



**Л. Н. ГУМИЛЕВ АТЫНДАҒЫ ЕУАЗИЯ ҰЛТТЫҚ УНИВЕРСИТЕТІ**  
**ЕВРАЗИЙСКИЙ НАЦИОНАЛЬНЫЙ УНИВЕРСИТЕТ ИМ. Л. Н.**  
**ГУМИЛЕВА**  
**L.N. GUMILYOV EURASIAN NATIONAL UNIVERSITY**

**«ЖҮЙЕЛІК КӘСПКЕРЛІК: УНИВЕРСИТЕТТЕРДІҢ, БИЗНЕС  
ПЕН МЕМЛЕКЕТТІҢ КООПЕРАЦИЯСЫНЫҢ АҒЫМДАҒЫ  
ЖАҒДАЙЫ МЕН ПЕРСПЕКТИВАЛАРЫ»**

*Халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының*  
**ЕҢБЕКТЕР ЖИНАҒЫ**

**СБОРНИК ТРУДОВ**

*Международной научно-практической конференции*

**«СИСТЕМНОЕ ПРЕДПРИНИМАТЕЛЬСТВО: ТЕКУЩЕЕ  
СОСТОЯНИЕ И ПЕРСПЕКТИВЫ КООПЕРАЦИИ  
УНИВЕРСИТЕТОВ, БИЗНЕСА И ГОСУДАРСТВА»**

**WORKS**

*of the International scientific and practical conference*

**«SYSTEMIC ENTREPRENEURSHIP: THE CURRENT STATE  
AND PROSPECTS OF COOPERATION BETWEEN  
UNIVERSITIES, BUSINESS AND THE STATE»**

**Нұр – Сұлтан, 2022**

**УДК 330**  
**ББК 65**  
**Ж 85**

**Рецензенты:** вице-президент университета «Туран», д.э.н., профессор Алиев О.Ж.

профессор Евразийского национального университета им.Л.Н.Гумилева, к.э.н. Мажитов Д.М.

**Редакционная коллегия**

Майдырова А.Б. – д.э.н., профессор, заведующий кафедрой, Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, г.Нур-Султан

Мырзахмет Ж.К. – PhD, доцент, Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, г.Нур-Султан

Мырзахмет М.К. – к.ф/м.н., доцент Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, г.Нур-Султан

Ауелбекова А.К. – к.э.н., доцент, Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, г.Нур-Султан

**ISBN 978-601-337-675-2**

«Жүйелік кәсіпкерлік: университеттердің, бизнес пен мемлекеттің кооперациясының ағымдағы жағдайы мен перспективалары» халықаралық ғылыми-тәжірибелік конференциясының еңбектер жинағы. –Нұр-Сұлтан: Л.Н.Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2022. -224б.

Сборник трудов международной научно-практической конференции «Системное предпринимательство: текущее состояние и перспективы кооперации университетов, бизнеса и государства». –Нур-Султан: Евразийский национальный университет им.Л.Н.Гумилева, 2022. -224с.

Works of the International scientific and practical conference «Systemic entrepreneurship: the current state and prospects of cooperation between universities, business and the state». - Nur-Sultan: L.N. Gumilyov Eurasian National University, 2022. -224p.

**УДК 330**  
**ББК 65**

**ISBN 978-601-337-675-2**

© Л.Н. Гумилев атындағы Еуразия ұлттық университеті, 2022

© Евразийский национальный университет им. Л.Н. Гумилева, 2022

© L.N. Gumilyov Eurasian National University, 2022

құрайтынын анықтаған. Авторлар жұмысқа барып-келу уақытының маңызды болатын жұмыс іздеу моделін құрған кезде және жұмысқа барып-келу уақытының бағалаудағы гендерлік айырмашылықтар қайта жұмыс істеген кезде сағаттық жалақыдағы гендерлік айырмашылықтың шамамен 14% - ын құрауы мүмкін екенін көрсеткен. Авторлар жұмысқа барып-келу уақытын бағалаудағы гендерлік айырмашылық қолданбалы мәліметтерге негізделгенін және басқа тәсілді қолдануға төзімді екенін көрсетеді. Сондай-ақ, жұмыс іздеу критерийлеріндегі гендерлік айырмашылықтар жұмыс күшіне деген сұранысқа байланысты емес екендігі туралы дәлелдер келтірген.

Жұмысқа баруға дайындықтағы гендерлік айырмашылықтардың маңыздылығын атап өтіп, оларды жалақының гендерлік айырмашылығымен байланыстыра отырып, олар жалақының гендерлік теңсіздігін одан әрі төмендетудің мүмкін жолдарын ашқан.

Фирмалардың қашықтықтағы жұмыстың жалақысын төмендететін технологиялық прогресс гендерлік жалақы айырмашылығын одан әрі төмендетуі мүмкін Жалпы алғанда, қалалық жоспарлау және көлік саласындағы мемлекеттік саясат ерлер мен әйелдердің жол жүру құрылымын әртүрлі жолдармен өзгерте алады және олардың салыстырмалы жалақысына әр түрлі әсер етуі мүмкін екенін анықтаған. Осыған байланысты, қашықтан жұмыс істеуге үміткер немесе оған келісетін жұмыс іздеушілерге қаржылық субсидиялар ұсыну ерлер мен әйелдерге, демек, жалақының гендерлік айырмашылығына әртүрлі әсер етуі мүмкін екенін дәлелдеген.

## **КОНКУРЕНЦИЯ И ВЫХОД НА СЕЛЬСКОХОЗЯЙСТВЕННЫЕ РЫНКИ: ЭКСПЕРИМЕНТАЛЬНЫЕ ДАННЫЕ ПО КЕНИИ**

(Лорен Фалькао Бергквист, Майкл Динерштейн Американский экономический обзор, Т. 110, № 12, декабрь 2020 г. (стр. 3705-47))

**Амангельдиева Жанар Амангельдиевна**

*zhanar052@mail.ru*

докторант ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, Нур-Султан, Казахстан

Научный руководитель - Р.А. Байжолова

Сельскохозяйственные рынки Африки характеризуются низкими доходами фермеров и высокими потребительскими ценами на продовольствие. Многие обеспокоены тем, что это частично вызвано несовершенной конкуренцией между посредниками. В этой статье приводятся экспериментальные данные Кении о структуре посреднического рынка. Рандомизированные шоки затрат и субсидии спроса используются для определения структурной модели рыночной конкуренции.

В 1980-х и 1990-х годах волна либерализации прокатилась по сельскохозяйственным рынкам Африки в рамках широких планов структурной

перестройки. В основе обещаний этих реформ лежало предположение о том, что появится конкурентоспособный частный сектор, который воспользуется вновь созданными арбитражными возможностями, при этом сельскохозяйственные торговцы будут эффективно перемещать урожай из регионов с избытком в регионы с дефицитом, а также от сбора урожая к неурожайным сезонам. Однако недавние эмпирические оценки показывают, что сