). Порции энергии применяются субъектами повсеместно, но составы порций (спектры) различаются в зависимости от характера экономической деятельности.

Обобщающим, **ключевым понятием, раскрывающим специфику квантования исходящей энергии, служит забота**. Каждая забота состоит из обязательной пары порций энергии, выделяемых субъектом экономической деятельности и направленных на экономический объект, служащий каналом отвода энергии. Одна порция — психическая энергия (воля, знания, умения, фантазия). Психическая энергия позволяет субъекту ставить цели и придерживаться заданной линии поведения, достигать цели. Достижение цели означает умение вовремя остановиться и расслабиться (переключиться).

Другая порция — механическая энергия (затраченная на исполнение задуманного). Механическая энергия тратится на перемещение самого субъекта и на операции с экономическими объектами. Подчеркнем, не может быть заботы без затрат механической энергии (замысел останется мечтой) и нет заботы без концентрации психических усилий, немотивированной и случайной. При этом время, в течение которого субъектом расходуется психическая энергия, обычно заметно длиннее,

нежели время, в течение которого выделяется механическая энергия.

Разграничение психической и механической энергии принципиально важно. Психическая энергия тратится исключительно внутри человека. Все внешние проявления эмоциональных состояний — взгляды, жесты, гримасы, позы, вздохи, — это уже механические (в том числе, коммуникативные) действия (даже если они непроизвольны). **Затраты психической энергии наблюдаемы лишь по косвенным признакам**, тогда как затраты механической энергии субъекта легко наблюдаемы и часто даже измеримы.

Выделенная психическая энергия целиком рассеивается внутри человека (субъекта), но позволяет мобилизовать механическую энергию для передачи в сторону объекта заботы (рис. 7). Механическое взаимодействие субъекта и объекта происходит по обычным физическим законам, в том числе с соблюдением третьего закона Ньютона. Иными словами, в процессе заботы на субъект действуют силы ровно того же размера, что и на объект, но в противоположном направлении. Таким образом, не приходится говорить о полной передаче механической энергии от субъекта к объекту. Более точно утверждение о перераспределении общей энергии субъекта и объекта в процессе их взаимодействия. То есть, **в общем случае взаимодействия в ходе забот реципрокные**, хотя и не обязательно симметричные. Кроме того, часть общей энергии взаимодействия субъекта и объекта теряется вследствие рассеяния в окружающей среде.

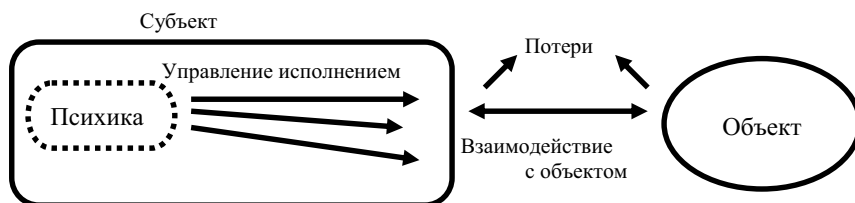


Рисунок 7. Простейшая забота (квант энергии в экономике)

Примечание: разработано и составлено автором.

Отметим, что в качестве объекта заботы (рис. 7) может выступать другой субъект экономики, в том числе и сам заботящийся субъект (случаи самообслуживания). Из подобных сопряженных небольших порций (квантов) психической и механической энергии выстраивается не только вся созидательная мощь, но вся потребительская способность экономических субъектов. Потребление забот также требует затрат энергии, причем нередко потребление по затратам не отличается от тязкого труда (например, учеба).

Людские заботы в большинстве своем мелкие, часто повторяемые, состоящие из коротких и простых операций. Чуть более сложная рутинная деятельность раскладывается в цепочки простых забот. Но бывают логически сложные и длительные последовательности простых забот с вычурными алгоритмами энергетического обмена, неразложимые в цепочки простых забот. Пример распространенной, логически сложной заботы – поиск.

Время различных сложных забот может накладываться (совпадать, пересекаться). Ни один человек не может делать много дел одновременно. Индивидуум вынужден постоянно переключаться с одной заботы на другую. Коллективы людей способны осуществлять различные заботы одновременно за счет разделения забот между отдельными людьми.

Частный, но весьма распространенный вариант простейшей заботы вклю-

чает в себя применение инструмента, то есть такого объекта-посредника, через который энергия субъекта переносится на объект заботы (рис. 8). При этом субъект должен не только управлять инструментом, но и контролировать состояние объекта, то есть убеждаться, что забота оказывается должным образом. По сути в таком варианте забота включает в себя два объекта, один из которых основной, а другой – вспомогательный. Инструмент принимает на себя квант механической энергии от субъекта и частично рассеивает его. Поэтому на объект заботы приходится только остаток от энергии субъекта – это уже квант с меньшей энергией. Потери энергии вследствие применения инструментов заставили людей применять машины и механизмы, повышающие мощность при передаче усилий от субъекта к объекту заботы.

Частным случаем более сложных забот может быть использование в качестве инструментов людей и коллективов (агентов). Также следует отметить принципиальную допустимость рассматривать рабочие органы людей в качестве инструментов, а тем самым представлять любую простейшую заботу как редуцированную операцию с инструментом.

Захват как условие заботы

Рассеяние передаваемой энергии в микроэкономике указывает на наличие некоторых условий, необходимых для нормального осуществления заботы.

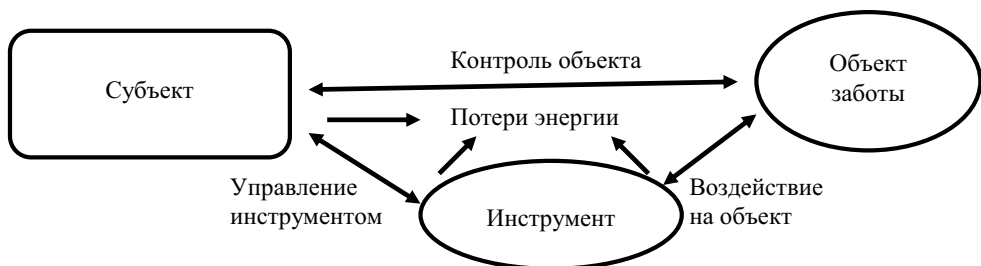


Рисунок 8. Простейшая забота с применением инструмента

Примечание: разработано и составлено автором.

Во-первых, объект должен находиться на таком расстоянии от субъекта, которое позволяет передать желательную порцию энергии. Грубо говоря, чем ближе располагается объект, тем меньше потери энергии. Но есть нюанс. Передача энергии — механический процесс, в котором используются инструменты. Поэтому, во-вторых, расстояние не может быть совсем коротким. Должно оставаться пространство, в котором будет находиться инструмент, имеющий свои размеры для каждой заботы.

В-третьих, требуется компенсация реактивности. В процессе заботы на субъект и объект действуют силы, стремящиеся изменить их положение в пространстве. В общем случае, когда передача порции энергии занимает определенное время, контролировать дистанцию до объекта — это уже отдельная задача по компенсации реактивных сил. Если субъект и объект специально не закреплены, то от субъекта требуется дополнительный расход энергии на компенсацию реактивных сил и моментов сил.

В тех случаях, когда объект заботы — человек или иное живое существо, у объекта могут возникать собственные реакции на заботу, выражающиеся в стремлении изменить дистанцию, уклониться от воздействия инструмента или в противодействии инструменту.

Захват явно проявляется при заботах о малых объектах. Субъект стремится приблизить объект на удобную

дистанцию (рис. 9) и удерживать (примерно) на этой дистанции в процессе заботы. Удерживать на строго фиксированной дистанции, как правило, не удается. Всегда имеются малые вариации в пределах допустимого диапазона дистанций. В результате соблюдения удобной дистанции до объекта сокращаются потери энергии при контроле и при воздействии инструмента на объект заботы.

В общем случае захват объекта означает ограничение возможностей его движения в системе координат субъекта. Например, параллельное движение субъекта и объекта с одинаковой скоростью также является захватом. При этом не важно, сам ли субъект приблизился к объекту, или движущийся объект был «пойман» субъектом.

По-видимому, **захват следует относить к древнейшим признакам жизнедеятельности**, поскольку он наблюдается уже у простейших существ. Энерго- и массообмен в микробиологии изучаются на физико-химическом уровне, поскольку механические воздействия слабы. Напротив, в обыденной человеческой деятельности механические воздействия доминируют и захват скорее механическое явление, нежели химическое.

Захват является обязательным условием заботы, но не обязательно переходит в заботу, не всегда сопровождается сбросом существенной энергии субъекта на объект. Например, можно потрогать аппетитный персик на при-

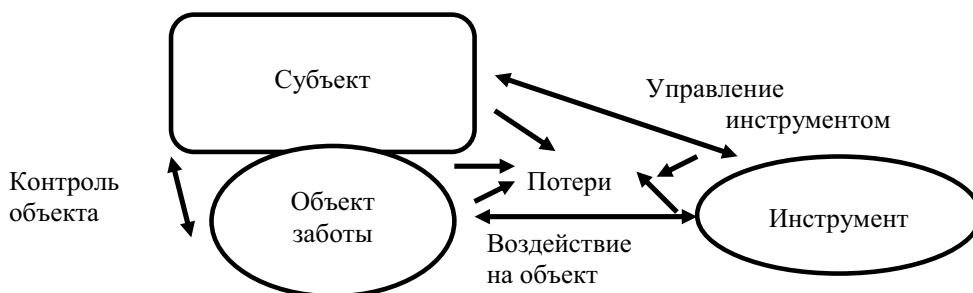


Рисунок 9. Простейшая забота о малом объекте

Примечание: разработано и составлено автором.

лавке торговца фруктами и этим ограничиться. Но можно взять персик, заплатить за него и унести с собой или скушать на месте, прямо так, немывтым, то есть произвести сброс энергии (заботу).

Следует обратить внимание, что **захватом в экономике следует считать лишь сознательное действие субъекта**. Если объект случайно попал в зону захвата, то субъект может не испытывать желания его удержать. Напротив, часто субъект избавляется от ненужных или вредных объектов, попавших в зону захвата. Так, человек постарается отогнать надоедливую муху или укроется от неприятно яркого солнца. Поэтому очень важным является понимание временного характера любого захвата. Если нет потребности в сбросе энергии, субъект будет стремиться сократить усилия на удержание объекта и скорее освободиться от него. Прекращение захвата также энергоемкий процесс, связанный с психическими усилиями, которые требуются для релаксации. Прекращение захвата ведет к разрыву дистанции для энергетического обмена. Нередко для прекращения захвата субъекту приходится применять силу – отталкивать объект или отодвигаться от него.

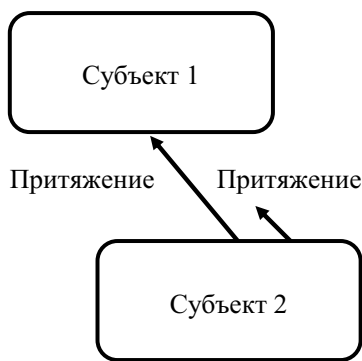
Также важно учитывать **симметричность захвата**. Не только субъект

привлекает к себе объект, но и объект воздействует на психику субъекта, возбуждает в ней сигналы к механическим действиям. Так, яркие краски уличной рекламы привлекают к себе внимание, и прохожий задерживается на мгновение, чтобы получить информацию о предлагаемом благе.

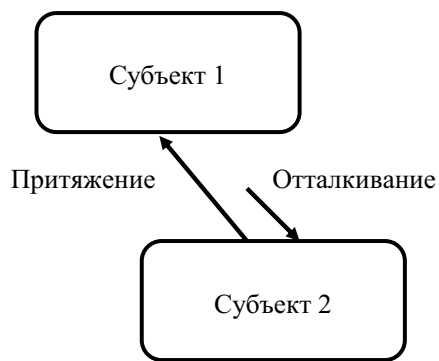
В случаях, когда идет взаимодействие двух субъектов, большое значение имеет соотношение их энергетических потенциалов. То есть, захват происходит в результате взаимодействия энергетических полей, в котором психическая привлекательность другого субъекта может усиливаться или частично компенсироваться намерениями этого субъекта (рис. 10).

Устойчивый, обоюдный захват происходит, когда каждый субъект намерен установить удобную дистанцию до другого субъекта. Тогда их усилия складываются. Если же один из субъектов противится захвату, но с недостаточным усилием, то захват происходит, но он неустойчив, так как может оказаться расторгнутым из-за применения большей силы.

Захват крупных объектов эквивалентен контролю субъектом фрагмента пространства (рис. 4), то есть предполагает свободное перемещение субъекта, осуществляющего захват. В целом тема-



А) Обоюдный захват



Б) Односторонний захват

Рисунок 10. Два типа захватов субъекта

Примечание: разработано и составлено автором.

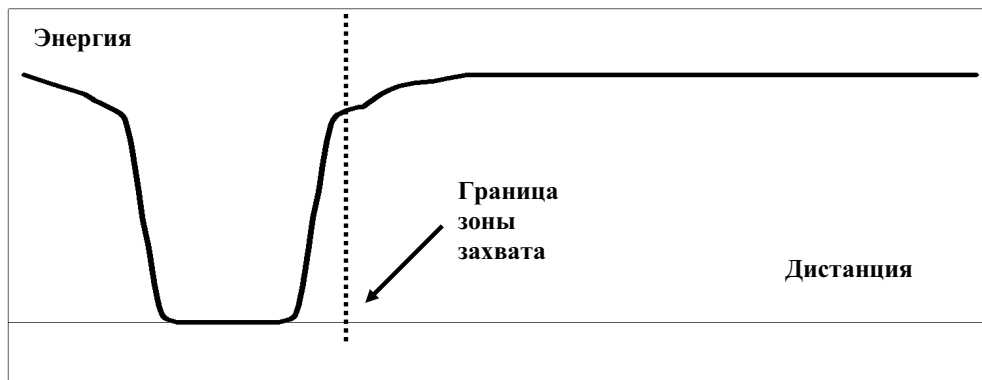


Рисунок 11. Потенциальная яма для захваченного объекта

Примечание: разработано и составлено автором.

тика захватов значима как для верного понимания экономического поведения, так и для построения правовых отношений. Подчеркнем: **установление прав собственности имеет меньшее значение, нежели фактическая способность субъектов захватывать объекты и использовать их в своем энергообмене.**

Потенциальные ямы забот

Рассмотрим состояние захвата с позиции захваченного объекта. За счет энергии субъекта объект удерживается в некотором диапазоне дистанций от субъекта (рис. 11). Чтобы покинуть зону захвата, преодолеть ограничивающие усилия субъекта, объект должен полу-

чить дополнительную энергию извне или воспользоваться собственными резервами.

В физике подобные силовые ловушки называются потенциальными ямами. Смысл термина в том, что под действием силового поля частица не может покинуть некоторую зону пространства, пока не получит извне достаточной энергии. В квантовой механике речь ведется о микрочастицах и о квантах. Особенностью квантовой теории является наличие туннельного эффекта (покидания ямы при некоторых условиях без достаточного притока энергии). Туннельных переходов объектов в экономике не случаются.

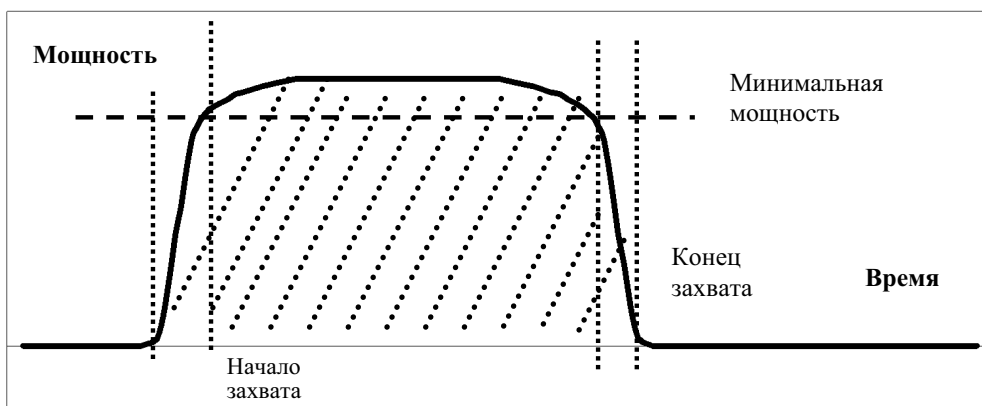


Рисунок 12. Затраты мощности субъекта для захвата

Примечание: разработано и составлено автором.

В общем случае форма потенциальной ямы — крутизна стенок, глубина ловушки или кривизна дна — не имеет значения, как не имеет значения кинетическая энергия частицы в яме. Частица может произвольно передвигаться в ограниченной зоне пространства, но ее кинетической энергии никогда недостаточно, чтобы покинуть ловушку.

Экономический захват объектов вполне соответствует традиционному пониманию физических потенциальных ям. Различие состоит в том, что физическая частица может обретаться в потенциальной яме сколь угодно долго. Ведь на нее воздействуют вечные силы природы. В экономике захват обеспечивается силами субъекта, имеющего заведомо конечное время существования и ограничения по длительности применения своих сил. Захват объекта происходит с осознанным намерением и осуществляется в течение конечного срока, пока это намерение сохраняется. То есть, у захвата имеются не только энергетические, но и временные признаки-границы (рис. 12).

Процесс захвата имеет начальный и конечный периоды. Субъект не расходует свою мощность на удержание объекта вне этого диапазона времени. Кривая расходуемой мощности разбива-

ется на три участка: входа в захват (наращивания усилия), удержания захвата (релаксации). Удержание захвата означает выработку субъектом мощности выше некоторого минимума. Суммарная энергия захвата равна площади, очерченной кривой мощности захвата (рис. 12)

Поскольку забота (в общем случае) не происходит без захвата, интервал времени передачи энергии от субъекта к объекту вложен в интервал времени захвата (рис. 13). Суммарная мощность субъекта для заботы состоит из расхода на удержание захвата объекта и расхода на передачу ему энергии. Формы колокола или пика кривой расхода мощности субъекта на заботу (представленной на рис. 13) характерны для простых забот. В зависимости от режима передачи энергии график колокола может быть несимметричным. Для сложных забот такая форма вовсе не обязательна, поскольку передача энергии, строго говоря, описывается кусочно-непрерывной функцией.

Вследствие потерь объект не получает полностью всю переданную энергию. Иными словами, кванты, полученные объектом, всегда несут меньшую энергию, нежели кванты, отданные субъектом.

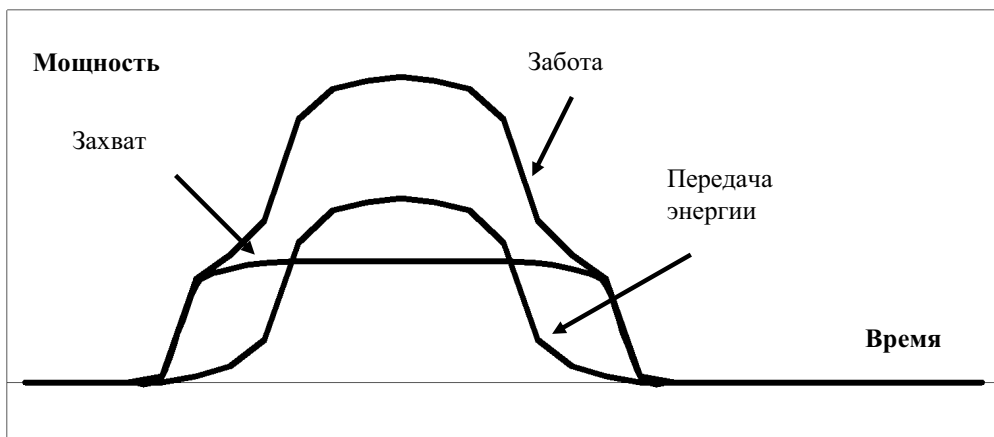


Рисунок 13. Баланс расхода мощности донора простой заботы

Примечание: разработано и составлено автором.

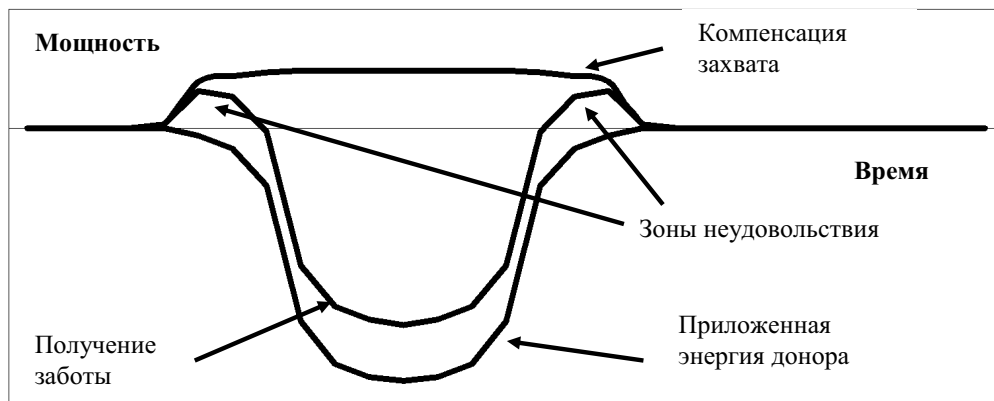


Рисунок 14. Баланс расхода мощности реципиента простой заботы

Примечание: разработано и составлено автором.

В том случае, когда забота оказывается субъекту, его баланс мощности выглядит иным образом (рис. 14). **Реципиент заботы несет собственные потери энергии на захват, неважно, способствует ли он ему или противодействует.** В любом случае реципиент вынужден компенсировать неудобства, связанные с избыточной мощностью захвата донора (рис. 12).

Кривая получения энергии от донора обращена вниз, «перевернута» для реципиента. В итоге график баланса мощности (похожий на проекцию кратера от взрыва) обязательно имеет две зоны, в которых реципиент испытывает временную энергетическую неудовлетворенность, неудобство.

Суммарный баланс энергии реципиента заботы зависит от размеров зон неудовлетворенности. Если переданной от донора энергии недостаточно, то зоны неудовлетворенности сливаются (рис. 15). В таком случае реципиент неудовлетворен заботой в целом. Он затратил энергию, но не получил существенную компенсацию своего расхода от донора.

Эти построения позволяют понять, почему впечатления о заботе могут существенно различаться для донора и реципиента. Также очевидно, что процессы экономического обмена (благами) никогда не сбалансированы для участников. В частности, товар полученный не равен товару отданному (в терминах энергии).

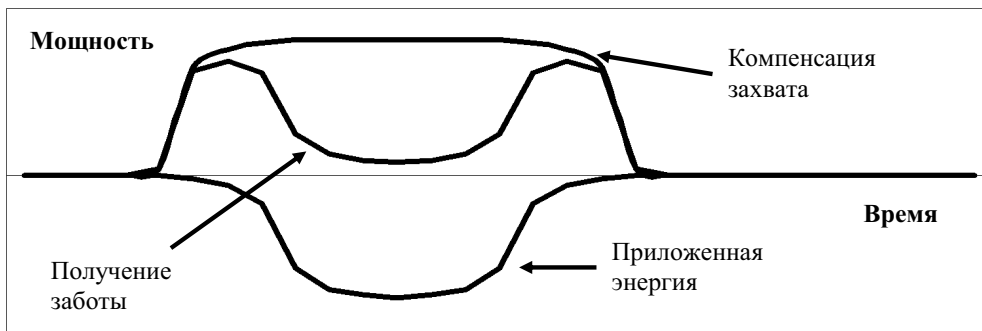


Рисунок 15. Баланс мощности реципиента неудовлетворенного заботой

Примечание: разработано и составлено автором.

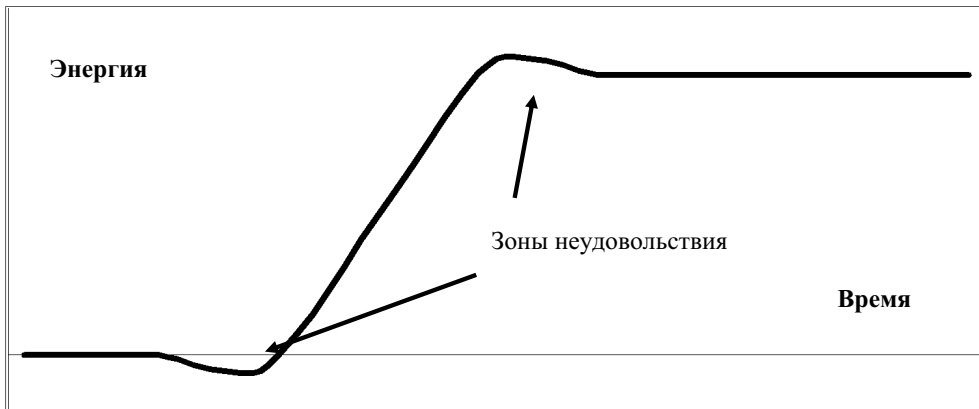


Рисунок 16. Баланс энергии, получаемой реципиентом заботы

Примечание: разработано и составлено автором.

Обратим внимание, что предпринятые рассуждения не используют понятия «стоимость» или «цена». На этом уровне микроэкономики их еще не может быть. Заботы — биоэнергетический феномен, на котором основана любая система экономики, даже не имеющая денежного обращения.

Потенциальные ямы сопровождают не только процессы забот. Огромное число объектов постоянно находятся в потенциальных ямах в виде запасов. Они надежно захвачены, обездвижены разного рода хранилищами и ожидают

доступа энергии для дальнейшего движения. **Пребывание в потенциальной яме прекращается, когда энергия объекта достаточна либо для преодоления захвата, либо для разгона (начала движения) в условиях отсутствия захвата.**

Полезность, как энергетический баланс

Проинтегрировав баланс мощности реципиента единичной заботы (рис. 14) по времени, мы получаем график баланса энергии (рис. 16). В общем случае обязательны перегибы линии графика

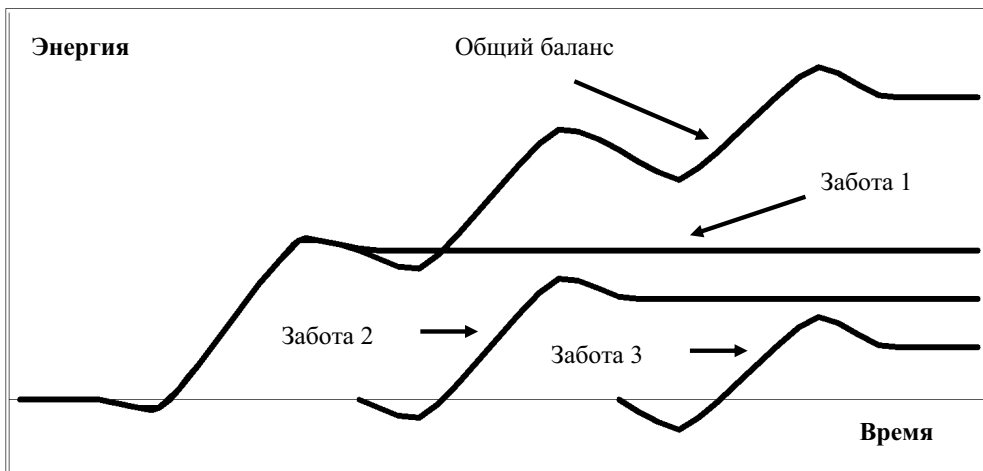


Рисунок 17. Баланс энергии, получаемой реципиентом нескольких забот

Примечание: разработано и составлено автором.

в зонах неудовольствия вследствие взаимодействия донора и реципиента при захвате.

Теперь представим себе, что донор оказывает реципиенту подряд несколько одинаковых забот (рис. 17). Это означает совпадение времени прекращения предыдущего захвата и начала последующего захвата после очередной заботы. В итоге общий баланс накопленной реципиентом энергии задается слегка волнообразной непрерывной кривой линией.

Кроме того, при построении графика баланса приходится учитывать эффекты потенциальных ям непрерывной последовательности забот. Ведь после каждой удовлетворительной заботы (с позитивным энергобалансом для реципиента) повышается накопленный энергетический потенциал реципиента. **Донору** все труднее удержать захват — приходится «углублять» потенциальную яму после каждой заботы. Повышение донором мощности удержания провоцирует компенсирующую реакцию со стороны реципиента. Как следствие количество получаемой реципиентом «чистой энергии» (положительного баланса) снижается при каждой последующей заботе.

Рано или поздно эффект снижения поступления «чистой энергии» к реципиенту от последовательности одинаковых забот может привести к пресыщению (рис. 15). С этого момента линия общего баланса перестает возрастать в краткосрочном периоде (то есть, пока реципиент не получит способность к дальнейшему потреблению данных забот).

На первый взгляд, проявляющийся эффект выглядит как снижение «предельной полезности» блага. Тем не менее, это (рис. 17) еще не функция полезности. Волнообразная функция получена потому, что не сделано одно важное предположение — не постулирована добровольность при выборе реципиентом количества потребляемых забот, потому следует считаться с возможным неудовольствием от забот. Как следствие, мы оказались не в условиях классического «экономического выбора», а в более общих условиях. Поэтому потребуются дальнейшие построения.

Сначала обсудим то, что больше всего отличает график энергобаланса последовательных забот реципиента от функции полезности, а именно **зоны неудовольствия**. Они **разрастаются для каждой следующей заботы** как в

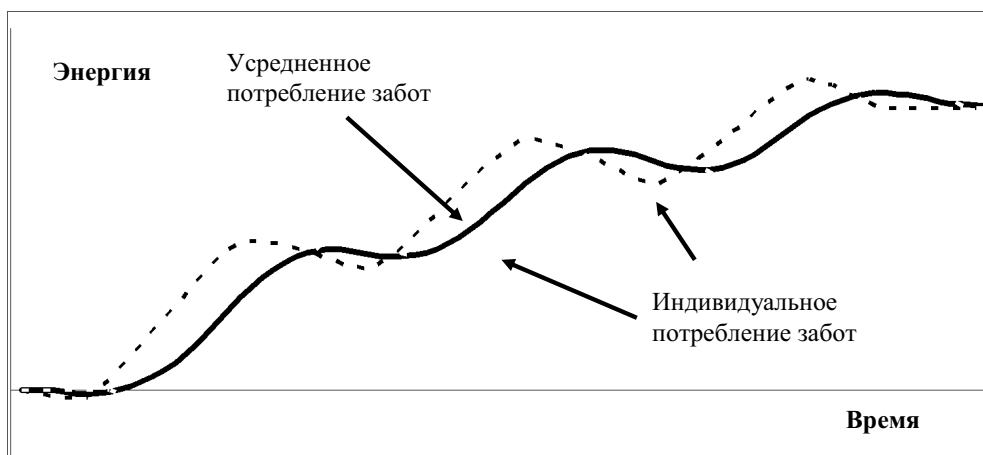


Рисунок 18. Усреднение балансов энергии реципиентов нескольких забот

Примечание: разработано и составлено автором.

терминах затрат времени реципиента, так и в терминах его энергетических потерь. Очевидно, никакие математические ухищрения не позволяют представить баланс энергии, получаемой реципиентом последовательности забот, в качестве монотонно растущей функции от времени. Но следует обратить внимание на вероятностный характер, на нестабильность динамических параметров забот.

Разброс параметров задается состояниями доноров и реципиентов, которые не стабильны в краткосрочном периоде. Также нужно иметь в виду индивидуальные особенности, пусть даже индивидуально стабильные в среднесрочном периоде, но различные для участников энергетического обмена. Особенности связаны с привычками захвата и релаксации, а также с темпом передачи энергии (особенно — с мощностью донора).

Усредняя графики энергетических балансов отдельных реципиентов последовательностей одинаковых забот (с учетом разброса параметров вокруг средних значений), мы вновь получаем сглаженную волнообразную линию

(рис. 18). У сглаженной кривой меньше размах колебаний, но полностью они не исключаются. Иными словами, при росте совокупности реципиентов колебания сохраняются, хотя и частично компенсируются индивидуальными особенностями участников энергетического обмена.

Следует обратить внимание на то, что со временем размах колебаний обязательно усиливается, так как рано или поздно у всех реципиентов наступает пресыщение. В общем виде график функции усредненных балансов после некоторого количества забот обязательно переходит в график резонансных автоколебаний. В экономической действительности такой разрушительный процесс обычно не наблюдается, поскольку участники энергетического обмена своевременно принимают решения о прекращении забот в случаях пресыщения, энергетической перегрузки. Срабатывают механизмы самозащиты, развившиеся в человеческой психике.

Отсюда остается сделать последний шаг к функции, формально схожей с функцией полезности. Требуется избавиться от параметра времени (как ар-

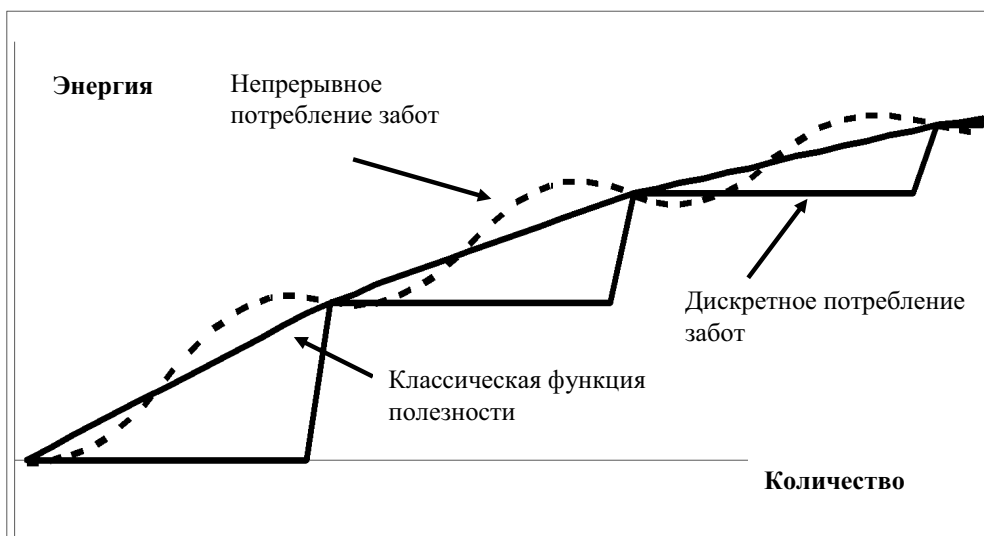


Рисунок 19. Функции полезности забот

Примечание: разработано и составлено автором.

гумента функции усредненного баланса энергии) и заместить его параметром количества полученных забот. При этом возникает непростая проблема. Дело в том, что время считается непрерывным, континуальным. Но количество — всегда счетный параметр. Как следствие, подстановка дискретного аргумента приводит к разрывности значений функции.

Обычная практика классических теорий — не обращать внимания на дискретность порций энергии, на то, что благо, вообще говоря, является таковым лишь целиком, а не какой-либо своей частью. Подобный подход (считать количество благ континуумом) можно условно принять в случаях, когда параметры количества считаются на тысячи и миллионы, когда речь идет о крупных потоках, о рынках массовых забот. Но в случаях малых количеств забот это слишком сильное допущение.

Таким образом, мы имеем возможность построить функции полезности трех видов (рис. 19). Вполне корректно дискретное выражение зависимости потребления реципиентом чистой энергии от количества полученных забот, то есть функция выражается «ступеньками» в системе координат «количество забот — полученная энергия».

Менее корректны непрерывные функции. Во-первых, возможен перенос усредненной линии потребления забот (рис. 18). Для переноса достаточно установить правило отсчета времени забот, то есть определить признаки, когда заканчивается одна забота и начинается следующая. Такими признаками могут служить, например, точки перегиба в зонах неудовольствия. Тогда формальным признаком завершения заботы для реципиента является равенство нулю второй производной потребления энергии E по времени t ($d^2 E / d t^2 = 0$).

Во-вторых, возможно сглаживание функции усредненных балансов энергии реципиентов забот функциями, не имеющими перегибов. Тогда мы попадаем в хорошо знакомые условия классических, монотонных функций полезностей.

Классическая функция полезности не предполагает необходимости захвата и удержания объекта субъектом в течение заботы. Она предполагает лишь мгновенный выбор объекта. В частности, решение о принятии очередной заботы из последовательности — тоже выбор. Поэтому энергетическая картина принятия заботы упрощается. Поступление полезности U можно считать непрерывным, а баланс полезности реципиента — монотонно возрастающим (причем так, что $d U / d t$ непрерывно).

Как уже отмечалось выше, подобный подход годен для потребления потоковых, массовых благ. Например, воды, электричества, продуктов питания (из корзины ежедневного потребления), регулярных транспортных услуг и т.д. Но остаются закономерные вопросы: что такое полезность и почему она должна снижаться?

Практика совмещения графиков спроса-полезности и предложения (в форме «креста Маршалла») указывает, что полезность стандартно понимается именно в терминах стоимости. Получается, что субъективное ощущение полезности согласно классическим теориям должно получать объективную, стоимостную оценку (цену). Но сам механизм количественной, стоимостной оценки субъективной полезности так и остается загадочным. Классические теории непременно постулируют насыщение реципиента (потребителя) в процессе потребления благ, но не предлагают убедительных доводов, не вскрывают механизм снижения субъективной полезности.

Особенно трудно использовать рыночно ориентированные теории при обосновании движения неторгуемых благ. В таких построениях невозможны апелляции к понятию денежной стоимости и количественного представления полезности. Остается единственный выход — переходить к представлениям о полезности в терминах энергетического обмена.

Поэтому следует продолжать исследование энергетической природы стоимости и полезности, отходить от представления краткосрочного периода в качестве времени совершения массовых экономических операций. Такое представление не соответствует микроэкономическим взаимодействиям, а является, скорее, мидиэкономическим подходом.

Предстоит определить формат обсуждения проблем поиска, захвата и заботы. Усложнение микроэкономических представлений требует применения новых математических методов в экономике.

Обсуждение полученных результатов

Выше показано следующее:

- Полезно заменить алгоритм выбора (более общим) алгоритмом поиска. Признание мобильности экономического субъекта переносит экономические представления в пространство и помогает пониманию движения благ в экономике.

- Кинематика субъектов и благ подлежит количественной оценке. В основных чертах аппарат оценки существует благодаря классическим физическим теориям, в частности — термодинамике.

- В экономике действуют силовые поля. Силовые линии задаются общими процессами движения субъектов и благ. Воздействуя на субъекты экономики, силовые поля корректируют траектории собственного перемещения субъектов и обмена благами между ними.

- Мобильность субъекта экономики стратифицирована. Различение трех основных зон мобильности (захвата, контроля и экспедиции) позволяет рассматривать перемещение энергий на границах зон.

- В микроэкономике происходит естественное квантование энергии. Квантование производится в каналах передачи энергии, а характер квантования зависит от пропускной способности каналов.

- Субъекты экономики не являются чистыми потребителями энергии. Они остро нуждаются также и в отводе энергии (в том числе психической, преодоления стрессов). Отвод энергии субъекта часто оказывается не менее трудной задачей, нежели ее получение.

- Заботы субъектов состоят из ассоциаций экономических квантов. В форме забот, то есть порций энергии, передаваемых в различных последовательностях и видах, выступают все блага,двигающиеся в экономическом обороте. При этом не вся энергия, отдаваемая донором, доходит до объекта заботы вследствие неизбежных потерь.

- Между собой заботы различаются спектром квантов энергий. Абсолютное сходство забот — большая редкость. Тем не менее, при большом сходстве часть забот считаются одинаковыми, а несколько менее сходные между собой — взаимозаменяемыми.

- Как правило, заботы осуществляются с применением инструментов — особых объектов предыдущих забот. Самыми распространенными инструментами выступают изделия, в том числе — товары.

- Забота (об объекте или субъекте-реципиенте) осуществляется только в зоне захвата субъекта-донора. В простых парных заботах зоны захвата донора и реципиента должны быть предельно сближены для передачи энергии с наименьшими потерями.

- Микроэкономический энергообмен происходит в потенциальных ямах. Энергетические потенциальные ямы образуются вследствие сохранения донором и реципиентом захвата в течение времени, достаточного для осуществления заботы.

- Донор заботы затрачивает энергию на захват и на передачу реципиенту. Реципиент заботы компенсирует (частично) энергию захвата. Поэтому возникают зоны неудовольствия заботой и возможна общая неудовлетворенность заботой со стороны реципиента.

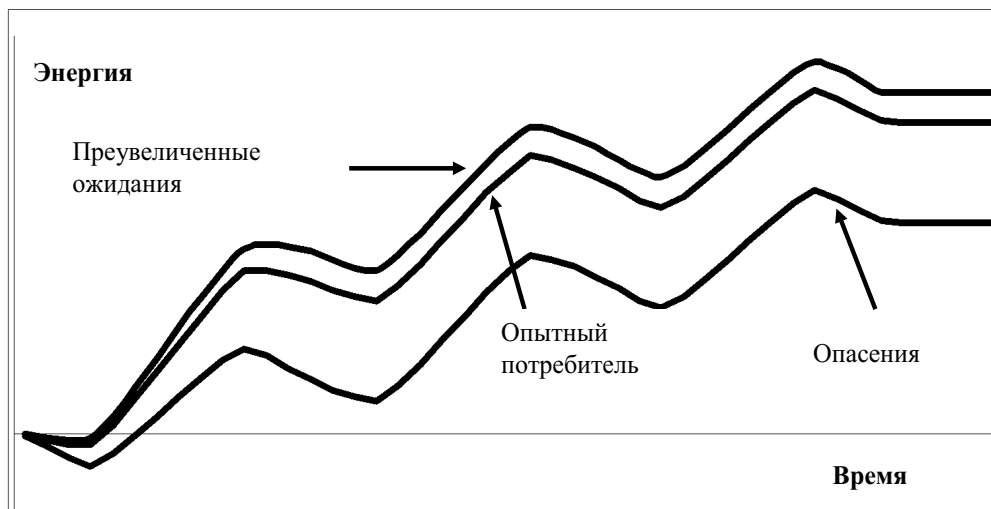


Рисунок 20. Сравнение балансов энергии реципиентов нескольких забот

Примечание: разработано и составлено автором.

- Энергетический баланс реципиента простой, типичной заботы может быть рассмотрен как полезность. В случае последовательного применения забот к одному и тому же реципиенту происходит его энергетическое насыщение, что можно интерпретировать как снижение предельной полезности в череде потребленных забот.

- Возможно построение функции полезности в терминах энергии. В отличие от традиционных представлений полезности в стоимостной форме, интерпретация полезности как энергетического баланса предпочтительней вследствие универсальности применения по видам деятельности и возможности численного выражения.

Следует уточнить, что предельная полезность заботы снижается, в общем случае, только апостериорно. Априорно предполагать различную ценность одинаковых забот (из некоторой последовательности забот) можно лишь имея некоторый опыт предыдущего потребления.

Например, если реципиент впервые получает некоторую заботу, его начальные представления об энергетических

результатах (физических и психических затратах) могут оказаться далекими от действительности. Если ожидания неопытного реципиента были преувеличены (рис. 20), то он охотнее поддерживает захват и получает несколько более благоприятный баланс от первой заботы. При последующих заботах баланс новичка близок к балансу опытного потребителя. В обоих этих случаях выдерживается маргинальное правило: сокращение энергии, полученной от второй заботы.

Напротив, осторожный человек слегка напряжен, опасаясь новых ощущений. Поэтому его энергетический баланс от первой заботы, скорее всего, окажется хуже, нежели от второй заботы. Таким способом проявляется субъективность потребления, не предусматриваемая классической теорией, которая предполагает, что выбирающий субъект вполне компетентен.

Далее обсудим следствия, происходящие из полученных результатов рассмотрения цепочки «поиск-захват-забота» для микро- и мидиэкономики.

Динамика в экономике задается не только субъективными желаниями, но

и объективно действующими силами, природными и социальными. Нередко потребности, вызванные социальными причинами (индуцированные потоками экономических благ) могут превалировать над потребностями и пожеланиями субъектов. В этом смысле нельзя согласиться с концепциями экономической свободы, понимаемой как выбор без внешнего давления.

Подобные **идеальные условия выбора – большая редкость**. Основная экономическая деятельность происходит в условиях жестких и долгосрочных (формальных и моральных) обязательств субъектов перед различными институтами и отдельными людьми. Поэтому в данной статье предпринята попытка перейти от представлений об экономической свободе к более реалистичным представлениям о силовых полях зависимостей, которые (так или иначе) распространяются на всех субъектов экономики.

Равным образом необходим переход от классической концепции свободного выбора благ к более сложной концепции поиска блага субъектом, находящимся под моральной нагрузкой. Ведь субъект, занятый поиском, заведомо психически напряжен, заряжен на поиск. Его внимание сконцентрировано, а энергетические ресурсы мобилизованы. В этом смысле **ищущий субъект зависим**. Он несвободен от той актуальной задачи, которая перед ним стоит. При этом следует подчеркнуть, что поиск нацелен не только на выбор благ для потребления, на получение энергии для существования, но также и на отвод энергии субъектов.

Реалистичность такого подхода демонстрируют задачи, сформулированные в маркетинге, как особой дисциплине, занимающейся сбытом благ, поиском и расширением каналов отвода энергии, накопленной субъектом экономики. Хотя маркетинг предназначен, в первую очередь, для организации продаж, его инструментарий имеет более широкое значение, может быть при-

менен для общих задач поиска каналов сброса энергии.

Потребность людей в регулярной разгрузке не является откровением для врачей, особенно для психологов. Еще меньше подобная идея может удивить бизнесменов, продающих самые неожиданные товары и услуги для развлечения. Но представления о важности отвода энергии субъектов все еще не закрепились в экономической науке. И это не случайно.

Экономические кризисы перепроизводства начали проявляться лишь тогда, когда концепция полезности уже стала признанной, а весь ученый мир содрогнулся от пророчеств Мальтуса. И до сих пор живы апокалипсические ожидания геометрического роста населения и нехватки самых насущных ресурсов, в том числе земли под сельскохозяйственные угодья для прокорма населения. Недостаток полезности для субъектов экономики утвердился в качестве непререкаемой догмы. С тех пор никакие успехи технологий не сломили традиционных опасений ресурсного дефицита. Ни регулярность кризисов перепроизводства, ни даже ставший привычным термин «ресурсное проклятие» не стали сигналами к пересмотру устаревших концепций.

Вместе с тем, здравый смысл заставляет задуматься над основным признаком успешного бизнеса – растущими продажами продукции. Сбыт благ представляет собой естественную деятельность в мидиэкономике. Но с позиций энергетического обмена сбыт есть отвод энергии от субъекта экономики (поставщика). Тем самым отвод энергии – признанная рыночная добродетель. Но не вполне решенная проблема отвода энергии сама по себе отрицает абсолютный дефицит ресурсов, ибо утверждает **дефицит благ иного рода – нехватку потребительской мощности**, емких каналов сбыта.

Поэтому обсуждение проблемы полезности благ переносится в иную плоскость, в иное экономическое из-

мерение. В силу симметрии отношений обмена следует различать, по крайней мере, две полезности от парного экономического взаимодействия: отдельно для донора энергии и отдельно для ее реципиента. Классическая теория построена на том, что равновесие интересов обоих состоит в количественном совпадении полезностей, выраженном взаимным согласием относительно цены и количества благ, передаваемых поставщиком потребителю.

В последние годы стало более уместным подчеркивать несовершенство рыночных операций (особенно — для корпоративных взаимодействий) в форме признания различия стоимостных оценок потребителей и поставщиков на величину транзакционных издержек (новая институциональная теория). Издержки экономических взаимодействий связаны с преодолением внешних сил, в первую очередь — социальных институтов. В рыночных условиях транзакционные (стоимостные) издержки в итоге ложатся на потребителей.

Стоит обратить внимание на то, насколько продвигалось теоретическое описание воздействия полей внешних сил. Источниками полей до сих пор считаются общественные институты, а транзакционные издержки (в основном) увязываются с движением прав собственности. По сути дела, это привычные нападки на бюрократию и иные анахронизмы, отклоняющие экономический обмен от моделей совершенной конкуренции.

Таковыми представляются рыночные и квазирыночные транзакции в терминах стоимости. Рассмотрение движения энергии многое добавляет к неоклассическим и неинституциональным построениям, что было выше показано для микроэкономического энергообмена. Теперь рассмотрим более высокие уровни экономических отношений.

Если применять только энергию людей, то сложные блага будут всегда оставаться редкостью. Классические теории экономики основаны на призна-

нии этого факта, так как они сложились еще во времена, когда человеческую энергию можно было дополнить только энергией животных, огня, ветра и текущей воды. Пока энергетический баланс оставался столь скудным, качественных массовых благ заметно не хватало.

Современный житель среднеразвитой страны живет при избытке электричества, пользуется цифровой связью и скоростным транспортом. Довольно качественные потребительские блага производятся миллионными сериями благодаря высокой энерговооруженности техники. На сегодня общее количество устройств и аппаратов различного назначения многократно превышает население Земли, а этот технический парк производит и использует намного больше энергии, чем все человечество. К примеру, мощность гидроэлектростанций Казахстана превышает мускульную мощность населения всей страны, а суммарная мощность электростанций превосходит предельные физические возможности казахстанцев в 7,7 раза.

Также следует учесть, что люди менее выносливы, нежели машины, а потому фактические затраты людской энергии во много раз меньше (КИМ людей намного меньше, чем КИМ машин). Таким образом, применяемая техногенная энергия в десятки раз больше, чем энергия людей. Именно этот длинный «энергетический рычаг» позволяет ныне с большим избытком компенсировать потери энергии по операциям создания массовых благ, их передачи и конечного потребления.

Поскольку значительная часть энергии теряется на каждой операции производства или перемещения блага, сложная экономическая деятельность, например, вертикальная кооперация производства, заведомо энергетически неэффективна (кумулятивно снижающийся КПД). Как следствие **высокий валовой продукт, основу которого составляют корпоративные доходы** — результат больших потерь энергии и в этом смысле он **менее эффективен**,

нежели более скромный валовой продукт, созданный относительно трудоемким малым бизнесом.

Удлинение рычага происходит не только вследствие развития техники и вовлечения все новых источников энергии. Происходит и обратный процесс — сокращения энергии людей при создании благ. Современные люди все менее склонны тратить свою личную энергию на созидательные нужды. Основная причина состоит в необходимости роста потребления. Невозможно одновременно тратить много времени и на потребление, и на производство. **Существует лимит суммарного времени активной экономической деятельности людей, который невозможно превзойти.** Поэтому суммарное время, затрачиваемое на производство благ, должно быть согласовано с суммарным временем, затрачиваемым на их потребление. По сути дела, такой «закон сохранения времени» есть редуцированная форма уже порядком подзабытой концепции баланса народного хозяйства.

Исходя из корпоративных интересов, можно было бы и далее ускоренно удлинять техногенное плечо рычага, если бы этому не препятствовало короткое плечо: недостаток потребительской мощности в экономике. Даже если экономикой страны делать предельно экспортно-ориентированной и зарабатывать большие деньги за рубежом, внутреннее потребление поставит предел экономическому росту в стране. Часть заработанных денег придется капитализировать за рубежом. Когда уже и за рубежом не хватает потребительской мощности для экспортеров, глобальная экономика скатывается к очередному кризису перепроизводства, который выглядит как инвестиционный.

Отметим, что в разных формах рассмотрение энергетического рычага для экономических отношений — вполне традиционный подход сводного и отраслевого анализа. Так, в рамках энергетических натуральных балансов показывается непроизводственное потребление.

В рамках баланса трудовых ресурсов прорабатывается баланс рабочего времени в разрезе экономических секторов. Даже ненаблюдаемая (досчитываемая) часть экономики содержит как производство-сбыт, так и потребление.

Напоследок вернемся к обсуждению нюансов полезности.

Подобно тому как теория трудовой стоимости постулирует любую стоимость в качестве совокупности живого (недавнего) и овеществленного (давнишнего) труда, любая полезность может быть представлена в форме совокупности энергий, забот, примененных в разное время, то есть в качестве спектра квантов энергии, разложенного по времени.

Вместе с тем, нельзя свести полезные энергетические обмены в экономике к труду (энергии людей), как к единственному источнику благ. Во-первых, частично блага создаются природой, энергетическим первоисточником. Во-вторых, труд должен быть признан в качестве полезного (должен стать благом), а это возможно только в результате потребления результатов труда одних людей другими людьми.

Таким образом, полезность блага (как и энергии донора, труда, в него вложенного) определяется способностями донора передавать реципиенту нужный спектр энергии, достигая потребления блага (осуществления заботы). **Отвергнутая реципиентом попытка заботы со стороны донора не является благом для этого реципиента, не представляет субъективной полезности.** При этом та же самая забота могла бы оказаться востребованной другим реципиентом и стать полезным благом.

Поэтому поиск подходящих реципиентов, надежных каналов сбыта — ключевая задача организации стабильного экономического кругооборота. Расширенное воспроизводство усложняет задачу поиска. Расширяется круг местоположений благ, добавляются новые блага, что ведет к росту потерь вследствие нестабильных условий поиска.

Можно сказать, что полезность определяется скоростью движения энергий. Или наоборот, **бесполезное не движается в экономике.**

Но скорость движения в энергетических каналах определяется их емкостью (рис. 6). Неспособность конечных потребителей своевременно отводить энергию, приводит к перегрузкам каналов потребления. Возникает ситуация,

хорошо описанная в теориях маржинализма, когда каждое последующее благо (порция энергии) продвигается все труднее.

Именно сегодня мы наблюдаем кризисный период, когда так трудно продвигаются к потребителям массовые блага. Симптоматично, что в первую очередь это отражается как раз на сбыте минерального сырья.

Литература

1. Иванов Л.А. Забота: Первое начало экономики. — Алматы, 2010.
2. Методические указания к разработке государственных планов развития народного хозяйства СССР. — М., Экономика, 1974.
3. Мотивация персонала в условиях наличия «потенциальной ямы» в обществе. А.В. Гусев, С.А. Сурков, Ю.П. Бойко, М.Е. Путин, А.М. Лукашев, А.А. Хрупалов // «Управление персоналом», №3, 2006.
4. Райхлин Р. Гражданская война, террор и бандитизм (систематизация социологии и социальная динамика). Mredz.com
5. Савельев И.В. Курс физики. Лань. — СПб, 2006.
6. Ajzen I, Fishbein M. Theory of reasoned action/Theory of planned behavior. University of South Florida, 1999.
7. Ardrey, Robert. The Social Contract: A Personal Inquiry into the Evolutionary Sources of Order and Disorder. Published by Atheneum. 1970.
8. Brown, L. R. Full Planet, Empty Plates: The New Geopolitics of Food Scarcity. New York: W. W. Norton & Company, 2012.
9. Economy and Society in the Transformation of the World. The MacMillan Press LTD, London and Basingstok, 1984.
10. Kohn, A. The Brighter Side of Human Nature", 1990.
11. Nelson, Phillip J., Greene, Kenneth V., Signaling Goodness: Social Rules and Public Choice, University of Michigan Press, 2003.
12. Rulli, M. C., & D'Odorico, P. Food grabbing. (in review), 2014.
13. von Braun, J., & Meinzen-Dick, R. "Land Grabbing" by foreign investors in developing countries: Risks and opportunities. Washington, D.C.: IFPRI, 2009.
14. Williamson O. E. Markets and Hierarchies: Analysis and Antitrust Implications, New York, The Free Press, 1975.

Резюме

Наступивший очередной глобальный кризис дает дополнительный повод обсудить основополагающие теоретические концепции. Переходя к рассмотрению энергетических основ обмена благами, мы обнаруживаем новые смыслы и подсказки для понимания причин, тормозящих экономическое развитие. Присматриваясь к энергетическим потокам в деятельности людей и организаций, мы можем способствовать лучшей сбалансированности экономики, рачительному использованию трудового и природного потенциала страны.

Resume

The regular global crisis that came gives us an additional cause to discuss the basic theoretical concepts. Passing to energetic fundamentals of the goods exchange we find rather new meanings and prompts for understanding the reasons that to brake the economic development. Looking attentively at the energetic flows in people and organization activity we could to promote the better economical equilibrium and the zealous exploitation of the labor and natural country potential.

Глобальные вызовы: генезис и природа¹

Фарида АЛЬЖАНОВА*
Булат ХУСАИНОВ**

В статье на новой теоретической основе исследуются генезис и природа глобальных вызовов современности. Значительное внимание уделено концепции цивилизации А. Тойнби, теории стечения обстоятельств развития и закону компенсации. Выявлены характерные особенности и тенденции проявления глобальных экономических вызовов. Проанализированы риски и угрозы воздействия глобальных вызовов на различные регионы мира. Особое внимание уделено такому глобальному вызову, как «неравенство», приобретающему новые черты, последствия которого могут иметь угрожающий, если не разрушительный характер.

В течение последних десятилетий в качестве основной, фундаментальной тенденции развития мирового хозяйства является глобализация, вызывая противоречивое восприятие ее перспектив и последствий. Процесс глобализации обострил существовавшие противоречия и породил новые. Эти противоречия в целом рассматриваются сегодня как **глобальные вызовы**², которые обозначают проблемы планетарного характера. Они являются следствием новых факторов в мировом развитии, нарушающих стабильное воспроизводство общественно-политических, экономических и междивизиационных отношений в границах существующего мирового порядка.

Понятие «глобальные вызовы», появившееся в середине XX века благодаря работам британского ученого, исследователя развития цивилизаций

Арнольда Джозефа Тойнби, стало чрезвычайно актуальным на рубеже XX и XXI веков в ожидании изменений и будущего человечества в новом тысячелетии /1/. Появление самого понятия «вызов» связано с его концепцией «вызов-и-ответ» цивилизаций. Динамика цивилизаций (возникновение, рост, надлом, упадок и разложение) по А. Тойнби определяется законом «вызова и ответа» и ролью «творческого меньшинства», способного повести за собой других.

Вызовы в его понимании не есть нечто негативное, напротив, это стимулы к росту и развитию. Он считает неверным традиционное мнение о том, что благоприятные климатические и географические условия, безусловно, способствуют общественному развитию. А. Тойнби рассматривает вызов как стимул. Вместе с тем он отмечает

* руководитель Центра инновационно-технологического развития Института экономики КН МОН РК, доктор экономических наук.

** главный научный сотрудник Центра исследований глобализации и интеграции Института экономики КН МОН РК, доктор экономических наук.

¹ Статья публикуется по результатам исследования на тему «Глобальные вызовы и национальные экономики: угрозы, риски и императивы развития», выполненного по гранту МОН РК №1276/ГФ4.

² В глобальной сети Интернет на сегодняшний день содержится более 160 млн ссылок на информационные ресурсы, в различных аспектах представляющие проблему глобальных вызовов. На базе идеи и проблем глобальных вызовов возникли дискуссионные платформы и социальные сети ученых, студентов, бизнеса, политиков, неправительственных организаций, международных организаций по обсуждению глобальных вызовов (см., например, /2–8/).

ошибочность формально логически вытекающего тезиса «чем сильнее вызов, тем сильнее стимул». В его фундаментальной работе /1/ есть достаточно подтверждений того, что чрезмерный вызов может привести к надлому цивилизации.

Поэтому наряду с законом «вызов-ответ» А. Тойнби обосновывает закон компенсации, который ограничивает действие первого. Действие закона компенсации он объясняет двойственностью социально-природной среды изначально, и что вызов, брошенный одной из этих сфер, если окажется слишком суровым, может быть компенсирован другой сферой. Так, «суровость вызова физической среды компенсируется несколькими путями. Прежде всего местность с суровыми природными условиями малопривлекательна для человека и зачастую плохо доступна, что само по себе гарантирует отсутствие соперников» /1, с. 178/. Действие этого закона можно наблюдать на примере проблемы глобального потепления. Эксперты выделяют множество факторов, которые прямо или косвенно влияют на климат планеты, ускоряя или замедляя глобальное потепление³.

По мнению А. Тойнби, адекватный ответ на вызов — заслуга творческого меньшинства и отдельных личностей, которые способны генерировать новые идеи, технологии, модели поведения. Он рассматривает исторический процесс через призму зарождения, роста и угасания двадцати одной локальной цивилизации. В их числе: египетская, андская, китайская, минойская, шумерская, майянская, индская, эллинская,

западная, православная христианская (в России), дальневосточная (в Корее и Японии), иранская, арабская, индуистская, мексиканская, юкатанская и вавилонская. Из них четырнадцать — погибшие цивилизации, семь — живые. Помимо этого, он выделяет неродившиеся цивилизации (например, скандинавскую), а также задержанные цивилизации, которые были остановлены в своем развитии после рождения (полинезийцы, эскимосы, кочевники, спартанцы и др.) /1, с. 82/.

Генезис и рост цивилизаций обусловлен действием комбинации и отношением ряда факторов и по своей природе является кумулятивным и поступательным, происходит от вызова через ответ к дальнейшему вызову. Ответом на вызов общество решает вставшую перед ним задачу, чем переводит себя в более высокое и более совершенное с точки зрения усложнения структуры состояние. Человеческие сообщества постоянно дают ответы на разнообразные вызовы, движение истории определяется полнотой и интенсивностью «ответа» на «вызов». Вызов является некой исторической ситуацией, проблемой, конфликтом, преодолевая который цивилизация обретает свою идентичность, расширяет экологическую нишу, создает условия для дальнейшего развития. Конкретные проявления и формы вызова и ответа, обусловившие рост локальных цивилизаций, могут быть разнообразны (табл. 1).

По А. Тойнби, надлом и распад цивилизации не есть результат воздействия внешних сил. Цивилизация гибнет от собственных рук. Надлом ци-

³ Факторы, ускоряющие глобальное потепление: эмиссия и выход из природных хранилищ CO₂, метана, закиси азота; увеличение в атмосфере Земли водяного пара; уменьшение отражающей способности поверхности планеты; выделение метана при таянии вечной мерзлоты. Факторы, замедляющие глобальное потепление: замедление скорости океанических течений, теплое течение Гольфстрим и снижение температуры в Арктике; рост испаряемости и облачности является преградой на пути солнечных лучей; рост испаряемости и осадков способствует заболачиванию земель и поглощению CO₂; увеличение температуры способствует расширению площади теплых морей, ареала моллюсков и коралловых рифов, осуществляющих депонирование CO₂ для постройки раковин; рост и развитие растений активных акцепторов парникового газа /9/.

Таблица 1. Вызовы и ответы некоторых цивилизаций по А. Тойнби

Вызовы	Ответы	Результат
Вызовы природной среды		
Засушливая Афразийская степь	Перемещение в долину Нила, изменение образа жизни, превращение болот в годатные земли, строительство дренажных и оросительных систем	Египетская цивилизация в долине Нила
	Перемена образа жизни, превращение собирателей в земледельцев	Шумерская цивилизация в долине Тигра и Евфрата
	Преобразование болотистых низин в плодородные земли	Индская цивилизация в долине Инда
	Кочевое скотоводство и поливное земледелие	
Малая территория земли, пригодной для земледелия в горах, суровый климат и низкое плодородие земли, жара, засуха, безводье	Развитие оазисов в пустыне, освоение ирригации, террасное земледелие	Андская цивилизация
Вызов тропического леса	Земледельческое освоение плодородных низин и горных склонов	Майянская цивилизация
Малое плодородие каменистых почв и нехватка продовольствия в условиях быстрого роста населения	Развитие морской торговли и ремесел, изобретение первого в мире военного корабля, новые товары — железное оружие, виноградное вино, оливковое масло, серебряные украшения, керамика	Эллинская цивилизация

Примечание: составлено авторами по данным /1, с.113-120/.

цивилизации происходит в результате истощения ресурса самовоспроизводства и горизонтального раскола общества. Механизм такого раскола запускается, когда правящая элита превращается в замкнутую касту, ее состав ухудшается, и она опирается на материальные инструменты власти и оружие, а не на творческое меньшинство. Для А. Тойнби интерес представляют критерии роста цивилизации. Он не считает кумулятивное завоевание человечеством природного окружения критерием роста. При этом он допускает, что существует определенное соответствие между технической вооруженностью общества и успехами в деле покорения Природы. Но отмечает сложность обнаружения элементов соответствия между совершенствованием техники и социальными достижениями общества.

Цивилизационная концепция неоднократно подверглась критике А. Тойнби, поскольку остались не названными главные критерии идентификации цивилизаций, что не позволяет выделить

их точное количество. В первую очередь А. Тойнби подвергает жесткой критике концепцию «единства цивилизаций», популярную среди современных западных историков /1, с. 86/. Он полагает, что на самом деле теория подменяет понятие «унификации» понятием «единства». Причины такой унификации состоят в том, что современная западная цивилизация распространила свою экономическую систему по всему миру. За экономической унификацией последовала, хотя и не столь очевидная, политическая унификация. Тезис об унификации мира на базе западной экономической системы, по его мнению, приводит к грубейшим искажениям фактов и к сужению исторического кругозора. Он отмечает, что экономическая и политическая карты мира действительно почти полностью «вестернизированы», но культурная карта остается такой, какой она была до начала западной экономической и политической экспансии.

Широко известно противостояние теорий экономической унификации и

национального хозяйства, утверждающей многообразие хозяйственных форм и национальных моделей. Одним из первых критиков универсальных экономических теорий можно считать Фредерика Листа. В работе «Национальная система политической экономии» (1841 г.), говоря о классической политической экономии, он отмечает, что она упустила из вида сущность национальностей, их интересы и их особые условия. «Производительные силы народов зависят не только от труда, сбережений, нравственности и способностей людей или от обладания естественными сокровищами и материальными капиталами, но также от социальных, политических и гражданских учреждений и законов, а главным образом от обеспеченности их бытия, самостоятельности и их национальной мощи. Как бы ни были отдельные люди прилежны, бережливы, искусны, предприимчивы, разумны и нравственны, однако без национального единства, без национального разделения труда и без национальной кооперации производительных сил нация никогда не в состоянии будет достигнуть высокой степени благосостояния и могущества или обеспечить себе прочное обладание своими интеллектуальными, социальными и материальными богатствами» /10/.

Существует также точка зрения, что капитализм, являясь мировой экономической системой, в социокультурном плане привязан к специфичной и локальной западноевропейской и североамериканской цивилизации /11/. Жизнь западного мира определяют два института: индустриальная система экономики и политическая система («демократия»). Эти два института А. Тойнби рассматривает как временное средство решения главных проблем индустриального периода. С этой точкой зрения очень близко согласуется позиция американского философа, социолога и футуролога, одного из авторов концепции постиндустриального общества Э. Тоффлера. Индустриальную систе-

му с ее специфическими институтами он рассматривает как одну из систем богатства. При том что западная индустриальная система, особенно США, доминировала в мире, он отмечает наметившийся сдвиг богатства в сторону Азии (Японии, Кореи и т.д.). Он полагает, что 2003 г. является «азиатским прорывом». Тогда совокупный валовой внутренний продукт (ВВП) Китая, Сингапура, Южной Кореи, Тайваня почти приблизился к ВВП пяти самых крупных экономик Европы – Германии, Великобритании, Франции, Италии и Испании. Здесь не учитывались Япония и Индия /14, с.101/.

Вернемся к А. Тойнби. На основе эмпирического анализа в зависимости от характера источника вызовов он выделяет:

– *вызовы природной среды* (священные, в основном с освоением или расширением экологической ниши существования исторического сообщества);

– *вызовы человеческого окружения* (демографическое давление, социально-экономические кризисы, экспансия, культурные влияния).

Детализируя тип воздействия, он выделяет пять типов вызовов: вызов суровых стран, вызов новых земель, вызов ударов со стороны внешнего человеческого окружения, вызов давления и вызов ущемления.

Методология А. Тойнби позволяет относить к вызовам как широкие группы явлений природно-экологического характера, так и явления, отражающие социальные, экономические, политические, гуманитарные процессы. Его подход является важным методологическим основанием для упорядочения и классификации современных глобальных вызовов. Основной эмпирический материал, который анализирует А. Тойнби, относится к локальным цивилизациям, т.е. периода, когда глобализация как явление еще не было столь всеобъемлющим. Поэтому применительно к условиям глобализации исследование

вызовов и поиск ответов требует дальнейшего развития.

Идея теории вызовов состоит в том, что любое изменение требует реакции, причем последствия могут быть разными в зависимости от того, каков был ответ. Эта неоднозначность последствий порождает двойное восприятие понятия вызовов. Сегодня в освещении этой проблемы существует два направления понимания вызовов: собственно вызовы как явления, определяющие фундаментальные сдвиги в системе жизнедеятельности социально-экономических систем, и вызовы, объединяющие процессы, имеющие ярко выраженный негативный характер, несущие угрозы для общества.

В этом смысле понятие «вызов» по А. Тойнби постигла судьба некоторых понятий в социальных теориях, претер-

певших содержательные и смысловые трансформации. Так, например, понятие «культурные индустрии», сформулированное в критическом смысле, прижилось на практике в позитивном применении. Понятие «глобальный город», исследуемое в /13/, представляло собой чисто аналитическую конструкцию, но на практике стало основанием для проведения городской политики, направленной на достижение статуса глобального города, мобилизации непропорционально больших материальных ресурсов для построения глобальных городов /14/. По сути, изменения являются важнейшим источником инноваций. В общераспространенном восприятии инновации редко воспринимаются как явление, которое может иметь негативные последствия как для предшественников, так и в будущем, несмо-

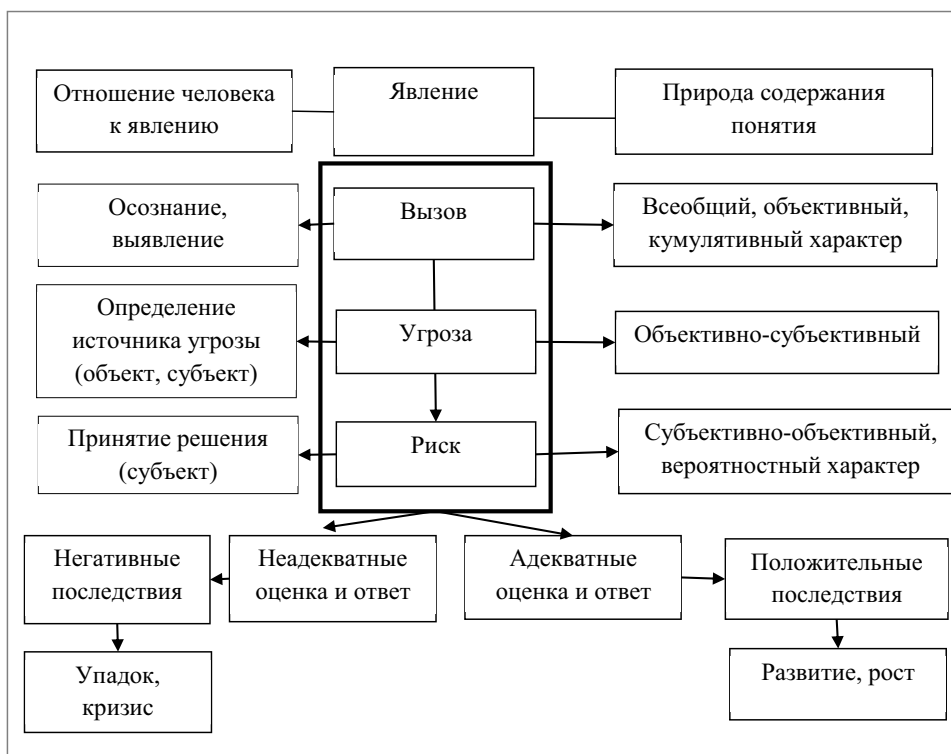


Рисунок 1. Соотношение понятий вызов, угроза, риск

Примечание: составлено авторами по /15/.

тря на то что австрийский и американский экономист, политолог, социолог и историк экономической мысли Йозеф Алоиз Шумпетер называл инновации не иначе как «творческое разрушение».

В современных исследованиях /15–19/ наряду с понятием вызов используются понятия опасность, риск и угроза. Каждое из этих понятий служит для обозначения определенных явлений, процессов, действий, отношений в природе и обществе. Объединяет все эти понятия то, что каждое из них требует ответа. Можно обнаружить представления о производном характере угроз и рисков по отношению к вызовам, исходящие из представления об объективно-субъективной природы этих явлений, что позволяет выстроить некоторую иерархию этих явлений (рис. 1).

В соответствии с представленной иерархией, вызов — явление первого порядка. Вызов — это зарождающиеся и нарастающие изменения и тенденции, ограничения, возможности, противоречия, диспропорции в природе и социуме, совокупность обстоятельств, не обязательно конкретно угрожающего характера, но требующие их восприятия и реагирования. Можно утверждать, что вызов представляет собой зачаточную ступень в формировании угрозы.

Угроза рассматривается как стадия крайнего обострения противоречий, обусловленных вызовом. Понятие угрозы связано с указанием непосредственного конкретного источника, например, масштабная вынужденная миграция, глубокая социальная нестабильность, высокая структурная безработица, прекаризация (неустойчивость) занятости и др.

Риск в общем виде представляет собой возможность с определенным уровнем вероятности возникновения неблагоприятных явлений (например, природные и техногенные катастро-

фы), а также разных последствий от деятельности субъекта. Выбор ответа или принятие решения всегда связаны с принятием риска разных вариантов последствий.

С одной стороны, между этими понятиями и явлениями есть существенная разница, с другой — границы между ними очень подвижны. Очень сложно оценить, когда вызовы могут перерасти в угрозы и в какой момент и какие риски должно принять на себя общество. Наглядным примером того, как вызовы могут в короткий период перерасти в угрозы и риски, является миграционный кризис в Европе. Рост мобильности и миграции населения является одним из вызовов глобализации. Локальные и региональные конфликты могут создать угрозы массовой вынужденной и неконтролируемой миграции. Страны, принимающие потоки мигрантов, берут на себя риски, связанные с переносом очагов возможных террористических атак. Ситуация требует ответа по многим вопросам: экономическим, политическим, социальным и др. Условия, в которых каждой стране приходится реагировать, и ресурсы различны. Здесь будет играть роль стечение разных обстоятельств.

Такой подход на социально-экономическое развитие обоснован в *теории стечения обстоятельств развития* признанного в мире польского экономиста и государственного деятеля, профессора Гжегожа Колодко⁴ /20/. По сути, эта теория связана с проблемой вызова и ответа цивилизации.

В общих чертах в его взглядах на развитие также можно увидеть критику попыток унификации моделей экономического развития. Более того, в его теории отмечается важность учета и систематизации неоднородных факторов и обстоятельств. Его теория ориен-

⁴ Гж. Колодко сыграл важную роль в преобразовании польской экономики. Дважды министр финансов Польши, ключевой архитектор польских экономических реформ, профессор экономики, специализирующийся на структурных реформах и публичных финансах. В настоящий момент возглавляет исследовательский институт «TIGER» (Transformation Integration and Globalization Economic Research) в Университете Козьминского.

тирует на то, что вызов есть результат стечения разного рода обстоятельств, которые создают критическую массу явлений. В свою очередь это дает толчок процессу развития. В то же время, представление о том, что вызов это стечение разного рода обстоятельств существенно отличает понятие вызов в интерпретации А. Тойнби, у которого вызов по своей природе является кумулятивным и поступательным процессом.

В теории стечения обстоятельств развития границу между вызовами, угрозами и рисками трудно провести в силу того, что вызовы (в силу стечения обстоятельств) могут в короткий период перерасти в угрозы и/или риски. В теории Гж. Колодко можно обнаружить сходство с теорией А. Тойнби и по вопросу роли культурных факторов развития и уникальных обстоятельств, которые в основном остаются практически исключенными из поля зрения в экономических исследованиях.

Основная идея теории стечения обстоятельств развития состоит в том, что ответы на вызовы следует искать не основываясь исключительно на прошлом опыте, в том числе успешном, исключая специфические явления, а напротив с учетом оценки текущих обстоятельств. По утверждению Гж. Колодко, теории стечения обстоятельств развития присущи следующие восемь главных черт:

1) «отказ от любого догматизма как догматизма, как интеллектуального корсета и фактора, слишком односторонне направляющего поиск ответа на конкретные вопросы;

2) поиск объективной истины без уступок расхожим и консессуальным истинам;

3) отказ от попыток создания универсалистской теории экономического роста и переключение внимания на специфические черты явлений и процессов, неразрывно связанных с макроэкономическим воспроизводством;

4) междисциплинарный подход, накладывающий на ход экономических исследований находки из других об-

ластей (истории, футурологии, географии, права, социологии и других наук);

5) широкое применение сравнительного метода экономического анализа;

6) многомерное пространство (историческое, географическое, культурное, институциональное, политическое, социальное измерение);

7) отделение целей деятельности от их средств их достижения;

8) инструментальная гибкость, открытая для разнонаправленных поисков мер, подходящих для конкретной специфической ситуации» /20, с. 421-422/.

Такой подход позволяет взглянуть на проблему глобальных экономических вызовов гораздо шире, решение которых следует искать в фундаментальных экономических сдвигах. Наряду с этим следует учитывать историко-географический, культурно-институциональный, технико-технологический контекст развития. В общем, нельзя выставить строгую границу между, например, экономическими и экологическими вызовами.

С точки зрения методологии экономической науки в основе всех экономических процессов лежат отношения и интересы по поводу использования ресурсов: земли, капитала, труда. Поэтому и в основе глобальных экономических вызовов, и возникающих рисков и угроз лежат интересы по поводу доступа к использованию ресурсов (и последствий их использования) и/или по поводу внешних эффектов.

Для разных регионов и стран набор глобальных вызовов, угроз и рисков по степени влияния и приоритетности может быть разным. Например, нехватка воды, будучи планетарной проблемой, имеет разную степень остроты, а, следовательно, разный уровень угроз для разных регионов и стран. Эта проблема может иметь разные проявления: экологические (опустынивание, снижение биоразнообразия и т.п.), экономические (ограничение хозяйственной деятель-

ности), социальные (снижение качества жизни), политические (локальные конфликты по поводу использования воды, особенно трансграничных источников).

Ключевой принцип теории стечения обстоятельств развития – новый прагматизм. Прагматический подход в решении вопросов и обстоятельств экономического роста, требует рассмотрения конкретных условий, в которых приходится действовать. На глобальном уровне новый прагматизм нуждается в новой институционализации. Самым общим вызовом для человеческой цивилизации является неопределенность будущего. Наряду с этим Гж. Колодко выделяет ряд «фундаментальных пространств – Великих Проблем Будущего» /20, с. 444/, т.е. по сути глобальных вызовов, которые требуют осмысления, и предлагает возможные варианты ответов на них (табл. 2).

В числе основных глобальных вызовов Гж. Колодко можно выделить три близко взаимосвязанных из них, объединяемых понятиями «знание» и «информация»: экономика и общество на основе знания; научно-технический прогресс; эволюция интернета и ее экономические последствия.

Целая группа экономистов, социологов и футурологов (Э. Тоффлер, Х.Тоффлер /12/, Дж. Рифкин /21/) также сходятся во мнении: формирование экономики, основанной на знаниях, становится глобальным вызовом для экономических, социальных и институциональных систем.

В свое время Ф. Лист критиковал А. Смита за то, что тот «нигде не признает производительного значения за умственным трудом тех, кто заведует судом и администрацией, в чьих руках образование и религиозное воспитание, кто двигает науку, работает в области

искусств и т.д. Его исследования ограничиваются той человеческой деятельностью, результатом которой являются материальные ценности» /10, глава XII, теория производительных сил и теория ценностей/.

Сегодня знание рассматривается как основа новой волны богатства. Так, в /12/ динамика цивилизаций рассматривается как смена «систем богатства». Под богатством понимается все, что удовлетворяет потребности и желаниям человека, а система богатства – способ создания богатства в виде денег или нет. Э. Тоффлер выделяет три великие цивилизации и три волны системы богатства. Первая волна системы богатства – аграрная цивилизация, вторая – индустриальное общество, третья волна – общество, основанное на знании. Проявлением радикальных изменений в индустриальной системе богатства он считает 1956 год, когда впервые число «белых воротничков» в США превысило число «синих воротничков»⁵. Это изменение возможно стало, по его мнению, моментом перехода от индустриальной экономики к экономике, основанной на знаниях и умственном труде.

К числу вызовов, связанных с переходом к новой волне или экономике знаний, следует отнести *институциональные вызовы*. В процессе смены систем богатства имеет место «эффект десинхронизации». Его суть состоит в том, что если стране удастся ускорить экономический прогресс, но ее ключевые институты отстают, этот диссонанс ограничит возможности создания национального богатства. Таким образом, прогрессивной экономике требуется прогрессивное общество, поскольку любая экономика это продукт общества, которое его породило и зависит от базовых институтов /12, с. 51/.

⁵ Оборот «белые воротнички» приписывается американскому писателю Эптону Синклеру, который так образно называл клерков, администраторов и управленцев в 30-е годы XX столетия. «Синий воротничок» – понятие, обозначающее принадлежность работника к рабочему классу, представители которого, как правило, заняты физическим трудом с почасовой оплатой.

Таблица 2. Основные глобальные вызовы и ответы по Гж. Колодко

№	Проблемы (вызовы)	Характер ситуации	Решения (ответы)
1	Темпы и границы экономического роста	Дистанция между развитыми странами и остальным миром	Снижение в целом экономического роста, снижение экономической динамики США и развитых стран Запада, сохранение роста в постсоциалистическом мире, ускорение роста Африки
2	Эволюция ценностей и их культурный подтекст	Цивилизация, в которой господствует погоня за материальными ценностями. Сумма национальных демократий не дает планетарной демократии	Переоценка потребительских предпочтений. Многополярный мир, координация действий, международные соглашения
3	Институционализация глобализации versus нарастающее отсутствие координации и хаос	Принцип "разделяй и властвуй", неолиберальная экономическая система	Мультикультурная цивилизация, усиление позиции бедных стран
4	Региональная интеграция и ее связь с глобализацией	Региональные объединения наслаиваются друг на друга, не до конца ясны их диапазон и роль.	Региональная интеграция как мотор разумной глобализации
5	Позиция и роль НПО	Возрастание роли НПО, лоббирование, нажим, самостоятельные действия в областях низкой активности бизнеса и государства.	НПО – стоп современной экономики
6	Природная среда и соперничество за истощающиеся природные ресурсы	Сокращение природных ресурсов, глобальное потепление, увеличение отходов	Эпохальный консенсус государств
7	Демографические процессы и миграция населения	Разнонаправленные демографические изменения, дифференцированный демографический рост, перенаселенность отдельных регионов, старение населения, миграция. Интеллектуальная колонизация. Потери от утечки мозгов.	Контроль над миграцией. Воспроизводство человеческого капитала. Демографическая политика
8	Бедность, нищета и социальное неравенство	Исследования, инструктаж, тренинги, программы по борьбе с бедностью стали индустрией, сектором услуг с хорошим доходом.	Прогрессивная система налогообложения. Гарантии быстрого роста низших доходов по сравнению с ростом высоких доходов
9	Экономика и общество на основе знания	Разрыв в развитии между богатыми и бедными странами. Разный уровень доступности	Роль государства в развитии науки, активность предприятий. Рост образованности, рост доступа к информации и знаниям, рост объема информации и запаса знаний
10	Научно-технический прогресс	Технический прогресс изменил лицо мира	Междисциплинарные исследования. Управление ресурсами свободного времени. Новая энергетика.
11	Эволюция интернета и ее экономические последствия	Компьютерная (информационная) революция. Киберугрозы. Дезинформация	Кибербезопасность. Новая культура и гигиена общения и деятельности в сети
12	Конфликты и безопасность, война и мир	Либерализация торговли оружием. Приватизация производства оружия. Ликвидация госмонополии на производство оружия. Теневой рынок оружия. Терроризм. Ядерная угроза. Религиозный фанатизм и экстремизм. Ксенофобия	Изменение соотношения расходов на вооружение и войны и расходов на помощь развитию бедным странам

Источник: составлено авторами по /20, с. 444-445/.

Поэтому, для разных стран общепринятая практика применения передового для своего времени опыта или самых радикальных институциональных инноваций может оказаться неэффективной и повлечь экономические потери. В частности, задаваясь целью создать развитую, современную экономику следует с большой осторожностью относиться к копированию институтов по двум причинам. Во-первых, они могут вступить в конфликт с имеющимися институтами. Во-вторых, они могут не соответствовать реальной действительности в определенной стране, усиливая эффект десинхронизации. Нельзя пытаться адаптировать старые институты под новые задачи, либо внедрять новые институты в экономическую систему индустриальной эпохи.

Один из таких примеров неудачного копирования институтов приводит авторитетный российский экономист, академик РАН В. Полтерович. В 1992 г. в России был введен первый закон о банкротстве. В условиях «кризиса неплатежей» практически все предприятия были должны друг другу. В таких условиях закон о банкротстве не должен работать: любое предприятие при обращении в суд с жалобой на контрагента может стать ответчиком, поскольку также является должником. Закон после ряда трансформаций заработал, но не для того, чтобы выводить из системы «плохие» предприятия, а чтобы банкротить «хорошие» и захватывать их. Поэтому заимствуя институты, следует осознавать, что в другой институциональной среде они могут не работать, либо работать совершенно другим способом, чем в стране-доноре /22, с. 6/.

Понятно, что для разных регионов и стран набор глобальных вызовов, угроз и рисков по степени влияния и приоритетности может быть разным. Например, индустриальная система способствовала преодолению массовой бедности аграрной цивилизации. Конечно, прошедшие десятилетия демонстрируют значительный прогресс

в решении проблемы бедности и неравенства. Однако проблема преодоления бедности и неравенства далека от решения. Более того, сегодня она приобретает новые черты и может иметь угрожающие, если не разрушительные последствия.

Проблема неравенства доходов приобретает всеобщий характер. Этому можно найти подтверждение у лауреата Нобелевской премии Дж. Стиглица, утверждающего, что «... во всем мире растет беспокойство, вызванное умножением неравенства и ограничения возможностей. Эти родственные тенденции оказывают влияние на... экономику, политику и общественные процессы» /23, с. 11/. Свое высказывание он подтверждает убедительными статистическими данными: «Тридцать лет назад показатели неравенства в Великобритании не отличались от показателей в передовых индустриальных странах. Но сейчас по этим показателям Британия занимает второе место, уступая только Соединенным Штатам». Он подчеркивает, что «роль, которую играют финансы в развитии британского неравенства, едва ли незначительнее, чем в Штатах» /23, с. 24/.

Действительно, мировые скандалы, которые разразились вокруг финансовых рынков с начала века, только усиливаются, и в какой-то мере главным их ядром выступает Лондон, являющийся мировым финансовым центром (в большей степени, чем Нью-Йорк).

В формировании неравенства, особенно в США, он видит рентоориентированное поведение американской верхушки, где произошла существенная концентрация богатства страны в результате операций с рентой, включая монопольные прибыли и чрезмерные компенсации руководителям корпораций, особенно в финансовом секторе. Дж. Стиглиц убежден, что необходимо обеспокоиться растущим неравенством и его социальными, политическими и экономическими последствиями. По его мнению, сегодня

Япония и большинство европейских государств сталкиваются с огромными долговыми обязательствами и старением общества, чем США. Это может служить соблазном урезать вложения в общественные блага и/или разрушить существующую систему социальной защиты. Такие меры порождают огромный риск подрыва основных ценностей и дальнейших экономических перспектив. Поэтому необходимо обеспечивать одновременно рост и равенство, что создаст условия для государства всеобщего процветания. Для США, Японии и Европы это больше политика, чем экономика. В этой связи Дж. Стиглиц задается нетривиальными вопросами: «Возможно ли сдерживать рентоориентированное поведение людей в их погоне за удовлетворением собственных узких интересов, которые неизбежно вредят экономике как системе? Возможно ли создать контракт для XXI века, дающий гарантию, что доходы такого роста будут справедливо распределены?» /23, с. 29/.

Вызовы, с которыми сталкиваются развивающиеся страны и формирующиеся рынки, еще более значительны. Исторически ранние стадии роста отмечены высоким уровнем неравенства и последующим его ростом. Рост неравенства, несомненно, очевиден в Китае. Индекс GINI, характеризующий неравенство доходов, вырос с 30 в 1980 г. до более чем 50 в 2010 г. В то же время в Бразилии неравенство уменьшается в результате инвестиций в образование и программы по защите бедных (особенно бедных детей).

Среди стран-членов Организации экономического сотрудничества и развития средний доход 10% самых богатых в настоящее время вырос больше чем в девять раз по сравнению с 10% самых бедных. В других странах это соотношение еще выше: например, в Мексике — более чем в 25 раз. В целом на крупных развивающихся рынках неравенство в доходах очень быстро растет. Примечательно, что крайняя нищета

(доход менее 1,25 долл. в день), которой страдало более 50% населения земного шара в 1990 г., снизилась до 22% в 2010 г., в то же время такое снижение нехарактерно для тех, кто зарабатывает менее 3 долл. в день.

Таким образом, главная характеристика установившейся мировой системы — это принципиальное неравенство стран и цивилизаций. Это наглядно видно из следующего соотношения. Согласно исследованию, проведенному Швейцарским институтом Credit Suisse Research, около 70% богатства мира владеют страны Северной Америки и Европы, при этом здесь проживает лишь 20% населения мира.

На этом фоне несомненный интерес представляет исследование швейцарских ученых, которые попытались выяснить: кто управляет мировыми финансами? Для этого они проанализировали информацию о деятельности 37 млн компаний и отследили связи между 43 тыс. транснациональными корпорациями (ТНК). Затем они выявили так называемое «ядро», состоящее из 1 318 корпораций. Используя методы экономико-математического моделирования, они определили их связи с другими подобными компаниями (среднее количество связей одной такой компании из этого ядра достигало 20). В итоге с помощью фирм-спутников эти компании владели почти 60% общемировых доходов. Все ниточки в итоге привели к 147 ТНК, которые сосредоточили в своих руках все корпоративное богатство мира. Примечательно, что лидирующие позиции среди них занимают крупнейшие финансовые корпорации. В частности, в первую десятку вошли: Barclays plc, Capital Group Companies Inc., FMR Corporation, AXA, State Street Corporation, JP Morgan Chase & Co, Legal & General Group plc, Vanguard Group Inc., UBS AG и Merrill Lynch & Co Inc. Шесть корпораций из этой десятки принадлежит США, две — Великобритании, по одной — Франции и Швейцарии /24, с. 105-106/.

В этом примере просматривается еще один глобальный вызов — транснационализация мировой экономики. Несмотря на заметное отставание масштабов деятельности крупнейших ТНК от наиболее развитых стран мира, давно известно, что первые являются технологически более развитыми и мобильными, экономически эффективными, успешными в финансовом отношении. Вследствие этого крупнейшие мировые ТНК становятся более могущественными и влиятельными организационными структурами глобальной экономики.

Характерно, что деятельность ТНК, направленная прежде всего на получение высоких прибылей, нередко выходит за рамки привычного представления людей, традиционно структурированных по политико-правовым и национально-государственным критериям. Сказанное позволяет предположить, что возможное появление качественно новых субъектов международных экономических отношений, не стесненных никакими географическими границами, может в корне изменить положение дел не только в глобальной экономике, но и в политической сфере.

В погоне за получением устойчивой и долгосрочной сверхприбыли ТНК готовы использовать для достижения своих целей все имеющиеся у них ресурсы, в том числе и неэкономического характера. Думается, крупнейшие ТНК уже сейчас решают вопросы нового экономического и политического передела мира, невзирая на интересы национальных государств (примеров тому много). В перспективе эта тенденция будет только усиливаться. Это, в свою очередь, не может не вызывать серьезную озабоченность со стороны национально-государственных образований. В этой связи нельзя не упомянуть высказывание одного из крупнейших российских ученых, академика Д.С. Львова: «Мир свободной конкуренции и торговли во все большей мере замещается миром транснациональных корпораций, поделивших между собой бо-

лее трети рынка труда, более половины рынка капитала, более двух третей общего объема продаж наукоемкой продукции и основную массу финансового капитала» /25, с. 13/.

Всемирный экономический форум (ВЭФ) уже десятый год подряд готовит Доклад о глобальных рисках /26/, ландшафт которых с точки зрения вероятности и с точки зрения воздействия ежегодно эволюционирует. Так, в уходящем году вызовами для глобального мира являются геополитические, социальные и экологические риски, которые занимают первое место в иерархии самых вероятных угроз.

В предыдущие годы, особенно после глобального экономического кризиса, геополитические риски практически не угрожали миропорядку. Однако спустя 25 лет после падения Берлинской стены и окончания «холодной» войны геополитика вновь вернулась в центр мировой повестки дня. Среди наиболее вероятных рисков отмечаются межгосударственные конфликты, разрушение государственных институтов и риски утраты власти национальными правительствами вплоть до полного распада государств. Яркими примерами являются ситуация в Украине, события на Ближнем Востоке — в Сирии и Ираке, где власти практически утратили возможность сдерживать экспансию «Исламского государства» на своих территориях.

Понятно, что геополитика все больше влияет на экономические процессы на всем мировом пространстве. Сегодня, и это наглядно видно, именно экономические инструменты все чаще применяются для решения геополитических задач. С одной стороны, государства пытаются расширить геополитическое влияние через политику межрегиональной экономической интеграции, создание торговых союзов или трансграничные инвестиции; с другой — они используют в качестве средств влияния такие инструменты, как протекционизм или экономические санкции. Яркий

пример, санкции против России и адекватные меры, обусловившие эмбарго на импорт продовольственных товаров из санкционных стран.

В Европе в числе рисков и угроз в нисходящей рейтинговой позиции (как минимум в ближайшее десятилетие) указываются безработица и неполная занятость, масштабная непроизвольная миграция и глубокая социальная нестабильность. Первые две угрозы уже стали реальностью европейской жизни, следствием которых вполне вероятно станет глубокая социальная нестабильность, признаки которой давно проявляются в ряде ведущих развитых экономик Евросоюза в частности и Европы в целом. Как точно подмечает Дж. Стиглиц: «Ирония состоит в том, что пока неравенство порождает нестабильность, нестабильность сама по себе порождает и неравенство» /23, с. 157/. Здесь налицо возникновение порочного круга.

Для стран Центральной Азии и России, в числе экономических и социальных рисков, к которым они менее всего готовы, относят «шоковые цены на энергоносители». Понятно, что ценовой шок от падения мировых цен на энергоносители чрезвычайно важный фактор экономического развития стран России и Центральной Азии, ввиду того что в структуре их экономик превалирует ресурсный компонент. Как только мировая цена на энергоносители падает, сырьевые экономики впадают в турбу-

лентное состояние, с которыми весьма сложно справиться.

Для стран Центральной Азии, включая Казахстан, актуальной является проблема водных ресурсов. Глобальные потребности в водоснабжении, по прогнозам, вырастут на 40% к 2030 г. На сельское хозяйство уже приходится в среднем 70% от общего водопотребления и, по оценкам Всемирного банка, производство продовольствия необходимо будет увеличить на 50% к 2030 г. при росте численности населения и изменении пищевых привычек. По прогнозам Международного энергетического агентства, для удовлетворения потребностей производства и производства электроэнергии потребление воды увеличится на 85% к 2035 г.

Повторим, что для разных регионов и стран мира реальные риски и угрозы могут представлять различные вызовы. Поэтому каждой стране необходимо классифицировать глобальные вызовы в зависимости от характера и сферы возникновения и воздействия. Однако считаем, что как бы ни классифицировались глобальные вызовы и вне зависимости от характера и сферы воздействия практически все они тем или иным образом оказываются в рамках экономики.

В контексте сказанного актуальной является проблема оценки влияния глобальных вызовов на развитие национальных экономик, что является предметом дальнейшего нашего исследования.

Аңдатпа

Мақалада қазіргі заманғы жаһанды сын-қатерлердің генезисі мен табиғаты жаңа теоретикалық негізде зерттеледі. Жаһанды экономикалық сын-қатерлер көрінісінің сипатты ерекшеліктері мен үрдістері анықталған. Жаһанды сын-қатерлердің әр түрлі әлем аймақтарына әсер ету тәуекелі мен қатері талданған.

Resume

In the article on the new theoretical framework examined the genesis and nature of the global challenges of our time. Revealed the characteristic features and trends manifestations of global economic challenges. Analyzed the impact of the risks and threats of global challenges in the various regions of the world.

Литература

1. Тойнби А.Дж. Постижение истории. Москва: Айрис-Пресс; 2006. — 640 с.
2. Mitt Romney, Rising to a New Generation of Global Challenges. // Foreign Affairs.- July/August 2007 / URL: <https://www.foreignaffairs.com/articles/2007-07-01/rising-new-generation-global-challenges>.
3. Challenge 2020: Twenty Global Problems/ NAIS Initiatives/ <http://www.nais.org/Articles/Pages/Challenge-20-20-Twenty-Global-Problems.aspx>.
4. Arturo Bronstein. International and comparative labour law: Current challenges. 27 May 2009 / URL: http://www.ilo.org/global/publications/ilo-bookstore/order-online/books/WCMS_107791/lang--en/index.htm (дата обращения 23.08.2015).
5. The Challenges of Higher Education in the 21st Century. / URL: <http://www.guninetwork.org/resources/he-articles/the-challenges-of-higher-education-in-the-21st-century#sthash.R6sSwIju.dpuf> (дата обращения 23.08.2015).
6. Dewhurst M., Harris J., Heywood S. The global company's challenge. //McKinsey Quarterly, June 2012 / http://www.mckinsey.com/insights/organization/the_global_companys_challenge.
7. Ceri Parker. 10 global challenges, 10 expert views from Davos/ Jan 29 2015/ <https://agenda.weforum.org/2015/01/10-global-challenges-10-expert-views-from-davos/>.
8. Michael Marien, 15 Global Challenges facing humanity / The Millennium Project/ <http://www.millennium-project.org/millennium/challenges.html>
9. Глобальное потепление: факты, гипотезы, комментарии / <http://www.priroda.su/item/389>
10. Лист Ф. Национальная система политической экономики / <http://samoderjavie.ru/node/502>
11. Ерасов Б. Глобализация подрывает жизнеспособность незападных цивилизационных структур/ http://www.val--s.narod.ru/gl_2.htm
12. Тофлер Э., Тофлер Х. Революционное богатство. — Москва, Изд-во «АСТ-МОСКВА», 2008. — 569 с.
13. Сассен С. Глобальный город: введение понятия. / в книге Глобальный город: теория и реальность / Под ред. Н.А. Слуки. — М.: ООО «Аванглион», 2007, с. 9—27.
14. Мегалополисы в условиях глобализации. Сборник обзоров и рефератов. /РАН ИНИОН. — Москва, 2008. 178с.
15. Брега А. Риск в системе категорий, характеризующих антитезу национальной безопасности URL:www.milpol.ru/data/2009/1_12/brega_risk_doklad_konf_nb.doc
16. Дергачев В.А. Глобалистика. - М.: ЮНИТИ-ДАНА, 2005. — 304 с.
17. Иванов Н., Гоффе Н., Монусова Г. Глобализация и бедность // Мировая экономика и международные отношения. — 2010, №9. — с.29-42.
18. Geo-economics. Seven Challenges to Globalization / Global Agenda Councils http://www3.weforum.org/docs/WEF_Geo-economics_7_Challenges_Globalization_2015_report.pdf
19. The Global Risks report 2015/ <http://www.weforum.org/reports/global-risks-report-2015>
20. Колодко Гж. Мир в движении. — М.: Магистр, 2011. — 575с.
21. Рифкин Дж. Третья промышленная революция. Москва, 2014 — 410 с.
22. Полтерович В.М. Стратегии институциональных реформ, или Искусство реформ: Препринт WP10/2007/08. — М.: ГУ ВШЭ, 2007. — 24 с.
23. Стиглиц Дж. Цена неравенства. Чем расслоение общества грозит нашему будущему. — М.: Эксмо, 2015. — 512 с.
24. Львов Д.С. Будущее российской экономики. Экономический манифест // Экономическая наука современной России. — М.: Наука, №3, 1999. — с. 5-31.
25. Хусаинов Б.Д. Глобализация, Транснационализация, Интеграция. — Алматы, 2012. — 312 с.
26. Global Risks Report 2015. 10th Edition. - Geneva, World Economic Forum, 2015. — pp. 69.

CSR Reporting, Corporate Accountability to Community Stakeholders and its Role in Shaping CSR Incentive System in Kazakhstan

Yelena NOVIKOVA*

There is an emerging asymmetrical dominance of some stakeholder discourses over others observed in Kazakhstan. It can not only distort the ideationally neutral stakeholder management process, but, more importantly, play a negative role in shaping the Incentive System for CSR adoption in the country.

The government started creating all the necessary conditions for companies to pursue CSR before the broad public discourse on what constitutes local CSR could ever be formed.

Some companies, feeling either inspired or pressured to do it, started pursuing CSR. Keeping the absence of broad public discourse on what constitutes local CSR in mind, most companies got pulled in all possible directions trying to accomplish this task.

This has led to the ad hoc kind of CSR culture, where CSR is frequently not integrated into core strategies. It is not beneficial for companies beyond reputational aspect. As "responsibility" is not seen as an important factor contributing to reputation, there is not much that companies can gain from this reactionary CSR. It puts costs on companies and does little inspire them to pursue CSR further.

The existing reactionary CSR is more likely to be a response to the public sector's efforts to promote CSR. It is less likely to be a response to uncoordinated, undefined and semi-conscious demand of wider community stakeholders. The experiments conducted for this study over more than 3 years show that the highest level of non-financial reporting availability is recorded among the companies with highest market capitalisation. The lowest level of non-financial reporting availability, on the other hand, is recorded among the companies that own Top Kazakhstani brands (almost of which are brands of universal consumer goods). Moreover, the levels of availability of non-financial reports is higher at the national Stock Exchange (KASE) directory than on corporate webpages.

In other words, accountability to an average consumer, citizen, community stakeholder is neither an incentive to pursue CSR, nor a priority in Kazakhstan at the moment. At the same time, it would be impossible to create shared value without properly engaging wider community along with all other groups of stakeholders. Taking into account that it is impossible to make companies truly buy-in the ideas of CSR without shared value creation and "strategic CSR" philosophy, it is of outmost importance to make companies more accountable to a wider group of community stakeholders.

* MIB from Grenoble Graduate School of Business; MA in International Security Studies from London Metropolitan University; double BA from KIMEP University.

1. INTRODUCTION:

General Tendencies in Local Stakeholder Participation Balance

Like in majority of developing countries, locally represented MNCs as well as National Corporations are among driving forces of CSR. The first local discussions on CSR started with some companies signing up to the UN Global Compact back in 2004 (Paltasheva M. et al., 2009, p. 24). Chevron, Eurasia Foundation in Central Asia and GSM Kazakhstan/KCell have jointly launched a multilingual website project on CSR in Kazakhstan in September 2010 [1]. American Chamber of Commerce, the Eurasia Foundation in Central Asia, Exxon Mobil Kazakhstan Inc. and PWC have jointly launched competition on the best CSR article [2]. Local mining Corporation Kazakhmys received continuous praising from the President Nazarbayev (2008) for its CSR track record.

Yet, it is the public sector stakeholder that is largely dominant in setting CSR agenda in the country. The subject of CSR has been brought up by the President since 2005 with even the 1st Conference "CSR – the Kazakhstan Model" being held in 2005 (Baisakalova A, 2012,a, p. 21). Giving speech at the First Republican Forum on CSR issues few years later, Nazarbayev (2008, unpagged) said: "As for Social Responsibility of government, the state has been rather effective in accomplishing its functions. Now – it is for the business sector to take action. There is arising need to determine and adopt the principles of Corporate Social Responsibility."

One of the most outstanding CSR developments to this date is arguably the issue of "The National Corporate Social Responsibility Concept of Kazakhstan" (2014). Furthermore, as this Concept is to be implemented by 2020 (ibid, p. 2), one might anticipate the creation of the National Sustainability Index for Kazakhstan's Stock Exchange, KASE (Ibid, 12) or the launch of the National Multi-Stakeholder CSR and Sustainability Platform (ibid, p. 7). The government also drives transparency and accountability in the

extractive industry by achieving compliance to the EITI Requirements in 2013, as the EITI can only be introduced on country level (e.g. Makhanbetova A., 2014, p. 7).

The bid of the state's executive office to push CSR agenda forward has also been manifested in President commissioning an annual Prize for CSR excellence "Paryz" [3]. Apart from the CSR definitions provided in the Concept (ibid, p. 3) and Kazakhstan's ISO 26000-2011 (Idem), a number of earlier stipulations in Kazakhstan law could also be helpful in providing legal environment for CSR facilitation in the country in previous years. Certain articles of Law on Oil, Law on Subsoil and Subsoil Use, Environmental as well as Labour and Tax Codes, along with number of decrees can be named among those stipulations (Zhibek Karmanova, 2007). The then-Minister of Trade and Industry G. Orazbakov called for adoption of International Non-Financial Reporting Standards back in 2012 [4]. Government also offers a system of tax breaks for companies that engage in CSR. For instance, companies that employ disabled people are offered 4.5% tax instead of the regular 11% tax (Saprykina M. and Zinchenko A., 2013, p. 12).

However, no matter how hard government and/or corporate pioneers work on increasing the profile of CSR in the country, this work should not be done without getting wider group of stakeholders engaged in the process. The "International Affairs" (2006) article asserted that some stakeholders might either be completely missing from stakeholder engagement process or significantly out-powered when shaping CSR agenda in developing countries. This can lead to asymmetrical dominance of some CSR discourses over other ones and distort ideationally neutral stakeholder management (Prieto-Carron M. et al., 2006, p. 984). Furthermore, the World Bank publication on "Public Sector Roles in Strengthening CSR" suggests:

"Civil society-based organizations can drive market-based CSR, and they may be able to act as a bridge between companies and government. These organizations

can provide information on enterprises' activities to the public, and they may be able to translate the language of social development into terms that can guide business action." (Halina Ward, 2004, p. 28).

Although 6 Kazakhstan's NGOs, 2 local foundations and 3 local associations are among signatories for the UN Global Compact [5], the absence of powerful civil society and lack of CSR participation among local NGOs, academia and experts to be one of the barriers for further CSR development in Kazakhstan (Baisakalova A, 2012,a). For instance, the first training on coverage of CSR issues for journalists of local mass media was held only in October 2008 [6]. Additionally, the 2009 UNDP survey indicated that only 60.1% of surveyed companies were familiar with the term, while remaining 39.9% have never heard of it (Paltasheva M. et al., 2009, p. 24). A similar 2013 survey indicated that just 63% of all Kazakhstan businesses were familiar with the concept of CSR, although local CSR awareness among corporates is 100% (Saprykina M. et al., 2013, p. 15). In other words, the tremendous corporate and government effort that is being put into setting local CSR agenda has been translated into modest 3% improvement in general CSR awareness over the 4 year period.

The following paper is the first attempt to investigate the relationship between corporate accountability to various local stakeholders, currently existing stakeholder participation balance and the shape that CSR is taking in Kazakhstan. It aims to uncover some of the reasons behind relatively slow translation of conditions that are being created for CSR development in the country into CSR-driven socio-economic benefits for everybody involved.

2. Currently existing stakeholder participation balance, awareness and understanding of csr concept in Kazakhstan

2.1. Peculiar Dynamics of Academic and Media Stakeholders Participation in Kazakhstan's CSR Agenda-Setting

2.1.1. From Lack of Awareness to Limited Scope

Back in 2012, one could easily see just how limited CSR awareness was among the wider group of stakeholders, when simply turning to the local mass media and publishing. For example, Ikonnikov A. (2012) gathered interviews of the most well-known local analysts for his research study. They discussed the possible application of their knowledge and analytical skills in the country. It was just once in a 30-pages-long study that possible application of their knowledge and skills in business sector was mentioned. More importantly, the very vantage point of it indicated lack of awareness about CSR as a concept back then: "What's the point for me [as a business entity] to make the risk assessment, when I only need to have certain connections to solve all my problems and get all the guarantees?" – (rhetorically) asked interviewed for the above mentioned study local expert.

The expert then clearly assumed business needs in non-financial analytics are limited to protection of physical assets. Thus, he has made his inconsideration of environmental, social or ethical knowledge as business-relevant information. The interviewing researcher shared an identical belief, as he commented the answer in a rather similar fashion.

Furthermore, companies still report difficulties when it comes to the understanding of CSR by Mass Media stakeholders. Journalists frequently fail to distinguish between corporate PR and CSR. As a result, they tend to either completely ignore CSR information or refuse to cover these events for free, as they consider it to be advertising (Saprykina M. and Zinchenko A., 2013, p. 64).

Having started collecting the data for the subsequent research in early 2012, one can see that the sheer amount of available academic and media sources that cover CSR has increased dramatically within the last 3.5 years. Yet, the research that is currently available is still limited in its scope. Such issues as CSR in Kazakhstani SMEs are practically missing from the academic agenda (as the National CSR Concept (2014) recogniz-

es) and the main bulk of research remains on CSR in Kazakhstani Oil Industry.

Even when researchers cover other local CSR issues in their research, the overall debate still tends to concentrate on certain aspects of the discussed issues. For example, Mouly Poltury et al. (2010), Baisakalova A. (2012, b), Smirnova Y. (2012) as well as Mahmood M. and Humphrey J. (2013) are all dealing with the issue of stakeholder expectations /perceptions. All of these studies use survey method. While comparability of these studies might suggest its potential suitability for meta-analysis on stakeholder expectations and perceptions in the country, other stakeholder related issues remain largely untapped.

2.1.2. To Know is not to Understand, to Understand is not to Agree

It is not only the lack of awareness about CSR as a discipline, but also the lack of clear vision of what CSR should entail that presents a challenge for the further advancement of the agenda in the country. As one of the more enlightened local experts explains in his Op-ed [9], many Kazakhstanis (some of whom even affect local CSR agenda) still interpret social fairness in the same way as they did in "Brezhnev's times"; they relate CSR to building schools and hospitals. This Op-ed's observation is consistent with the observation by Smirnova Y. (2012, unpagged). Having reviewed local CSR sources, she stated that "CSR in Central Asia is... generally perceived in the form of philanthropic activities, i.e. charity, donations and other voluntary actions".

Here are the couple of typical examples that illustrate the nature and the scale of the problem:

- The article "Corporate Social Responsibility: Problems and Perspectives" (2009) written by the local business expert for one of the Eastern European scholarly journals: The author notably mentions "Tarlan" prize as one of the CSR facilitating initiatives. This is a stretch even for those, who consider corporate donation to be a branch of CSR, as the prize recognizes contribution to literature, music, theatre, art, cinema, "science and enlightenment"

- "Delovoy Kazakhstan", one of the most reputable business publications in the country, has published an article entitled "Business: To Create for Good" (2012). While its author mainly lists a variety of Corporate Donation initiatives as his examples of local CSR Projects, he then proceeds to describe a Corporate Sponsorship Project designed to provide school basketball teams with uniforms, balls and drinking water as CSR initiative.

As Artemiyev A. et al. (2012, pp. 4-5) rightly notice:

"A particular deficit is the failure to distinguish between charity and CSR. CSR helps companies manage risk and realise business opportunities while also contributing to society... CSR is about creating value both for the company and for society. Charity, by contrast... is often far removed from core business and does little to help the company mitigate risks or realise business opportunities beyond building reputation... *the lack of clarity and of broad public discourse on what constitutes CSR in Kazakhstan leads to a mismatch between expectations and deliverables*" [Empasis Added]

However, the lack of clarity as to what constitutes CSR is not limited to the failure to distinguish between CSR and charity. As Mahmood M. and Humphrey J. (2013, pp. 173-174) have discovered, Kazakhstan stakeholders tend to put a disproportionately high emphasis on legal and economic responsibilities. They reckon it might be explained by the general culture where following strict rules and government-mandate is ascribed a-priority. Smirnova's Y. (2012, unpagged) results similarly confirm that [t]he public first of all wants to know that a company is legally established, has a license and certificates to operate..."

The absence of broad public discourse on CSR is further illustrated by the data in the Reputation Capital Group's study of "Kazakhstan's Most Reputable Companies-2013". It indicates that only 10.7% of Kazakhstanis (compared to the average of 15% of consumers globally) view "responsibility" as a contributing factor to corporate reputation [7].

2.2. Specifics of CSR Adoption by Companies, Their Non-Financial Reporting and its Influence on Community Stakeholder Engagement in Kazakhstan

As indicated by the recent survey, only one third of companies in Kazakhstan consider CSR to be an idea that can potentially lead to great prospects. 39% of respondents said that CSR does not interest a lot of people within local business circles. 17% of the respondents have downright negative impression of CSR. They reckon that CSR is just another fashionable idea that would wither away as soon as the companies are no longer pressured to engage in CSR activities. The rest 11% of the respondents feel unable to adequately assess the situation (Saprykina M. and Zinchenko A., 2013, p. 43).

It means that over a half of surveyed companies do not take CSR seriously. As a result, the calls for government-mandated CSR and/or non-financial reporting have already started to appear (e.g. see the National CSR Concept, 2014, p. 12; Mahmood M. and Humphrey J., 2013, p. 177). The logic is that if the public and businesses take legal requirements seriously (Smirnova Y., 2012, unpagged; Mahmood M. and Humphrey J., 2013, pp. 173-174), then it will consider CSR just as seriously once the government makes it a legal requirement for companies to engage in CSR activities.

It would not be enough to simply get companies to engage in CSR. It is also necessary to make companies communicate their CSR activities. International experience shows that the failure to report and communicate its CSR activities represents missed opportunities, as such stakeholders (be it consumers or investors etc.) cannot factor something they have no idea about into their decision-making process (McElhaney K., 2009, p. 34; Hohnen P. and Potts J., 2007, p. 76). The Joint Stock Company Law and the Law on Accounting and Financial Reports already requires companies to disclose its financial information in accordance to IFRS. It also requires to disclose any conflicts of interests. Envi-

ronmental and social disclosures remain voluntary (Bule T. et al., 2014, p. 41). So far, some problems exist even with financial reporting. A recent study indicated that only 60% of companies disclosed their financials fully while 37% reported only on basic financial indicators (Kalabin V., 2014, unpagged).

For instance, oil and gas contracts in Kazakhstan are not formally available to the public. In fact, contracts between Kazakhstani government and investors are considered confidential in their entirety. This is somewhat offset by the fact that as an active participant of the Extractive Industries Transparency Initiative (EITI), Kazakhstan requires disclosure of revenues paid over to the government. (Ward H., 2007, pp. 9-11). After all, once Kazakhstan was officially declared complaint to the EITI in October 2013, its implementation is supervised by the National Stakeholder Council (Bule T., 2014, pp. 41-42). Moreover, Presidential Administration has requested that open sessions for the extended group of stakeholders, which is meant to include company representatives, NGO representatives, MPs and mass media representatives among other community stakeholders, are held annually. This is done specifically to increase transparency and accountability to wider community stakeholders (EITI, 2015, p. 4). "Eco-Mangystau", the "Civil Alliance of Mangystau Region" and USAID have also teamed up to help extractive companies educate wider community stakeholders on issues of transparency and accountability (Makhanbetova Zh. et al., 2014).

While a lot of time is spent trying to make extractive industries more transparent, it is not only the extractive industry that wants to keep information private. Just 4.5% of all community stakeholders surveyed by the UNDP in 2009 felt that Kazakhstan's businesses provide enough information on their corporate social performance and CSR activities. (Paltasheva M. et al., 2009, pp. 52-53). If one was to take local banking industry as an example, a comparative content analysis of public

disclosures in Kazakhstan and Bangladesh has shown that Bangladeshi banks are significantly more willing to disclose some kinds of non-financial information (Mir Mohammed Nurul Absar et al., 2012). The 2009 UNDP study also indicated that 35.6% companies in Kazakhstan didn't want to disclose their information publicly, as they believed it could negatively affect their business. The further 19% of respondents wouldn't disclose their information publicly simply because they weren't collecting any. 31% would disclose some information and only 13.3% were ready to become fully transparent. It was then concluded that local respondents didn't view transparency in corporate disclosures as manifestation of CSR (Paltasheva M. et al., 2009, pp. 43-44). In 2013, another study indicated that just 30% of respondents consider public disclosure of information to be manifestation of CSR (Saprykina M. and Zinchenko A., 2013, pp. 16-17).

Going back to the issue of making it a legal requirement for companies to pursue CSR, Kazakhstan has some experience with government-mandated CSR in extractive industry. Oil and gas companies are required to devote a percentage of its capital expenditure to social development and local infrastructure initiatives under the Production Sharing Agreements (Artemiyev A. et al., 2012, p. 3). Oil and gas companies have reportedly contributed 28,455,264 KZT to Social Investment Projects under contract conditions in 2013 alone (EITI, 2013, p. 21). Yet, many of the PSAs were signed in 1990s without appropriate consultation with affected communities and stakeholders. On certain occasions, the public is insufficiently notified of public hearings. Other times, the public hearings are held after the decisions had already been made (Bule T. et al., 2014, p. 37). It should be noted that just 6% of companies are organising these public hearings and forums. They manage to engage merely 13% of wider community stakeholders as it is. (Saprykina M. and Zinchenko A., 2014, p. 39) As a consequence of how these public hearings tend to be organised and pro-

moted, those wider community stakeholders that are somehow engaged in dialogues start losing confidence in the process (Bule T. et al., 2014, p. 37).

This bears significance to identification of asymmetrical dominance of some stakeholder discourses over others that M. Prieto-Carron et al. (2006) was talking about when bidding for more "Power and CSR Participation" research in developing countries. It is not infrequent for companies to engage in "selective hearing" worldwide, as it might be more convenient to listen to some stakeholders more than others (Hohnen P. and Potts J., 2007, p. 35). However, as effective as the internal group of stakeholders might be, they can potentially miss pressure points and opportunities that may become obvious, once external stakeholders are engaged (Ibid, p. 26).

Some companies in Kazakhstan already started to experience the negative effects that asymmetrical dominance of some stakeholder discourses over other ones may bring. For example, PSAs nominally dictate that companies should coordinate their CSR spending with the government. In reality though, regional and other authorities make uncoordinated requests for companies to take part in various initiatives. Taking the ad hoc nature of these projects (Artemiyev A., 2012, pp. 3-5), this kind of CSR spending cannot be appropriately incorporated in annual CSR budgets and/or properly integrated in corporate strategy. As counter-intuitive as it may seem, some companies interviewed by Saprykina M. and Zinchenko A. (2013, p. 29) even admit to using "creative accounting" in order to justify this irregular, ad hoc CSR spending items on their balance sheets.

At the same time, CSR is "a moving target and cannot be fully "achieved" by one-time activities and decisions" (Hohnen P. and Potts J., 2007, p. viii). Moreover, as Porter M. E. and Kramer M. R. (2006, p. 83) noticed in their undying classic on CSR strategy, the decisions that lead to a "hodgepodge of uncoordinated CSR and philanthropic activities discon-

nected from the company's strategy [can] neither make any meaningful social impact nor strengthen the firm's long-term competitiveness". In order for CSR activities to be truly beneficial for the company beyond pure PR value, companies should integrate CSR into its core business strategy in the same way its R&D activities are incorporated (McElhaney K., 2009, p. 32). A good CSR strategy should reflect both corporate weaknesses to manage non-financial risks and corporate strengths to turn created societal value into economic value (McElhaney K., 2009, Porter M. E. and Kramer M. R. 2006; Porter M. E. and Kramer M. R. 2011, p. 15).

2.3. Putting the Existing Stakeholder Balance into Local Context

Kazakhstan has started its transition to market economy almost a quarter of a century ago. Particularly harsh economic situation inherited from the late Soviet Union was further deteriorating. It required a quick fix. Evidently, introducing his "Kazakhstan-2030" development strategy, President Nazarbayev (1997, unpagged) said: *"...We cannot afford putting off solution of this task [of rapid development] for tomorrow, we can't afford waiting for the completion of our reforms. In other words it was too early yesterday but it might be too late tomorrow. A well-considered strategic plan summons one's efforts, it makes one more disciplined, enhances one's activity."*

This top-down approach has paid off on a number of occasions. After all, Kazakhstan has entered the World Bank list of Top 50 World Economies for Doing Business. It rose from 26th to 13th place in paying taxes. It has reduced its poverty levels fourfold within the last decade. As a result of Government's diversification strategy, Kazakhstan's manufacturing industry grew by 1/5th in 2010 alone, while the overall industrial growth was at 10% point [8]. Moreover, the top-down approach even seems to be bringing some "green" benefits in terms of Kazakhstan's international image. Thus, during the Rio + 20 Confer-

ence, Kazakhstan has put forward "Astana Green Bridge" Initiative. It hopes that its Green Economy Strategy is to serve as an example for other countries across Europe and Asia Pacific (Juraboeva N. et al., 2013, p. 31). Kazakhstan was of the 7 countries in CIS and Eastern Europe to propose global vision for post-2015 Sustainable Agenda (Ibid, p. 5).

At the same time, CSR has initially taken a more bottom-up route on the international arena, particularly among global CSR pioneers. Although the term CSR is in use since early 1970s and the first decent prototype of a modern Integrated Report was published by "Abt and Associates" in 1972 (Alice and John Tepper Marlin, 2003, unpagged), it is quite telling that the UN Global Compact emerged as an organization only in 2000, and the PRI was launched in 2006. Similarly, while the concept of Sustainability Reporting emerged in Netherlands and France as early as 1960s, International Standardisation Organisation came up with its ISO 26000 only in November 2010 (Ioannis Ioannou and George Serafeim, 2011, pp. 8-11).

In line with Kazakhstan's current direction, International institutions advocate for greater public sector involvement in CSR facilitation, especially when it comes to developing countries. Thus, World Bank Report states: *"The link between public governance and CSR is seldom given attention, yet public governance defines not only the type and trajectory of CSR in different contexts, but also the respective roles of different stakeholders"* (Ward H., 2004, p.7). Yet, depending on the nature of existing government regulation, it can either enhance CSR innovation or discourage CSR adoption altogether. The wrong kind of government regulation (the kind that blocks innovation or inflicts costs on businesses) can lead to fierce resistance from the companies (Porter M. E. and Kramer M. R., 2011, p. 14).

One can argue that the active role of Kazakhstani government has indirectly contributed to shaping currently existing roles of different stakeholders. For

example, taking into account the level of importance that local stakeholders attach to legal requirements and following government-mandated rules (see Mahmood M. and Humphrey J., 2013, pp. 173-174 or Smirnova Y., 2012, unpagged), "Paryz" prize that companies can receive directly from the President's hands can serve as an incentive to pursue CSR within local context.

However, summing up the information presented in previous sections one can see that:

I. The government started creating all the necessary conditions for companies to pursue CSR before the broad public discourse on what constitutes local CSR could ever be formed.

II. Some companies, feeling either inspired or pressured to do it, started pursuing CSR. Keeping the absence of broad public discourse on what constitutes local CSR in mind, most companies got pulled in all possible directions trying to accomplish this task.

III. This has led to the ad hoc kind of CSR culture, where CSR is frequently not integrated into core strategies. This kind of CSR is reactionary and is not designed to create shared value. It is not beneficial for companies beyond reputational aspect. In other words, it puts costs on companies and does little inspire them further.

IV. Considering all of the above, there are reasons to assume that the existing reactionary CSR is more likely to be a response to the public sector's efforts to promote CSR. It is less likely to be a response to uncoordinated, undefined and semi-conscious demand of wider community stakeholders.

Thus, this research sets to examine the level of accountability that companies have towards wider community stakeholders in Kazakhstan. An assessment of non-financial information disclosure to

wider community and investment stakeholders can encourage better understanding of currently existing incentive system. In its turn, a better understanding of the incentive system can allow for a more effective management of CSR adoption in the country.

3. Research Methodology

3.1. EXPERIMENT

The following experiment was conducted to collect the empirical data on the volume of non-financial reporting in Kazakhstan:

- **Stage 1 (2012):** Selection of suitable samples for the purposes of the experiment. Companies that made up selected samples became subjects of the experiment.

- **Stage 1 (2012):** The corporate websites of Kazakhstan's national businesses and locally represented MNCs were scrutinized for the presence of CSR statements and ESEG (Environmental, Social, Ethical and Governance) data. Then the accessibility of Non-Financial Reports¹ from websites was assessed.

- **Stage 2 (2015):** The identical content analysis of the website was repeated in 2015.

- **Stage 3 (2015):** The accessibility of Non-Financial Reports at the Kazakhstan Stock Exchange Webpage was assessed

- **Stage 4 (2015):** Quantitative and Qualitative Analysis of collected data.

3.2. SAMPLING PROCESS:

Various corporate rating lists that exist in the country were studied to determine its validity for the study. The companies that constitute selected rating lists informed the composition of three separately assessed samples:

- "Exclusive" Magazine's (August-September 2011, pp.64-67) list of Top Fifty Kazakhstan's Brands was analysed to de-

¹ For purposes of this study, George Serafeim's and Ioannis Ioannou's (2011, p. 2) definition of Sustainability Report was adopted: "Sustainability Report – firm-issued general purpose non-financial report, providing information to investors, stakeholders (e.g. employees, customers and NGOs) and the general public about the firm's activities around social, environmental and governance issues, either as a stand-alone report or as a part of an integrated (e. g. financial and sustainability) report."

termine companies that currently hold the ownership of the listed brands. 43 companies were identified as the owners of top Kazakhstan's brands and formed the first sample in 2012. This sample was further reduced to 42 companies by 2015, as one of the companies acquired yet another brand from the list.²

- "Exclusive" Magazine's (January 2012, pp.20-23) list of Top 50 Most Reputable Companies in Kazakhstan determined company selection for the second sample.

- BNP Paribas list of Top 20 Kazakhstan Companies by Market Capitalisation [10] was adopted as the basis for the third sample. This sample was further reduced to 19 companies by 2015, as one of the companies on the list changed ownership and lost its relevance to Kazakhstan.

3.3. Research Limitations

3.3.1. Company Selection Limitations

Whereas the study makes 3 separate sample-by-sample assessments to add more context to the results, some limitations related to the selection of companies could not be avoided:

a) Very little information is available in regards to methodology used for compiling 50 Top Reputable Companies list. Likewise, virtually no methodological information is attached to the 50 Top Brands list. This means that the validity of the samples that are associated with those lists is entrusted in reputation of the local magazine that published those lists. The validity of the third sample is less questionable, as the third list is entirely based on market capitalisation figures.

b) No 2015 updates of 50 Top Reputable Companies list and 50 Top Brands list are produced by the third party. Therefore, the same companies were used for sampling purposes in 2015. It creates limitations, as there is no way to know if all of those companies would still make it to these lists. However, it also presents op-

portunities for greater cross-year comparability and measuring progress.

c) Composition of samples implies "best-in-class" selection. However, some companies randomly assessed outside of the experiment show high levels of CSR disclosure. At the same time, some of the companies that were included in more than one sample show no evidence of CSR policy in place. In other words, while the experiment is largely designed to capture the situation among companies that have capacity to build effective CSR policies, the inclusion of all those companies in any of 3 samples is not perfectly assured.

3.3.2. Resource Limitations

It is methodological stipulation of the experiment that corporate accountability to community stakeholders is assessed based on the information and reports that are made publicly accessible via corporate websites. All the other available CSR information was taken into account only in cases when some CSR commitment is evidently expressed via corporate websites and or KASE directories.

It is important to note here though that those corporate reports that can only be accessed through KASE page are clear evidence of corporate accountability to the investors, rather than to community stakeholders. Thus, unless the Report is also available at company's corporate website, it's availability at KASE is considered as evidence of corporate accountability to investors.

Other companies turn to media to communicate their CSR commitment. Although CSR commitment communicated through mass media is clearly targeting wider community stakeholders, this information was also disregarded in the experiment (in cases when CSR is not communicated via corporate web-sources). Not all the dated mass media publications are archived online. This makes it just as difficult for a researcher with limited resources as for any other external stakeholder

² NB: Despite of the fact that the rating listed top-50 Kazakhstan's [Domestic] Brands, identified brand-owners included both Kazakhstan Companies and International Companies that operate in Kazakhstan.

to review company's CSR history using only periodic press. It turns corporate webpages into likely point of reference for community stakeholders. Taking this into account, the experiment assumes that companies that feel truly accountable to community stakeholders [should] utilise corporate webpage to communicate their commitment to CSR.

Whereas this stipulation provides certain degree of confidence that in this case non-financial disclosure is meant to reach any community stakeholder, it also means that companies that choose alternative methods to disclose their information might be left out.

3.3.3. Definitional Limitations

The Law on Private Entrepreneurship defines CSR as "a voluntary contribution of the subjects of private entrepreneurship in the development of society in social, economic and ecological fields" (Baisakalova, 2012, a, p. 18). This significantly differs in its implications from working definitions of CSR adopted in developed countries. For instance, the European Commission currently defines CSR as a process whereby companies "integrate social, environmental, ethical and human rights concerns into their business operations and core strategy in close collaboration with their stakeholders [with] the aim to both enhance positive impacts... and to minimise and prevent negative impacts" [11].

Thus, Kazakhstan's definition may allow Corporate Donation to be considered a CSR activity. European view, on the other hand, in Doreen McBarnett's (2009, p. 2) words is that "CSR is not philanthropy, contributing gifts from profits, but involves the exercise of social responsibility in how profits are made".

At the same time, CSR may imply different things in different developmental contexts (e.g. see "Ashridge Catalogue on CSR Activities: Broad Overview, p. 3).

Not all the companies in Kazakhstan adopt the same definition of CSR. Some companies interpret Kazakhstan's legal definition of CSR literally. They may practically equalise their philanthropic activi-

ties to CSR. Others adopt views similar to those of European Commission. The later treat philanthropy as a matter unrelated to CSR. Due to the described local context, the presence of non-financial disclosures required some degree of human judgement. Here are some situations that required judgement in assessment of companies' non-financial disclosures:

1. "A" considers its philanthropic activities to be an act of charity. "A" is not stating its commitment to CSR. "A" is not reporting on other non-financials. Should "A's" philanthropy-related disclosures be recorded as non-financial disclosures for the purposes of the study?

2. "B" communicates its philanthropic activities as CSR. "B" is not reporting on other non-financials. Should "B's" philanthropic data be recorded as non-financial disclosure?

3. Hypothetically, "B's" philanthropy-related disclosures that "B" reports as CSR were recorded as non-financial disclosures. If so, should "A's" philanthropy-related disclosures be also recorded as non-financial disclosures (Providing "A" does not position it as CSR)?

4. Financial institution "C" reports nothing but Governance data. Should it be recorded as non-financial disclosure?

5. "D" reports on its within-compliance activities (e.g. minimum wage) and calls it CSR. Should be recorded as presence of non-financial disclosures?

It is worth noticing that any attempt of communicating non-financials to wider community stakeholders is considered to be CSR disclosure for the purposes of this study. This stipulation is introduced to encourage companies to engage in (possibly even mimicry of) non-financial reporting exercise in a hope that this will help to facilitate further progress.

4. Research Results

4.1. Presence of Sustainability Reporting Among Top 20 Kazakhstan Companies by Market Capitalisation: Wider Community-Oriented disclosures vs. Shareholder-oriented disclosures

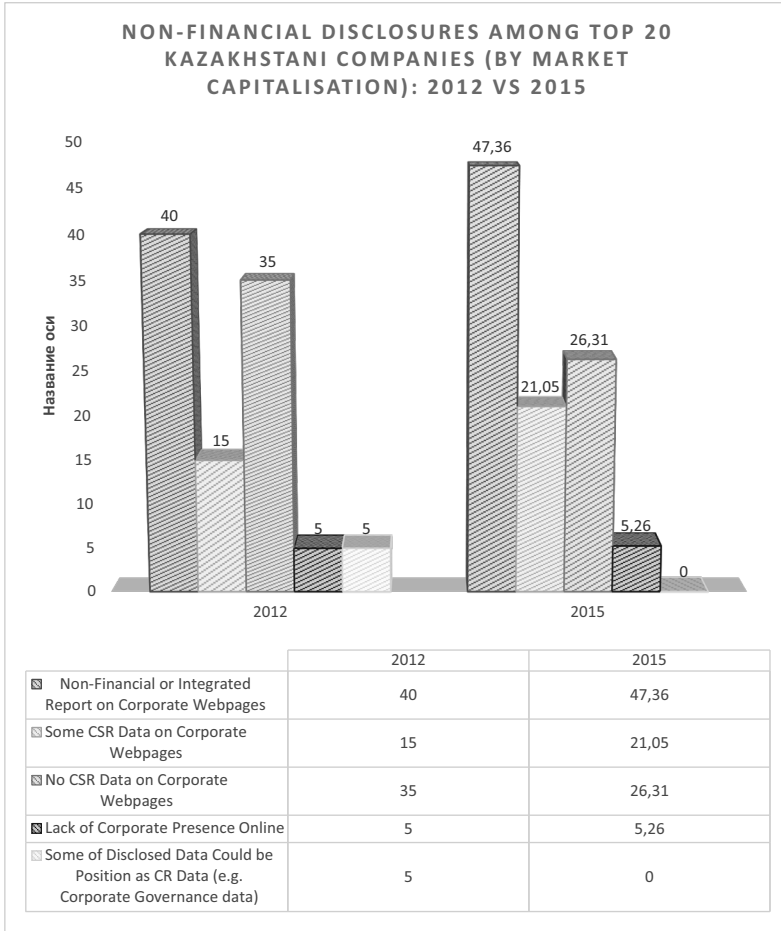


Figure 1. Non-Financial disclosures among Top 20 Kazakhstani Companies (by Market Capitalisation): 2012 vs 2015. Please note that only 19 Companies from the sample were used for calculating the percentages for 2015.

As shown in the Figure 1, this sample had a relatively high level of wider-community oriented disclosure even back in 2012. Moreover, the percentage of companies that have no reference to CSR on their corporate webpages has further fallen from 35% in 2012 to 26.31% in 2015. In 2012, 40% of Companies had Non-financial Reports available on their corporate webpages. Another 15% had some sort of CSR communicated through their webpages. These numbers rose to 47.38% and 21.05% respectively by 2015. It should be noted that this number could have been even higher if one of the companies was not screened out of the sample. Although the

company in question was the first in CIS, Russia and Eastern Europe to join the International Council on Mining and Metals (ICMM) and publishes its Extra-Financial data in accordance to GRI 4 Guidelines, it is no longer tied to Kazakhstan in any way, so it had to be excluded.

When the first sets of data were collected in 2012, it was dully noticed that those companies in this sample, which published either an Integrated or Sustainability Report, were also traded at one of the International Stock Exchanges (such as AIM). Taking a relatively small number of these companies into account, it would be impossible to run reliable statistical analy-

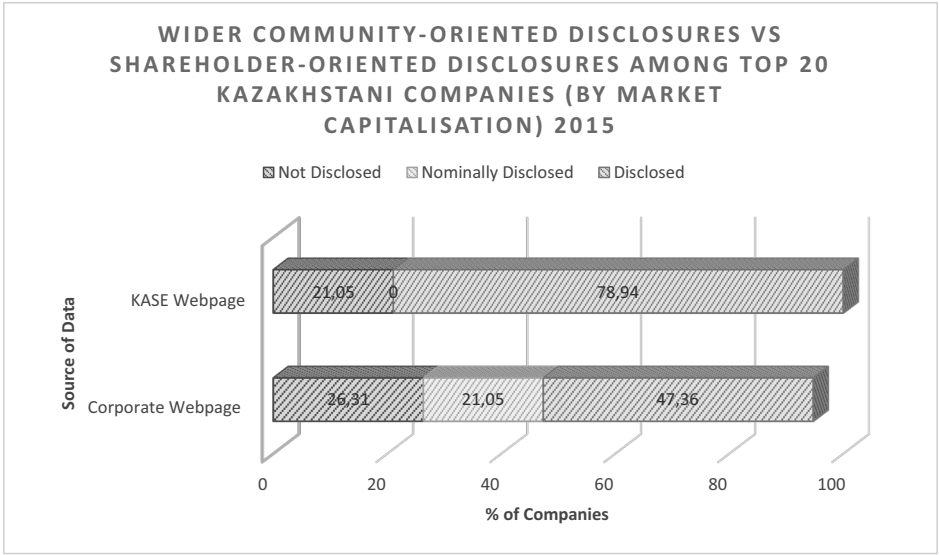


Figure 2. Wider Community-oriented Non-Financial Disclosures vs Shareholder-oriented Non-Financial Disclosures among Top 19 Kazakhstani Companies by Market Capitalisation 2015.

sis to determine whether the existence of those Non-Financial Reports could be related to the presence of those companies at International Stock Exchanges. However, it offers some interesting food for thought as far as the issue of corporate accountability to investors and the topic of corporate adherence to the stock market's reporting requirements are concerned.³ Further talking about the issue of corporate accountability to investors for companies represented in this sample, one can refer to Figure 2. It compares non-financial disclosures made via Corporate Webpages to non-financial disclosures made via their KASE (Kazakhstan Stock Exchange) directories by 2015. One can see that more Non-Financial/Sustainability Reports were made available via KASE directories than via corporate webpages. In fact, even after adding those companies that publish some CSR data on their webpages to those companies that have Non-Financial Reports available on their webpages (21.05%

+ 47.36% = 68.41%), a number of companies that have their Non-financial Reports available via KASE (78.94%) remains higher by over 10%. One might instinctively assume it means that companies feel more accountable to investors than to other stakeholders. However, the real situation be more ambiguous. In line with general trend, the majority of non-financial reports at KASE were if not exactly integrated then at least collided. The Interim documents uploaded to KASE focus purely on financials. It leaves possibility that companies upload Integrated Reports to KASE directories primarily to meet investor demand for financial information that those reports also contain.

4.2. Presence of Sustainability Reporting among companies that own Kazakhstan's Top 50 Brands

Kazakhstan's Top 50 Brands were owned by 43 companies back in 2012. They are currently owned by 42 foreign and domestic businesses.⁴ Even though the num-

³ Please note one company was excluded from the sample in 2015, as it is no longer related to Kazakhstan.

⁴ Please note that: The category of companies that disclosed some CSR data on the website was combined with the category that only disclosed global CSR data on their webpages for the year 2012 and separated into separate categories for the year 2015.

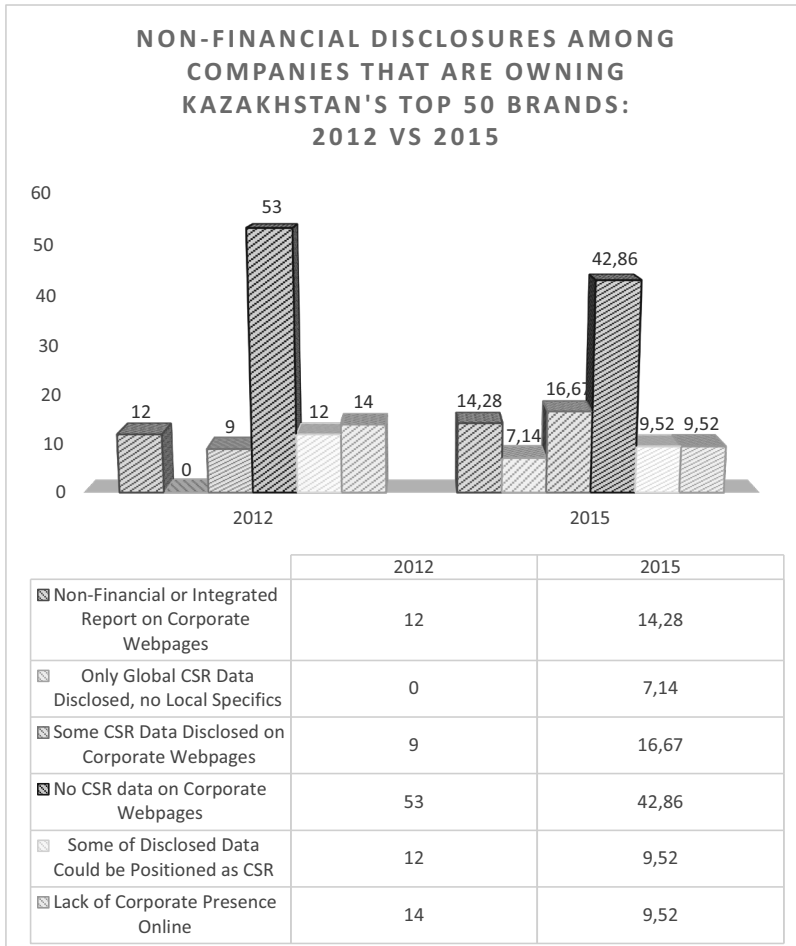


Figure 3. Non-Financial Disclosures among Companies that are Owning Kazakhstan's Top 50 Brands: 2012 vs 2013

ber of companies that are lacking any sort of non-financial information on their corporate webpages has dropped from 53% in 2012 to 42.86% in 2015, the number of companies that have some non-financial disclosures on corporate webpages have only risen marginally. Despite of the fact that only 2 companies in this sample do not own any consumer-oriented brands, this sample has the highest level of companies that do not publish any non-financial information on their corporate webpages. Moreover, it often required significant amount of internet research to establish the company that owns certain brands from the Kazakhstan's Top brands list. Ownership of one

of the brands in the sample, an alcoholic beverage brand, could not be determined at all. This raises an interesting question as to whether a local consumer necessarily demands any level of transparency from the company to consider a brand it owns to be reputable (Although to answer that question with any level of reliability would require possessing more information on methodology used for selection of the Top 50 brands).

Only 14 companies in this sample are traded at the local stock market. Hence, the comparisons between non-financial disclosures made via corporate webpages and those made via KASE directories are not

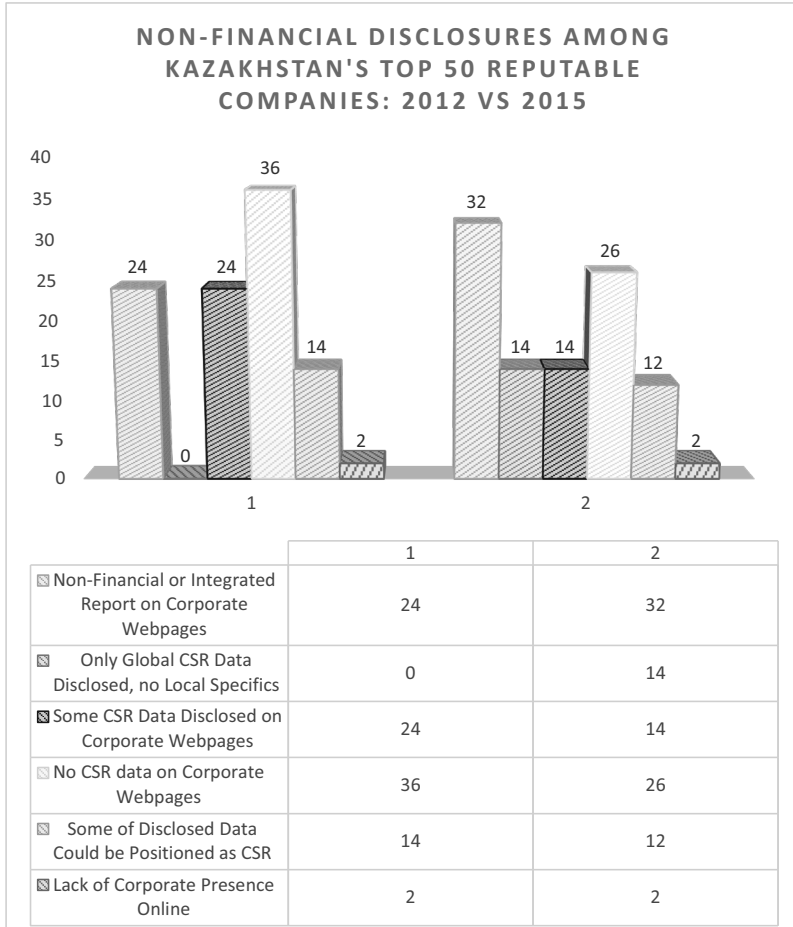


Figure 4. Wider Community-Oriented Non-Financial Disclosures among Kazakhstan's Top 50 Reputable Companies: 2012 vs 2015

sufficient enough to be presented in this paper. However, some observations that were made during the data collection stage may indicate that accountability of some of the companies in this sample may not necessarily be to local stakeholders. For example, one of the MNCs that owns simultaneously two local brands from the list does not publish any sustainability on their local webpage. They do disclose their Kazakhstan-related non-financial data in a very robust manner in the sustainability report that this company produces with its Turkish divi-

sion. Given that the MNC in question is not headquartered in Turkey, it may require an average community stakeholder a significant amount of time (along with English proficiency) to figure out where to find Kazakhstan-related non-financials.

4.3. Presence of Sustainability Reporting among Kazakhstan's Top 50 Reputable Companies

⁵ The results associated with this sample are somewhat consistent with those of the most reputable brands-related sample (see section 4.2. above). Both of these sets

⁵ Please not that like in the previous sample, the category of companies that disclosed some CSR data on the website was combined with the category that only disclosed global CSR data on their webpages for the year 2012 and separated into separate categories for the year 2015.

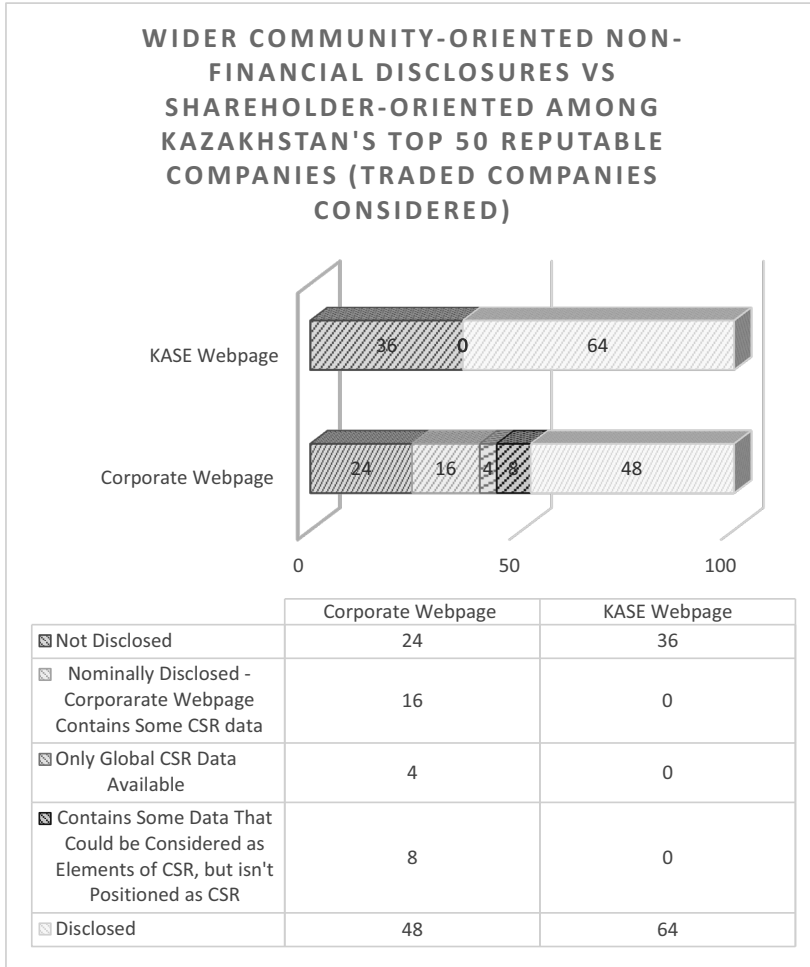


Figure 5. Wider Community-Oriented Non-Financial Disclosures vs Shareholder-Oriented Disclosures among Kazakhstan's Top 50 Reputable Companies.
 NB: The figure contains only contains data for those companies in the sample that are publicly traded at KASE

of data are also consistent with the findings presented in literature review chapter. That is, “responsibility” is largely not seen as a factor contributing to reputation by Kazakhstanis [6].

The share of companies that do not disclose any non-financial information remains large. However, it has dropped from 36% in 2012 to 26% in 2015. Unlike the situation observed in regards to the previous sample, the number of companies lacking any sort corporate non-financial disclosure on their websites did not simply drop by 10% to get diluted in other categories.

On the contrary, the drop corresponds to the 8% rise in companies that started publishing Non-Financial and/or Integrated Reports on corporate webpages. However, considering that those companies that only disclosed global CSR data and companies that only disclosed some basic CSR data were merged into a single category in 2012 and separated into two categories in 2015, the improvements in nominal CSR disclosure were marginal. It has risen from 24% combined in 2012 to 28% (14% + 14%) combined in 2015. This means that relative rise in non-financial disclosure and Inte-

grated Reporting among the companies in this sample is not necessarily indicative of the emerging sense of local accountability to wider community stakeholders.

It should be noted that a significantly higher percentage of companies in this sample are publicly traded at KASE in comparison to those comprising reputable brands-related sample (50% of the subsequent sample vs 33.33% of the previous sample respectively). It has led to the assumption that sample's better Integrated Reporting performance in relation to the previous sample might be associated with being traded at case. To test this assumption, Pearson's Chi Square test was performed to determine the relationship between being traded at KASE and publishing Non-Financial Reports on Corporate webpages. It turns out, that 87.50% of Kazakhstan's most reputable companies that are not traded at KASE don't disclose their Non-Financial Reports on corporate webpages:

$$\chi^2(1) = 6.73, p = 0.009$$

Phi = 0.37;

Cohen's d = 0.25

The size effect is within weak to medium range.

In other words, Kazakhstan's most reputable companies that are not being traded at KASE are highly likely not to produce a Non-Financial Report.

At the same time, being traded at KASE does not necessarily ensure presence of non-financial disclosures. Interestingly, one company in this sample has two different Integrated Reports produced in the same year: a basic Integrated Report is published on their corporate webpage, while a state of the art report can be accessed via its KASE directory. Figure 5 compares the levels of non-financial disclosures made via KASE directory to the level of non-financial disclosures made via corporate webpages among those companies in the sample that are publicly traded. This graph allows one to make an interesting observation:

5. CONCLUSION

Although Kazakhstan government and some dedicated stakeholders seem to be working hard to create all the necessary conditions for CSR development in the country, it is mostly MNCs and National Corporations that seem to pick up the idea. General awareness of CSR and its wider adoption are rising particularly slowly. While academic circles have made relatively significant progress within the last couple of years, Mass Media seem to be quite lost as to what constitutes local CSR with some even being confused about the concept of CSR in general. This absence of clarity among stakeholders with such a huge agenda-setting power as Mass Media translates into further confusion among broader groups of stakeholders.

This confusion has different repercussions for different groups of stakeholders. Thanks to different assumptions that different (groups of) stakeholders make about CSR, companies get pushed to engage in random projects that might have little to do with CSR, companies' core competencies. Often, those projects are not consistent with corporate strategies. Companies start pursuing CSR that is more reactionary than strategic in nature. This means that companies don't rip any benefits from CSR other than reputation. As for the wider community, external stakeholders don't particularly benefit from this ad hoc CSR either, as uninspired companies sometimes even limit their participation to providing some funds.

As "responsibility" is not seen as an important factor contributing to reputation, there is not much that companies can gain from this reactionary CSR. In fact, studies show that some consider CSR to be a fashionable idea of the moment while others are not even interested to know what tax benefits they might be entitled to as a result of certain practices. Overall, it's not always immediately obvious why certain companies do what they do in terms of CSR. For example, oil and gas companies may be driven by some contractual obliga-

tions, while MNCs may be driven by their global non-financial concerns as some report on their non-financials anywhere, but in Kazakhstan. Taking into account how important legal responsibilities are to local stakeholders, various forms of encouragement from the government (e. g. Paryz") seem to serve as an encouragement for some companies.

Whatever the incentives are from one case to another, one thing is clear. Accountability to an average consumer, citizen, community stakeholder does not seem to be high on the list of corporate priorities. For example, the experiments conducted for this study show that the highest level of non-financial reporting availability is recorded among the companies with highest market capitalisation. The lowest level of non-financial reporting availability, on the other hand, is recorded among the companies that own Top Kazakhstan brands (almost of which are brands of universal consumer goods). Moreover, the levels of availability of non-financial reports is higher at the national Stock Exchange (KASE) directory than on corporate webpages.

There is qualitative and factual evidence that some stakeholder discourses tend to be asymmetrically dominant over others. It means that companies engage in "selective hearing" and stakeholder management process is not ideationally neutral. This, in its turn, creates barriers for creation of shared value through strategic CSR. Keeping in mind, that strategic CSR is required for companies to truly realise all the benefits of CSR, it is detrimental to start fixing current incentive system with raising the profile of corporate accountability to wider community stakeholders.

6. RECOMMENDATIONS

Government should:

- Promote and encourage shared value creation and Strategic approach to CSR (For example, by awarding "Paryz" prize specifically to those companies that integrate their CSR activities into a core business strategy);

- Promote and encourage the importance of measuring and reporting it's CSR impact. (For example, by creation of National Sustainability Index for Kazakhstan Stock Exchange (KASE);

- Create a national public archive for all non-financial reports published in Kazakhstan (National equivalent of global corporateregister.com);

- Take adequate measures to ensure universal understanding of shared value creation among lower level authorities, journalism students.

Companies should:

- Engage wider community stakeholders to that they can help you identify common threats and opportunities and create shared value. "Selective hearing" will not let you discover new solutions people might offer;

- Should give priority to those CSR initiatives, for which they either own a part of the solution or represent a part of the problem. Introduce strategic thinking into their CSR decision-making;

- Measure its CSR impact and take a record of its CSR activities. "What gets measured, gets managed". Make regular disclosures of non-financial information.

- Avoid simply funding CSR Projects. Unless it is an act of charity, engage in a more "hands on" implementation of chosen projects.

Investors should demand companies to disclose non-financial information that can potentially have material repercussions for the company (e.g. through shareholder resolutions);

Business Associations, Advocacy, Pressure Groups and NGOs should:

- Encourage companies to publicly disclose their non-financial information;

- Engage in dialogue with companies to help them identify the opportunities for shared value creation (as opposed to asking them to take a predetermined action);

- Help Mass Media, SMEs and wider community stakeholders get educated on issues of shared value creation and Strategic CSR;

- Help to build a bridge between local businesses and local communities.

NOTES:

1. "Corporate Social Responsibility in Kazakhstan" Web-Project, "Welcome Address" {accessed online on the 26th of April, 2012 at <http://www.csrkz.org/en/about-us/welcome-address.html>}

2. "Corporate Social Responsibility in Kazakhstan" Web-Project, "Competition for Best CSR Story" {accessed online on the 5th of May, 2012 at <http://www.csrkz.org/en/events/competitions/132-competition-for-journalists-covering-issues-of-corporate-social-responsibility.html>}

3. "Corporate Social Responsibility in Kazakhstan" Web-Project, "Competition on Corporate Social Responsibility "Paryz"" {accessed online on the 5th of May, 2012 at <http://www.csrkz.org/en/events/competitions/134-competition-on-corporate-social-responsibility-paryz.html>}

4. "Minister of Trade and Industry of the Republic of Kazakhstan Believes that Kazakhstan's Business is Ready for Introduction of International Non-Financial Reporting Standards", "Kazakhstan Today" (In Russian) {accessed online on the 5th of May, 2012 at www.investkz.com/articles/2357.html}

5. UN Global Compact Participant Search (Results) {accessed online on the 5th of May, 2012 (revised 25th of August, 2015) at http://www.unglobalcompact.org/participants/search?business_type=all&commit=Search&cop_status=all&country%5B%5D=106&joined_after=&joined_before=&keyword=&listing_status_id=all&organization_type_id=&page=1&per_page=50§or_id=all&sortBy=organization_type_id&direction=ASC}

6. CSR Journal.com, "Training on Corporate Social Responsibility for Journalists and Public Servants was Held in Astana" (In Russian) {accessed online on the 29th of April, 2012 at <http://www.csrjournal.com/news/1500-v-astane-proshel-trening-po-korporativnoj.html>}

7. Which Companies are Most Reputable in Kazakhstan?" (in Russian), "Forbes Magazine, Kazakhstan", 28th of January, 2014 {accessed online on the 28th of August, 2015 at http://forbes.kz/leader/kakie_kompanii_naibolee_uvajaemyi_v_kazahstane}

8. "Kazakhstan Enters Top Fifty World Economies for Doing Business, Continues March Up World Bank's Rankings", "PRNewswire", 10th of October 2011 {accessed online on the 26th of April, 2012 at <http://www.prnewswire.com/news-releases/kazakhstan-enters-top-fifty-world-economies-for-doing-business-continues-march-up-world-banks-rankings-132233173.html>}

9. Adil Nurmakov (2015), "Now Everybody Knows How They Got Rich" (in Russian), "Esquire Magazine, Kazakhstan", 13th of July, 2015 {accessed online on the 25th of August, 2015 at http://esquire.kz/2864-teper_vse_znaut_kak_oni_razbogateli}

10. "Top 20 Kazakh Companies by Market Capitalisation", BNP Paribas {accessed online on the 5th of May, 2012 at <http://topforeignstocks.com/wp-content/uploads/2011/10/Top-20-Kazakh-Companies.png>}

11. "Sustainable and Responsible Business: Corporate Social Responsibility", "European Commission" {accessed online on the 5th of June, 2012 at http://ec.europa.eu/enterprise/policies/sustainable-business/corporate-social-responsibility/index_en.htm}

Bibliography:

1. Artemiyev A., Kassenova N., Lindberg Y. and Torjesen S. (2012), "Corporate Social Responsibility in Kazakhstan: From Liability to Strategic investment", SIGLA brief, June 2012 {accessed on the 10th of August, 2015 at http://static1.squarespace.com/static/SIGLA_brief-CSR_Kazakhstan_final_ENG.pdf}
2. Baisakalova A. (2012, a), "Social Partnership In CSR Development in Kazakhstan", "Journal of Global Business and Economics", Vol. 4, #1, January 2012 {accessed online on the 29th of April, 2012 at http://www.globalresearch.com.my/journal/business_v04n01/0002_Article_165_Final_JoGBE_Jan2012_V4N1_PG016_028.pdf}
3. Baisakalova A. (2012, b), "Survey on Corporate Social Responsibility in Kazakhstan", 3rd International Conference on Business and Economic Research (3rd ICBER 2012) Proceeding, 12-13th of March 2012, Bandung, Indonesia, pp. 3257-3269 {accessed online on the 29th of April, 2012 at http://www.internationalconference.com.my/proceeding/3rd_icber2012_proceeding/221_287_3rdICBER2012_Proceeding_PG3257_3270.pdf}
4. Baspanova R. (2012), "Top 50 [Kazakhstan's] Most Reputable Companies", "Exclusive" Magazine, January 2012 (#118), pp. 20-23 (In Russian)
5. "Catalogue of CSR Activities: A Broad Overview" (2005), An Ashridge Report Produced for the Danish Commerce and Companies Agency, Ashridge Centre for Business and Society, Ashridge Business School UK {accessed online on the 5th of June 2012 at <http://www.ashridge.org.uk/website/IC.nsf/wFARATT/Catalogue.pdf>}
6. EITI (Extractive Industries Transparency Initiative) (2015), "Annual Activity Report-2014" (In Russian), Astana, Kazakhstan {accessed online on the 19th of September, 2015 at <https://eiti.org/files/AAR%20KZ%202014.pdf>}
7. EITI (Extractive Industries Transparency Initiative) (2013), "National Report on Implementation of the Extractive Industries Transparency Initiative (EITI) in the Republic of Kazakhstan in 2013. Popular Version" {accessed online on the 19th of September, 2015 at <https://eiti.org/files/.pdf>}
8. Hohnen P. and Potts J. (2007), "Corporate Social Responsibility: An Implementation Guide for Business", "International Institute for Sustainable Development" (IISD), Winnipeg, Canada {accessed online on the 21st of September, 2015 at http://www.iisd.org/pdf/2007/csr_guide.pdf}
9. Ikonnikov A. (2012), "Who Needs Kazakhstan's Political Scientists?", "Centre of Asia", January-February 2012, pp. 33-71 (In Russian)
10. Ioannou I. and Serafeim G. (2011), "The Consequences of Mandatory Corporate Sustainability Reporting", Harvard Business School, 2011 {accessed online on the 29th of April, 2012 at <http://www.hbs.edu/research/pdf/11-100.pdf>}
11. Kalabin V. (2014), "Review of Annual Reports-2014: Formality or Transparency?" (in Russian), "Expert-Kazakhstan", 9th of December 2014, Almaty, Kazakhstan {accessed online on the 5th of October, 2015 at <http://expertonline.kz/a13316/>}
12. Juraboeva N. and the UN Country Team in Kazakhstan (2013), "Post 2015 the Future We Want: National Consultations in Kazakhstan", The UN Country Team in Kazakhstan, May 2013 {accessed online on the 31st of August, 2015 at http://www.un.kz/userfiles/File/kazakhstan_report_on_post_2015_national_consultations_eng_final.pdf}
13. Karmanova Zh.(2008), "Corporate Social Responsibility in Oil and Gas Companies: Possible Risks and Necessary Legislative Initiative for Stimulation of its development in Kazakhstan", "CSRJournal.com", 30th of October 2008 (in Russian) {accessed online on 26th of April, 2012 at <http://www.csrjournal.com/lib/analyticarticle/1675-korporativnaja-socialnaja-otvetstvennost.html>}
14. Makhanbetova Zh., Akhmedova A. and Zhamiyeva A. (2014), "Informational Bulletin: The Extractive Industries Transparency Initiative" (In Russian), 2nd Issue, "EcoMangystau" {accessed online on the 19th of September, 2015 at http://ecomangystau.kz/doc/Informacionniy_bulleten_EITI_2}
15. McBarnett D. (2009), "Corporate Social Responsibility Beyond Law, Through Law, For Law: The New Corporate Accountability" in D. McBarnett et al. (2007(9)), "The New Corporate Accountability: Corporate Social Responsibility and the Law", Cambridge University Press 2007, Paperback 2009, Chapter 1 {accessed online on the

- 26th of April, 2012 at <http://www.law.ed.ac.uk/essentialtechnologies/files/Doreen%20McBarnet%20December%202010.pdf>
16. McElhaney K. (2009), "A Strategic Approach to Corporate Social Responsibility", "Leader to Leader", "The Frances Hesselbein Leadership Institute", Vol. 2009, Issue 52, pp. 30-36, 13th of March, 2009 {accessed online on the 21st of September, 2015 at [http://responsiblebusiness.haas.berkeley.edu/documents/Strategic%20CSR%20\(Leader%20to%20Leader,%20McElhaney\).pdf](http://responsiblebusiness.haas.berkeley.edu/documents/Strategic%20CSR%20(Leader%20to%20Leader,%20McElhaney).pdf)}
 17. Mir Mohammed Nurul Absar, Nurlan S. Orazalin and Monowar Mahmood (2012), "Human Capital Reporting in Emerging Economies: A Comparative Study on the Banking Sectors of Bangladesh and Kazakhstan", "Journal of Academy of Business and Economics", Vol. 12, #3, International Academy of Business and Economics (IABE), Stockton, USA, pp. 28-35 {accessed on the 8th of August, 2015 at http://www.researchgate.net/publication/273004326_Human_capital_reporting_in_emerging_economies_A_comparative_study_on_the_banking_sectors_of_Bangladesh_and_Kazakhstan}
 18. Mouly Polturi R. et al. (2010), "Corporate Social Responsibility: A Study of Kazakhstan Corporate Sector", "Social Responsibility Journal", Vol. 6, #1, pp. 33-44, Emerald Group Publishing Limited
 19. "National Corporate Social Responsibility Concept of Kazakhstan" (in Russian), (2014), "The Eurasia Foundation in Central Asia" and the National Chamber of Entrepreneurs of the Republic of Kazakhstan {accessed online on the 10th of August, 2015 at <http://www.csr-ca.com/wp-content/uploads/2014/05/.pdf>}
 20. Nazarbayev N. (1997), "Kazakhstan-2030 Strategy: Message of the President of the Country to the people of Kazakhstan" {accessed online on the 29th of April, 2012 at http://www.akorda.kz/en/kazakhstan/kazakhstan2030/strategy_2030}
 21. Nazarbayev N. (2008), "Presidential Speech at the Republican Forum on Corporate Social Responsibility Issues in Zheskazgan", 24th of January, 2008 (In Russian) {accessed online on the 29th of April, 2012 at http://www.akorda.kz/ru/speeches/summit_conference_sittings_meetings/v_stwplenie_prezidenta_n_a_nazarbaeva_na_re-spbublikanskom}
 22. Omiraliyev M. (2012), "Business: To Create for Good" (in Russian), "Delovoy Kazakhstan", 4th of May, 2012 {accessed online on the 20th of September, 2015 at <http://dknews.kz/biznes-tvorit-vo-bлаго-obshhestva/>}
 23. Paltasheva M., Abdildina B., Baymyrza A. and Buraliyeva B. (2009), "Current conditions and Prospects for Future Development of Corporate Social Responsibility in Kazakhstan" (Russian Edition), the UNDP ("United Nations Development Program") and the Forum of Entrepreneurs of Kazakhstan, Astana, Kazakhstan {accessed online on the 30th of August, 2015 at http://www.undp.kz/library_of_publications/files/7043-31353.pdf}
 24. Porter M. E. and Kramer M. R. (2006), "Strategy and Society: The Link between Competitive Advantage and Corporate Social Responsibility", "Harvard Business Review (HBR)", December 2006 Issue, pp. 78-92 {accessed online on the 25th of September, 2015 at <http://www.spolecenskaodpovednostfirem.cz/wp-content/uploads/2013/09/The%20Link%20Between%20Competitive%20Advantage%20and%20Corporate%20Social%20Responsibility..pdf>}
 25. Porter M. E. and Kramer M. R. (2011), "Creating Shared Value: How to Reinvent Capitalism and Unleash a Wave of Innovation and Growth", "Harvard Business Review (HBR)", January-February 2011 Issue, pp. 1-17 {accessed online on the 23th of September, 2015 at http://host.uniroma3.it/FACOLTA/ECONOMIA/db/materiali/insegnamenti/510_5026.pdf}
 26. Prieto-Carron M. et al. (2006), "Critical Perspectives on CSR and Development: What We Know, What We don't Know, and What We Need to Know", "International Affairs", 82:5, The Author(s) Journal Compilation, 2006, Blackwell Publishing Ltd/Royal Institute of International Affairs, pp. 977-987 {accessed online on the 29th of April, 2012 at http://www.chathamhouse.org/sites/default/files/public/International%20Affairs/Blanket%20File%20Import/inta_581.pdf}
 27. "Priorities of the Concept of Transition of the Republic of Kazakhstan to Sustainable Development" (2006), Public Association "The Network of Experts for Sustainable Development of the Central Asia"/Ministry of Environment of the Republic of Kazakhstan/UNEP/UNDP, Almaty 2006 {accessed

- online on the 20th of May, 2012 at <http://www.rrcap.unep.org/nsds/pub/ATT00032.pdf>
28. Saprykina M., Zinchenko A. and employees of "Sange Research Centre in Kazakhstan" (2013), "Corporate Social Responsibility in Kazakhstan: Situation, Problems and Prospects for Development" (in Russian), "Sange Research Centre" for "The Eurasia Foundation in Central Asia", 2013, Astana, Kazakhstan {accessed online on the 29th of August, 2015 at <http://www.csr-ca.com/wp-content/uploads/2014/02/.pdf>}
 29. Tepper Marlin J. and Tepper Marlin A. (2003), "A Brief History of Social Reporting", "Mallen Baker" Corporate Social Responsibility, 9th of March 2003 {accessed online on the 29th of April, 2012 at http://www.mallenbaker.net/csr/page.php?Story_ID=857}
 30. Top 50 Kazakhstan Brands (2011), "Exclusive" Magazine, August-September 2011 (# 113-114), pp.64-67 (in Russian)
 31. Ward H. (2004), "Public Sector Roles in Strengthening Corporate Social Responsibility: Taking Stock", The World Bank and International Finance Corporation, January 2004 {accessed online on the 29th of April, 2012 at http://www-wds.worldbank.org/external/default/WDSCContentServer/WDSP/IB/2005/12/15/000160016_20051215190252/Rendered/PDF/346560CSR1Taking1Stock.pdf}
 32. Ward H. (2007), "Oil and Gas Contracts for Sustainable Development in Kazakhstan", BDS Working Paper Series #8, BDS International Research Network, 2007 {accessed online on 29th of April, 2012 at http://bdsnetwork.cbs.dk/publications/Working%20Papers/WP_no_8_-_HW_Final_09.pdf}
 33. Zharkynbayeva R. (2009), "Corporate Social Responsibility in the Republic of Kazakhstan: Problems and Perspectives", "Perspectives of Innovations, Economics and Business", Vol. # 3, 2009 (In Russian) {accessed online on the 5th of May, 2012 at http://ageconsearch.umn.edu/bitstream/94600/2/39_V3_KAZAKHSTAN_PIEB_Roza%20Jarkinbaeva_AGR.pdf}

Интеллектуально-инновационные ориентиры экономического развития Казахстана

Назым УРУЗБАЕВА*

В статье рассматриваются актуальные вопросы формирования национального рынка интеллектуальной собственности в условиях евразийской интеграции. Представлен сравнительный анализ рынка интеллектуальной собственности в Казахстане и зарубежных странах с выявлением существующих проблем. Особо подчеркивается взаимосвязь инновационного развития экономики Казахстана с формированием цивилизованного рынка интеллектуальной собственности.

Уже не первое десятилетие в условиях глобализации на мировом рынке, наряду с товарами, работами и услугами, «четвертую корзину» составляют права на результаты интеллектуальной деятельности — интеллектуальную собственность. Структура рынка в контексте перехода к новому шестому технологическому укладу и обострения конкурентной борьбы имеют устойчивую тенденцию к изменению. В 2015 г. доля мирового рынка интеллектуальной собственности выросла до 15% валового внутреннего продукта (ВВП). При ежегодных инвестициях в инновации в мире более 1,3 трлн долл. США в ближайшее время следует ожидать роста конкуренции в сфере экономики интеллектуальной собственности, поскольку она обеспечивает дополнительные конкурентные преимущества ее правообладателям, в том числе при создании и использовании инновационных технологий, производстве и реализации инновационной продукции.

Обусловленность дальнейшего инновационного развития наличием цивилизованного рынка интеллектуальной собственности давно признана в США, Японии, Германии, затем в середине 90-х годов XX столетия в Китае, в 2010 г. — в

России, в 2011 г. — в Европейском союзе /1/. Не случайно в этих странах приняты и реализуются Стратегии развития интеллектуальной собственности.

Успешная практика стран, в которых приняты и реализуются на государственном уровне стратегии создания, защиты и использования интеллектуальной собственности, может служить хорошим примером для государств, не обладающих пока достаточным опытом в данной сфере. Например, начиная с 2012 г., первое место по числу полученных заявок на выдачу патентов на изобретения стабильно занимает Китай, опередив таких мировых лидеров, как США и Япония. По степени активности в области регистрации товарных знаков лидером также является Китай. За ним следуют США и страны Евросоюза. Число заявок на регистрацию товарных знаков в Китае выросло с уровня, который в 2004 г. был почти вдвое большим, чем в США, до уровня, превысившего показатель США в 2013 г., приблизительно в четыре раза /2/. До этого времени только патентные ведомства трех стран — Германии, Японии и США — занимали позицию крупнейших в мире. Достижения Китая во многом объясняются заявленной государством страте-

* профессор кафедры "Менеджмент" Евразийского Национального университета им. Л.Н. Гумилева, доктор экономических наук.

гией «К инновационной экономике через рынок интеллектуальной собственности» и созданием жесткой централизованной системы государственного управления этим процессом.

В Японии стратегическая программа создания, охраны и использования интеллектуальной собственности, принятая в 2003 г., ставила своей целью превратить Японию в нацию, основанную на интеллектуальной собственности. В условиях дефицита рабочей силы и ограниченных инвестиций, интеллектуальная собственность была выбрана Японией как главный фактор экономического роста. В результате сегодня Японии принадлежит 30% мирового рынка гражданской наукоемкой продукции /1/.

В целом, секреты успеха экономик мировых лидеров инновационного развития включают в себя наличие следующих слагаемых:

- государственная стратегия инновационного развития через развитие рынка интеллектуальной собственности;

- централизованная по горизонтали и вертикали система государственного администрирования процессами в сфере интеллектуальной собственности, направленная на снижение различных барьеров в развитии рынка;

- единые правила (стандарты) формирования, оборота, коммерциализации и защиты интеллектуальной собственности;

- подготовленные кадры профессионалов-посредников в сфере права, экономики и управления интеллектуальной собственностью (из расчета 1 посредник на 10 исследователей).

Мировой опыт убедительно свидетельствует, что государство должно участвовать в поддержке новых разработок и инноваций. С точки зрения конечной эффективности процесса определяющую роль в становлении интеллектуального капитала играет долговременная инновационная политика государства, институциональное оформление

и совершенствование законодательной базы в области интеллектуальной собственности.

Интеллектуальная собственность в научно-технической сфере при ее эффективном использовании играет важнейшую роль как механизм создания добавленной стоимости (доля интеллектуальной собственности составляет до 10–15% от цены реализуемой продукции), как средство капитализации активов предприятий и организаций (через нематериальные активы) и как инвестиционный ресурс (где под залог интеллектуальной собственности предоставляют кредиты, займы и банковские гарантии).

Поэтому курс на инновационное развитие экономики Казахстана обуславливает повышенное внимание к необходимости формирования рынка интеллектуальной собственности, коммерциализации ее объектов. В особенности, данная проблема актуализировалась в связи с формированием в условиях Евразийского экономического союза (ЕАЭС) единого рынка товаров, услуг, капитала, в том числе и рынка интеллектуальной собственности.

В последние годы в Казахстане наблюдаются позитивные результаты проводимой государственными органами работы по обеспечению адекватной охраны прав интеллектуальной собственности, что может способствовать созданию новых интеллектуальных разработок и дальнейшему развитию экономических, торговых отношений республики с другими государствами. Улучшение проводимой государством политики в области интеллектуальной собственности наглядно прослеживается в соответствующих компонентах Индекса глобальной конкурентоспособности (ИГК) Всемирного экономического форума (ВЭФ). В частности, по ИГК наиболее восприимчивая к инновациям среда включает в себя: современные университеты и научно-исследовательские учреждения, защиту прав интеллектуальной собственности,

государственные учреждения, привлекающие ученых и инженеров с целью улучшения технологического процесса, и т.д. По показателю «инновации» Казахстан занимает 85-е место среди 144 стран мира /2, р. 230/. Наиболее худший показатель нашей страны связан с качеством отечественных научно-исследовательских институтов — 99-е место, а также с сотрудничеством университетов и промышленности в сфере научных исследований и разработок — 88-е место /2, р. 231/.

Что касается защиты прав интеллектуальной собственности, то по данному критерию в 2014 г. Казахстан в сравнении с 2011 г. поднялся на 42 позиции: со 116-го на 74-е место. В то же время произошло снижение данного показателя на одну позицию по сравнению с 2013 г. и на 12 позиций с наиболее благоприятным 2005 г. (рис. 1). Из стран СНГ Казахстан обошел Россию и Грузию /4/.

В определенной степени состоянием правовой защиты интеллектуальной собственности объясняется низкий

уровень инвестиционной активности в индустриально-инновационной сфере, а также связанные с ним трудности с достижением устойчивого экономического роста. Если институты защиты несовершенны, у экономических агентов возникают стимулы к частной защите. В таких условиях не возникает адекватного «спроса» на институты, поддерживающие экономический рост, а экономика в целом оказывается в «плохом» равновесном состоянии, характеризующимся низкими темпами роста, высоким уровнем имущественного неравенства и широкой распространенностью поведения, нацеленного на присвоение ренты, а не на производство стоимости /5, с. 32/.

«Несовершенства» института интеллектуальной собственности неминуемо сказываются на инновационном поведении субъектов, на их изобретательской активности. Поэтому закономерно, что в сопоставлении с зарубежными странами по количеству патентов на 1 миллион жителей Казахстан обладает одними из низких показателей. Данный

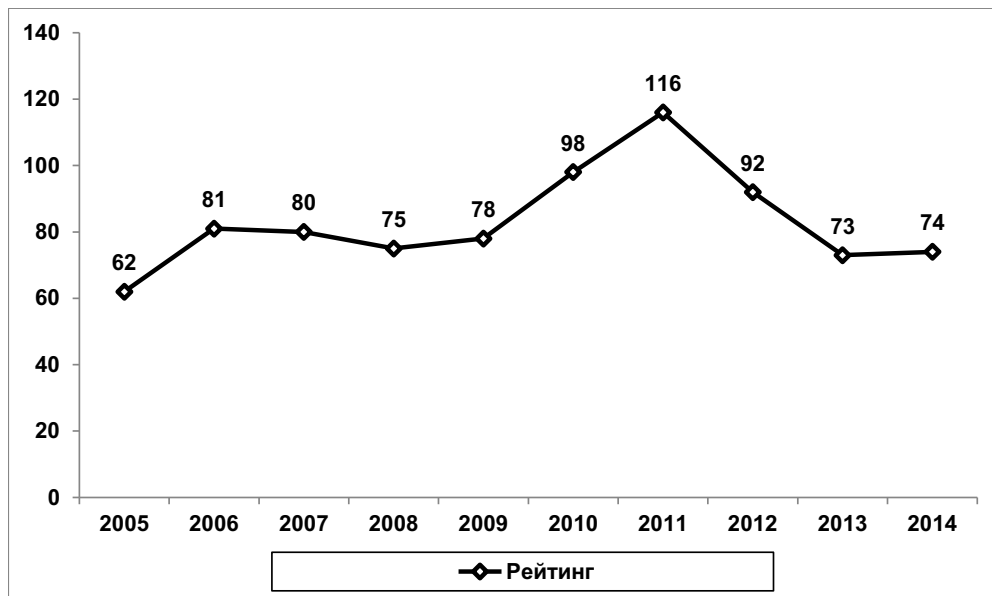


Рисунок 1. Изменение показателя «Защита интеллектуальной собственности» рейтинга конкурентоспособности Казахстана, 2005–2014 гг.

показатель в последние годы не превышал 0,13. В развитых странах его значение выше в десятки раз, а в России в 12 раз. Слабая конкурентоспособность страны в технологическом плане объясняется в том числе отсутствием пока в стране разработок мирового уровня.

По данным Всемирной организации интеллектуальной собственности (ВОИС) /2/ в мировом рейтинге по патентным заявкам Казахстан в 2013 г. впервые поднялся на 34-е место с 2202 заявкой, что выше аналогичного показателя предыдущего года на 10 позиций (1 тыс. 732 заявок) среди 105 стран. Сравнивая Казахстан с «коллегами» по ЕАЭС можно отметить, что рейтинг республики по патентным заявкам в 2013 г. был выше, чем у Беларуси только на 1 позицию (1489 заявок). По сравнению с 2012 г., когда Казахстан стоял ниже Беларуси на 18 позиций, разрыв существенно сократился в пользу нашей республики. Это связано с тем, что в Беларуси произошло уменьшение количества поданных в 2013 г. патентных заявок по сравнению с 2012 г. (1871). В то же время наблюдается значительное отставание Казахстана от России по количеству поданных патентных заявок. Как в 2012 г., так и в 2013 г. оно составляло 25 позиций. В РФ было подано 41414 заявок в 2012 г. и 44914 — в 2013 г. /2/. Особенно явно проявляется отставание

Казахстана от России по динамике патентной активности. Если в РФ за один только год количество патентных заявок возросло на 3500 единиц, то у нас в 7 раз меньше (на 470 единиц).

Что же касается мировых лидеров, таких как Китай, США, Япония, Южная Корея, то с ними разрыв составляет несколько сотен раз. Безусловным мировым лидером в области интеллектуальной собственности является Китай. В 2013 г. Поднебесной было подано 825136 патентных заявок, США — 571612, Японией — 328436, Южной Кореей — 204589 /2/.

Отставание Казахстана от других государств в области активности по разработке и регистрации прав на объекты интеллектуальной собственности можно увидеть и на примере других показателей. В отчете ВОИС 2014 г. представлены два обобщающих рейтинга. Это «рейтинг совокупной активности в сфере интеллектуальной собственности» и «рейтинг активности резидентов в сфере интеллектуальной собственности», включающие в себя по три субрейтинга: патенты, торговые марки и промышленные образцы. В первом случае учитывается количество соответствующих заявок от резидентов и нерезидентов, во втором — только от резидентов.

В 2013 г. Казахстан существенно отстал от России по совокупной актив-

Таблица 1. Рейтинг совокупной активности и активности резидентов в сфере интеллектуальной собственности, 2013 г.

Страна	Рейтинг					
	патенты		торговые марки		промышленные образцы	
	общий	резиденты	общий	резиденты	общий	резиденты
Китай	1	1	1	1	1	1
США	2	2	2	2	6	9
Япония	3	3	5	8	7	6
Германия	5	5	4	4	2	2
Южная Корея	4	4	10	9	3	3
Казахстан	34	27	54	51	77	68
Россия	9	6	6	7	21	24
Беларусь	35	30	37	38	54	51

Источник: составлено автором по данным /2/.

ности заявок на торговые марки. По данному показателю Казахстан отстает от Беларуси на 17 позиций, от России — на 48. По промышленным образцам разрыв немного меньше: с Беларусью — 17 позиций, Россией — 44 позиции. Добавим, что в сравнении с Китаем Казахстан имеет наибольший разрыв по промышленным образцам и торговым маркам, который составляет от 53 до 76 позиций (табл. 1).

Характерной тенденцией последних лет является то, что динамика мирового рынка интеллектуальной собственности становится отражением динамики ВВП во многих регионах мира. Заявки на регистрацию объектов интеллектуальной собственности характеризуются устойчивым ростом в Китае, но сокращаются в Европе и Японии.

К сожалению, Казахстан, демонстрирующий сравнительно высокие темпы роста (в 2013 г. 6% по сравнению с 5% в 2012 г.), остался в стороне от общемировых тенденций, показав слабые результаты в области регистрации объектов интеллектуальной собственности. В числе основных причин низкой активности заявителей в нашей стране можно назвать следующие:

1) учет результатов интеллектуальной деятельности ведется только по 3–5 видам из двадцати, из них охраноспособные — до 30%, а охраняемые — до 7%;

2) в отношении абсолютного большинства интеллектуальных продуктов права не закрепляются ни открытым способом — через патентование (20% рынка), ни закрытым — через ноу-хау в режиме коммерческой тайны (70% рынка);

3) структура рынка интеллектуальной собственности гипертрофирована в пользу коммерциализации интеллектуальных прав на средства индивидуализации (товарных знаков), что больше говорит об активизации рыночных отношений в секторе купли-продажи иностранных товаров, чем об инновационной активности правообладателей исключительных прав в их производстве.

В Казахстане до сих пор не принята национальная стратегия развития интеллектуальной собственности, тогда как в странах-лидерах в области инноваций придерживаются принципа: «инновационное развитие через рынок интеллектуальной собственности».

В целом, на отечественном рынке интеллектуальной собственности наблюдаются позитивные тренды в силу сравнительно благоприятного правового режима Казахстана. Однако пока не наблюдается активность на рынке ЕАЭС. Это позволяет утверждать, что в условиях формирования и развития единого евразийского рынка интеллектуальной собственности для казахстанских субъектов могут возникнуть определенные риски.

Понятно, что мировой рынок инноваций давно сформирован и поделен. Поэтому Казахстану, как и другим странам СНГ, изначально отводится, в лучшем случае, место сборки продукции по иностранным технологиям, причем зачастую далеко не самым современным. Это относится и к ценовым параметрам, многократно превышающим мировые, что обусловлено процедурой «параллельного импорта». Это априори делает производимую на этом оборудовании продукцию неконкурентоспособной на мировом рынке. Для того чтобы изменить эту ситуацию, быть продавцами, а не покупателями, надо формировать свой сегмент рынка интеллектуальной собственности, в том числе в контексте евразийской интеграции.

В странах СНГ доля коммерциализации интеллектуальной собственности, охраняемой патентами, по-прежнему ничтожно мала и варьируется в диапазоне 0,4–2%, т.е. из числа действующих патентов продается максимум 2% /2/. Это говорит о том, подавляющее большинство интеллектуальных разработок остаются невостребованными и не становятся инноваций.

В странах ЕАЭС существуют общие нерешенные проблемы, связанные с формированием и развитием цивилизо-

ванного рынка интеллектуальной собственности. Во-первых, законодательство стран евразийской интеграции в сфере интеллектуальной собственности в основном соответствует международным стандартам, все страны участвуют в большинстве международных договоров и соглашений в этой сфере (ВОИС). В то же время, правовой режим при реализации ряда этих норм порой входит в противоречие с интересами национальных экономик и бизнес-сообществ в странах ЕАЭС, которые преимущественно являются потребителями, а не производителями охраняемых результатов интеллектуальной деятельности.

Во-вторых, в странах ЕАЭС отсутствует единая терминология для определения таких основных понятий, как контрафакт, поддельная продукция, фальсифицированная продукция, серый импорт. В нормативных актах, судебной практике участников евразийской интеграции используются различные, порой диаметрально противоположные трактовки данных понятий.

В-третьих, сохраняется высокий уровень правовой и экономической безграмотности в государственных органах, вузах, научных организациях и предприятиях при одновременном отсутствии подготовленных кадров в сфере экономики, права и управления интеллектуальной собственности. В 2011 г. Российская государственная академия интеллектуальной собственности определена в качестве базовой организации СНГ по подготовке кадров в сфере интеллектуальной собственности. Однако при ежегодном выпуске до 200 специалистов их не хватает даже для внутренних нужд Роспатента, не говоря уже о Казахстане или других странах Содружества. В результате в нашей стране ощущается нехватка посредников в сфере интеллектуальной собственности, в первую очередь патентных поверенных. Это не может не отражаться на сроках проведения экспертиз па-

тентных заявок, а также заявок на регистрацию товарных знаков. Так, в Казахстане по состоянию на конец 2013 г. численность исследователей составляла 17 195 чел. /6/, на которых приходится лишь 142 патентных поверенных /7/. В высокоразвитых странах этот показатель выше в несколько раз.

В-четвертых, ограниченность доступа к Евразийской патентно-информационной системе (ЕАПТИС) для казахстанских организаций. Так, в рамках реализации Соглашений по предоставлению доступа к Евразийской патентно-информационной системе ведущим библиотекам и вузам стран-членов ЕАПО¹ к ЕАПТИС к концу 2012 г. были подключены 12 библиотек, вузов и научных организаций Кыргызстана, 16 – Беларуси, 3 – России и всего 1 – Казахстана /8/.

За последние пять лет общий рост выданных в Казахстане охранных документов на объекты интеллектуальной собственности составил 61%. При этом основную долю зарегистрированных объектов составляют товарные знаки (71%). Из них рост регистрации товарных знаков национальных заявителей составил 48%. Здесь особо выделяется сохраняющаяся на протяжении последних пяти лет высокая активность иностранных заявителей. Регистрация иностранными заявителями товарных знаков составляет 52% от общего количества всех выданных охранных документов. Это подтверждает привлекательность казахстанского рынка для иностранных правообладателей /9/.

Еще в декабре 2010 г. в связи с созданием Единого экономического пространства (ЕЭП) было подписано Соглашение о единых принципах регулирования в сфере защиты прав интеллектуальной собственности. Оно направлено на унификацию принципов регулирования в сфере охраны и защиты результатов интеллектуальной деятельности и средств индивидуализации товаров,

¹ ЕАПО – Евразийская патентная организация.

работ и услуг, охраняемых национальным законодательством Сторон этого Соглашения. В соответствии с ним Стороны предоставляют друг другу национальный режим, а также устанавливают минимальные стандарты в отношении охраны и защиты прав интеллектуальной собственности. Оно также предусматривает введение принципа регионального исчерпания прав на товарный знак, согласно которому товар, впервые размещенный на рынке ЕЭП (теперь ЕАЭС), сможет свободно перемещаться в рамках территории всех трех стран. Это позволит на практике реализовать один из основных принципов евразийской интеграции о свободном перемещении товаров.

Предполагается, что реализация норм соглашения будет способствовать:

- созданию единого эффективного механизма получения одновременной правовой охраны товарных знаков и наименований мест происхождения товара на территории государств евразийской интеграции. Это позволит упростить и ускорить процедуры регистрации в нескольких государствах одновременно по сравнению с использованием существующих национальных процедур, а также получить единый охраненный документ, действующий на территории всех стран-членов ЕАЭС;

- обеспечению прозрачности процедур регистрации товарных знаков и созданию условий, позволяющих национальным патентным ведомствам контролировать регистрацию товарных знаков и наименований мест происхождения товаров в государствах-участниках ЕАЭС с целью защиты исключительных прав отечественных производителей на средства индивидуализации и противодействия злоупотреблению правами;

- получению доступа к патентной базе, Единому реестру товарных знаков и знаков обслуживания ЕАЭС, что позволит сократить сроки экспертизы заявок на выдачу охраненных документов, в частности, на выдачу свидетельств

на товарные знаки — до 6 месяцев (*для сравнения: в Казахстане — 10 месяцев*);

- сокращению затрат, связанных с экспертизой заявки на получение охранного документа. Сейчас за регистрацию товарного знака уплачивается в общей сложности 9 пошлин, по 3 в каждой стране (за прием заявки, за рассмотрение по существу, за регистрацию товарного знака). Вместо девяти пошлин предлагается пять и соответственно, затраты заявителей на получение свидетельства сокращаются почти вдвое;

- упрощению и сокращению работы национальных патентных ведомств за счет уменьшения дублируемой работы, осуществляемой патентными ведомствами стран-участниц ЕАЭС;

- устранению избыточных административных барьеров в процедурах предоставления правовой охраны средствам индивидуализации и созданию благоприятных условий для свободного перемещения товаров, работ или услуг на территории ЕАЭС;

- ведению Единого реестра товарных знаков и знаков обслуживания ЕАЭС, состоящего из национальных разделов, объединенных в единую информационную систему электронного реестра в сети Интернет, определенную Евразийской экономической комиссией.

В то же время существуют и определенные риски:

- рост конкуренции для национальных заявителей за счет увеличения заявок на получение охранного документа со стороны заявителей России и Беларуси, поскольку существующая система «приоритетности» заявки не оставляет шансы тем, кто не успел подать ее первым;

- столкновение интересов крупных национальных производителей, использующих в качестве товарных знаков бренды, получившие известность еще в период существования СССР; это, в первую очередь, касается производителей кондитерских изделий и алкогольной продукции;

- дополнительные затраты для правообладателей, связанные с включением их товарных знаков в Единый таможенный реестр объектов интеллектуальной собственности;

- возможность отказа в регистрации казахстанских товарных знаков в России в случае наличия в этой стране схожих фирменных наименований или коммерческих обозначений, права на которые возникли ранее прав на такой товарный знак и другие риски.

Указанные риски в сфере интеллектуальной собственности возможно преодолеть только при существенной корректировке и согласовании государственной политики Казахстана, Белоруссии и России в этой области. В частности, в рамках совершенствования государственной политики в сфере интеллектуальной собственности можно рекомендовать следующее.

Во-первых, необходима разработка и принятие в Казахстане стратегии развития интеллектуальной собственности. Причем, при подготовке и реализации национальных стратегий инновационного развития и стратегий развития интеллектуальной собственности следует предусматривать их взаимообусловленность и направленность на формирование и развитие цивилизованного рынка интеллектуальной собственности в привязке к отраслевым (на уровне технологических платформ), региональным (на уровне инновационных кластеров) и государственным (в рамках контрактной системы) интересам.

Во-вторых, учитывая тенденцию использования стандартизации в качестве недобросовестной конкуренции, в том числе в рамках Всемирной торговой организации, целесообразно поддержать российскую инициативу по разработке и принятию первых национальных стандартов в сфере интеллектуальной собственности «Интеллектуальная собственность. Термины и определения», «Интеллектуальная собственность. Научные открытия» и «Интеллектуальная собственность. На-

учные произведения». По нашему мнению, их следует активнее использовать для решения правовых проблем, возникающих как на национальном, так и на международном уровне. В интересах предотвращения недобросовестной конкуренции под прикрытием борьбы с контрафактом и формирования нового, более рационального порядка необходима выработка единых прозрачных и общепринятых методологии и методики измерения уровня контрафактности в странах-членах ЕАЭС.

В-третьих, в целях подготовки и повышения квалификации кадров в сфере экономики, права и управления интеллектуальной собственностью в странах евразийской интеграции, а также снижения уровня правовой и экономической безграмотности в государственных органах, вузах, научных организациях и предприятиях в интеллектуальной сфере деятельности создать Международную академию интеллектуальной собственности. Такое учебное заведение может быть создано в городах Алматы или Астана с привлечением специалистов из республиканского государственного предприятия «Национальный институт интеллектуальной собственности», а также из России и Беларуси.

В-четвертых, активное привлечение к обсуждению принимаемых в рамках ЕАЭС Соглашений и Договоров в области охраны интеллектуальной собственности представителей бизнес-общества и потребителей.

В-пятых, введение в национальное законодательство Казахстана понятий «тождественный», «сходный до степени смешения», «однородные товары и услуги», «контрафактная продукция», «параллельный импорт», «серый импорт». Это поможет усовершенствовать терминологию и строить дальнейшую разработку проектов законодательных актов. В то же время это позволит избежать двойственного толкования закона в некоторых случаях, усилить таможенный контроль

товаров, содержащих объекты интеллектуальной собственности, а также в целом защиту отечественных товарных знаков от фальсификации.

Другая важная проблема. В перечне 338 статистических показателей, предоставляемых Евразийской экономической комиссии уполномоченными органами государств-членов ЕАЭС, отсутствуют экономические показатели в отношении использования и коммерциализации интеллектуальной собственности, в том числе при создании добавленной стоимости, в промышленном производстве, сельском хозяйстве и строительстве, во внешней торговле и инновационной деятельности.

Поэтому необходимо менять систему оценок и индикативных показателей. В дополнение к числу публикаций и патентам, через которые бесплатно извещаем весь мир о своих достижениях (информационные показатели), следует использовать иные показатели интеллектуальной собственности. В частности, экспертами предлагаются следующие показатели [1]:

- доля охраняемых результатов интеллектуальной деятельности, полученных в общем объеме научно-исследовательских и опытно-конструкторских работ (НИОКР) из всех источников финансирования (ежегодное увеличение на 5–10% для достижения мирового уровня);

- использование в качестве объекта исключительных прав на все виды объектов интеллектуальной собственности, в том числе за рубежом (20 вместо 3–5 в настоящее время);

- доля интеллектуальной собственности в структуре цены инновационной продукции, в том числе в рамках госзаказа (не менее 10%; в настоящее время практически отсутствует);

- доля договоров коммерческого использования интеллектуальной

собственности к ее общему объему (увеличение на 5–10% ежегодно для достижения мирового уровня по категориям объектов от авторского права до изобретений, охраняемых патентами, и ноу-хау);

- объем выплаченных вознаграждений авторам за создание и использование результатов интеллектуальной деятельности;

- доля нематериальных активов при капитализации (увеличение на 5–10% ежегодно для достижения мирового уровня по категориям объектов и секторам экономики);

- уровень контрафакта в продукции, реализуемой на внутреннем рынке, в том числе импортируемой из-за рубежа (снижение на 3–5% ежегодно для достижения уровня передовых стран);

- полное обеспечение подготовленными кадрами в сфере интеллектуальной собственности всех органов государственной власти на республиканском и местном уровнях, а также учреждений, предприятий и организаций.

В интересах формирования на прострaнстве евразийской интеграции рынка интеллектуальной собственности необходимо предусмотреть активное использование института национальной и межгосударственной стандартизации, создание межгосударственного технического комитета по стандартизации в сфере интеллектуальной собственности.

Таким образом, фундаментом инновационного развития страны является развитый рынок интеллектуальной собственности. Необходимым и обязательным условием успеха в развитии национального рынка интеллектуальной собственности является эффективное государственное регулирование, роль и значение которого в контексте евразийской интеграции будет несомненно возрастать.

Литература

1. www.belgospatent.org.by/russian/docs/itog_doc.
2. World Intellectual Property Indicators. Economics and Statistics Series. - World Intellectual Property Organization, 2014
3. The Global Competitiveness Report 2014-2015. Full data edition / edited by prof. Klaus Schwab. Geneva: World Economic Forum, 2014. – 549 p.
4. www.nac.gov.kz/news/analitics
5. Смирнов В., Саранцев В., Кунин В. США: изобретения на рынке // Интеллектуальная собственность. 1993. №11-12. С. 32-35.
6. Наука и инновационная деятельность Казахстана 2009 – 2013/ Статистический сборник. – Астана, 2014. – 36 с.
7. www.adilet.gov.kz
8. Отчет АО «Институт экономических исследований» МЭБП РК «Выработка рекомендаций по определению перспективных дел Республики Казахстан, направлений дальнейшего развития евразийской интеграции». – Астана, 2013.
9. Годовой отчет РГП «Национальный институт интеллектуальной собственности» при Комитете по правам интеллектуальной собственности Министерства юстиции Республики Казахстан. – Астана, 2014.

Аңдатпа

Мақалада ЕурАзЭҚ жағдайында зияткерлік меншіктің ұлттық нарығы қалыптасуының өзекті мәселелері қарастырылады. Қазақстанмен шетелдік зияткерлік меншік нарығының салыстырмалы талғауы жүргізіліп, мәселелері анықталған. Өркениетті зияткерлік меншік нарығының қалыптасуы мен Қазақстан экономикасының инновациялық дамуының өзара байланысы ерекше көрсетілген.

Resume

The article discusses the actual issues of the formation of national market of intellectual property in the conditions of EEU. The comparative analysis of the market of intellectual property at the Kazakhstan and foreign countries with revelation of existing problems is presents. The connection between innovative development of the economics of Kazakhstan and formation of the civilized of intellectual properties market is particularly underlining.

**АВТОРЛАРҒА АРНАЛҒАН АҚПАРАТ
(МАҚАЛАЛАРҒА ҚОЙЫЛАТЫН ТАЛАПТАР)**

Қайта жаңғырған Қазақстан экономистер Ассоциациясының жұмыс істеу бағытының бірден-бірі — өзінің жеке экономикалық басылымын, ғылыми журналын басып шығару, ол — «Қазақ Экономикалық Хабаршысы» («Казакский Экономический Вестник», «Kazakh Economic Review»). Бас редактор — ҚР БҒМ қарасты Экономика Институтының бас ғылым қызметкері, экономика ғылымдарының докторы Болат ХУСАИНОВ.

Басылым толығымен аяқталған біртума ғылыми жұмыстарды ұлттық экономикаға және ғаламды өзекті мәселелерді шешетін бағыттағы еңбектерін жарыққа шығарып отыратын болады. Ұсынылған мақалалар зерттеліп жатқан тематика бойынша нәтижесі болу қажет. Қазақстан Республикасының әлеуметтік дамуын және экономиканы жақсартатын, ұлттық экономика мәселелерін шешетін табанды жаңа жолдарын жасап, нақты ұсыныстарымен берілуі қажет.

«Қазақ Экономикалық Хабаршысы» тоқсан сайын шығарылып отырады, оған келесі бағыттағы мақалалар жарияланатын болады:

- Макроэкономика (Macroeconomics)
- Қаржы (Finance)
- Микроэкономика және фирма теориясы (Microeconomics and Theory of Firm)
- Халықаралық экономика (International Economy)
- Қоғамдық сектор экономикасы (Public Economics)
- Институционалды экономика (Institutional Economics)
- Статистика және эконометрика (Statistics and Econometrics)

Мақаланың мазмұны тематикалық бағытқа сәйкес және журналдың ғылыми деңгейіне сай болуы, белгілі бір жаңалығымен оқырман қауымды қызықтыруы тиіс.

Жылдық қорытынды бойынша «Қазақ Экономикалық Хабаршысында» жарияланған ең үздік мақалаларға сый ақы тағайындалады, олар жаңалығымен ерекшеленетін және зерттеу жұмысының өзектілігімен, қойылған мәселенің және ғылыми міндеттердің шешімін бір қилылығымен көрсеткен автордың (коллективті автор) толығымен біткен еңбегіне тағайындалады.

«Қазақ Экономикалық Хабаршысына» мақалалар қай тілде (қазақ, орыс, ағылшын) берілсе, сол тілде жарияланады. «Қазақ Экономикалық Хабаршысына» жарияланатын мақала Қазақстан Экономистер Ассоциациясының сайтында көрсетілген талаптарға сай болуы тиіс.

Жариялауға төлем ақы және мақалаға гонорар алу қаралмаған.

Мақала қағаз түрінде және Microsoft Windows XP форматында жазылған электронды нұсқа түрінде ұсынылады. Қағаз түріндегі қолжазба электронды нұсқамен сәйкес келуі қажет. Егер сәйкессіздік болып жатса, редакция қолжазбаның электрондық нұсқасына сүйенеді.

Төмендегі параметрлер сақталынуы тиіс:

- А4 форматы, жиек: жоғарғысы — 2 см, төменгісі — 2 см, сол жағы — 3 см, оң жағы — 2 см;
- Қазақ тіліндегі қолжазба — KZ Times New Roman шрифтісі, 14 кегель;
- Орыс тіліндегі қолжазба — Times New Roman шрифтісі, 14 кегель;
- Ағылшын тіліндегі қолжазба — Times New Roman шрифтісі, 14 кегель;
- Аралық интервал — бір;
- автордың фамилиясы, аты, әкесінің аты, байланыс телефондары мен авторға қатысты барлық мәліметтер қағаздың үстіңгі жақтың ортасына жазылады. Бір жол төмен, мақаланың тақырыбы қарайтылған әріптермен қағаздың ортасында берілуі тиіс. Ары қарай жаңа жолдан мәтін орналасады.
- Қолжазбаның қағаз нұсқасындағы бет саны, суреттер мен кестелері ортаға қойылады.
- мәтіндегі кестенің немесе қосымшалардың тақырыптары болуы тиіс, мәтіндегі әрбір кестеге сілтеме жасалады. Электронды нұсқасында кестелер жеке файлға салынуы тиіс.
- иллюстрацияға жеке бет ұсынылады, оның реттік нөмірі және атауы болуы тиіс, ал электрондық нұсқада жеке файлға салынады.
- егер мақала қазақ тілінде болса, қолжазбаның ағылшын және орыс тілдеріндегі түсініктемесі беріледі (10 жолдан көп емес), онда тақырыптың аудармасы қамтылады. Егер мақала орыс тілінде және ағылшын тілдерінде болса түсініктеме жазылады;
- мақаланың соңында «Әдебиеттер» деген тақырыппен пайдаланылған әдебиеттер тізімі қабылданған стандарттық библиографиялық жазбасына сәйкес тәртіпте, мәтінде берілу ретімен көрсетіледі.
- әдебиетке сілтемелер бергенде: монография үшін — автордың фамилиясы және аты, баспаның шығарылған жері, атауы, аты мен жылы көрсетіледі; мақала үшін — автордың фамилиясы мен аты, мақала атауы, журналдың атауы, жылы, нөмірі, беті көрсетіледі.
- Қолжазбаның астына барлық авторлардың қолы қойылып, жіберілген күні көрсетіледі.

Мақаланың мазмұнына жауапты авторлар болады.

Анонимдік сынның нәтижелері бойынша мақаланы қабылдау немесе қабылдамау туралы редакциялық кеңестің шешімі қабылданады.

Көрсетілген талаптарға сәйкес келмейтін қолжазбаларды редакция қарамайды және қайтармайды.

**ИНФОРМАЦИЯ ДЛЯ АВТОРОВ
(ТРЕБОВАНИЯ К ПУБЛИКАЦИЯМ)**

Одним из направлений деятельности возрожденной Ассоциации экономистов Казахстана является выпуск собственного экономического издания – научного журнала «Казахский Экономический Вестник» («Kazakh Economic Review», «Қазақ Экономикалық Хабаршысы»).

Издание будет публиковать оригинальные законченные научные исследования, направленные на решение актуальных проблем глобальной и национальной экономик. Представленные статьи должны иметь практические результаты по исследуемой тематике. В них должны содержаться конкретные предложения по улучшению экономического и социального развития Республики Казахстан, по разработке и созданию принципиально новых подходов в решении проблем национальной экономики.

«Казахский Экономический Вестник» будет издаваться ежеквартально, в котором будут публиковаться статьи по следующим направлениям:

- Макроэкономика (Macroeconomics)
- Финансы (Finance)
- Микроэкономика и теория фирм (Microeconomics and Theory of Firm)
- Международная экономика (International Economy)
- Экономика общественного сектора (Public Economics)
- Институциональная экономика (Institutional Economics)
- Статистика и эконометрика (Statistics and Ekonometrics)

Содержание статьи должно соответствовать тематическим направлениям и научному уровню журнала, обладать определенной новизной и представлять интерес для широкого круга читателей.

По итогам года будет присуждаться несколько премий за лучшие статьи, опубликованные в «Казахском Экономическом Вестнике», автору (коллективу авторов) законченной работы, отличающейся новизной и актуальностью исследований, оригинальностью в постановке и решении научных задач.

Статьи в «Казахском Экономическом Вестнике» будут публиковаться на языке представления статьи (казахский, русский, английский). Статья должна отвечать требованиям к рукописям, публикуемым в «Казахском экономическом вестнике», которые размещены на сайте Ассоциации Экономистов Казахстана.

Плата за публикацию и гонорары за статьи не предусмотрены.

Статья предоставляется в редакцию в бумажной и электронной копии в формате Microsoft Windows XP. Рукопись на бумажном носителе должна строго соответствовать электронному варианту. В случае обнаружения расхождений редакция будет ориентироваться на электронный вариант рукописи.

Необходимо соблюдение следующих параметров:

- формат А4, поля: верхнее – 2 см, нижнее – 2 см, левое – 3 см, правое – 2 см;
- рукописи на казахском языке – шрифт KZ Times New Roman, кегль 14;
- рукописи на русском языке – шрифт Times New Roman, кегль 14;
- рукописи на английском языке – шрифт Times New Roman, кегль 14;
- межстрочный интервал – одинарный;
- по центру располагаются фамилия, имя, отчество автора полностью, контактный телефон и иные сведения для связи с автором. Ниже, также по центру – название статьи, выделенное жирным шрифтом, затем располагается текст;
- в бумажном варианте рукописи должна присутствовать сквозная нумерация страниц по центру, рисунков и таблиц;
- таблицы в тексте или приложении к нему должны иметь заголовки, на каждую таблицу в тексте должна быть ссылка. В электронном виде таблицы должны быть собраны в отдельных файлах;
- иллюстрации должны иметь порядковый номер и названия, прилагаться на отдельных листах, а при наличии электронного вида – в отдельных файлах;
- рукопись должна содержать аннотации на русском и английском языках (не более 10 строк), включающие в себя перевод заголовка, если статья на казахском языке; на казахском и английском языках, если статья на русском языке;
- список использованных источников приводится в конце статьи с заголовком «Литература», в порядке упоминания в тексте в соответствии с принятыми стандартами библиографического описания. Ссылки на цитируемые источники даются: для монографий – с указанием фамилий и инициалов авторов, названия, места издания и года; для статей – с указанием фамилий и инициалов авторов, названия статьи, названия журнала, года, номера, страниц;
- распечатка рукописи должна быть подписана всеми авторами с указанием даты ее отправки.

Авторы несут ответственность за содержание статьи.

Решение о принятии к публикации или отклонении рукописей принимается редакционным советом по результатам анонимного рецензирования.

Рукописи, не соответствующие указанным требованиям, редакцией не рассматриваются и не возвращаются.

*INFORMATION FOR AUTHORS
(CALL FOR PAPERS)*

Issuing a scientific journal "Kazakh Economic Review" is one of the core activities of the newly established Association of the Economists of Kazakhstan. The Chief Editor is Mr. Bulat Khussainov, Doctor of Science, the leading research specialist in the Institute of Economy of Kazakhstan.

The journal will publicize original research findings of comprehensive type attempting to generate solutions for actual problems of global and national economies. The submitted works should comprise practical implications of the subject of study. The implications should be expressed in the form of up-to-the point statements giving viable solutions for upgrading economic and social development of the Republic of Kazakhstan as well as creating and working out entirely new approaches in resolving problems of the national economy.

"Kazakh Economic Review" will be issued on quarterly basis and it will publicize papers highlighting the following fields of study:

- Macroeconomics
- Finance
- Microeconomics and Theory of Firm
- International Economy
- Public Economics
- Institutional Economics
- Statistics and Econometrics

By content the papers for submission must relate to the topics in specified fields of study, highlight the novelty degree of research; be targeted at readers of general type, and correspond to the research level of the journal.

Several awards will be granted by the end year to the author or group of authors of the best publications in the "Kazakh Economic Review", whose research works are highly distinguished in novelty and actuality of the research question, and offer creative solutions for research problems.

The papers will be published in the "Kazakh Economic Review" in the original language of the author (Kazakh, Russian, and English). The papers must meet the requirements set for the publications in the "Kazakh Economic Review"; a detailed description is provided on the Internet site of the Association of the Economists of Kazakhstan.

There are no publication charges, and no fees are paid to the authors

The articles shall be submitted in hard and soft copies in the Microsoft Windows XP format. The hard copy shall fully comply with the soft copy. Given discrepancies between the hard and soft copies, the latter shall prevail.

The publication shall meet the following requirements:

- A4 format. Margins: top and bottom - 2 cm, left – 3 cm, right – 2 cm.
- Font 14 KZ Times New Roman for Kazakh language publications.
- Font 14 Times New Roman for Russian and English language publications.
- 1 interval spacing.
- Aligned to the center shall be the author's family name, first name, patronymic name, the phone number and other contact information. On the following line there shall be the title of the article in bold letters, aligned to the center. Then there shall follow the text of the article.
- All the hard copy pages of the manuscript shall be numbered in the center, including pictures, diagrams, etc.
- All diagrams/tables in the text or in the attachments shall be entitled and referenced throughout the text. All tables and diagrams shall be filed separately in the soft copy of the article.
- The illustrations shall be numbered and entitled, attached on separate sheets in hard copies and in separate files in soft copies of the article.
- The Kazakh language manuscript shall be preceded by an abstract in Russian and English; abstracts of the articles written in Russian shall be translated into Kazakh and English. Translations of the abstract may not exceed 10 lines, including the translation of the title.
- References shall be given in the end of the article under the headline "Literature" in the order of their occurrence in the text in accordance with the accepted documentation style requirements.
- References to monographs shall be given with the author's name and initials, title, publication place and date; to articles - with the author's name and initials, title of the article, name of the magazine, year, issue, page numbers.
- The printed version of the article shall be signed by all of its authors and indicate the date of its delivery.

The authors shall bear full responsibility for the content of the article.

The editorial board shall make decision on the acceptance or rejection of the submission for publication, based on its blind review.

The manuscripts not compliant with the above requirements shall not be considered by the editorial board, nor shall they be returned to the author(s).

Информация об авторах

- Леонид ИВАНОВ** - Советник АО «Энергоинформ», кандидат экономических наук.
- Фарида АЛЬЖАНОВА** - руководитель Центра инновационно-технологического развития Института экономики КН МОН РК, доктор экономических наук.
- Булат ХУСАИНОВ** - главный научный сотрудник Центра исследований глобализации и интеграции Института экономики КН МОН РК, доктор экономических наук.
- Елена НОВИКОВА** - Masters in International Business from Grenoble Graduate School of Business (GGSB, a.k.a Grenoble Ecole de Management), London Campus; and Masters in International Security Studies from London Metropolitan University, London. She also previously graduated from KIMEP University. She is an independent expert on Corporate Social Responsibility (CSR), Socially Responsible Investment (SRI) and Sustainability issues.
- Назым УРУЗБАЕВА** - профессор кафедры "Менеджмент" Евразийского Национального университета им. Л.Н. Гумилева, доктор экономических наук.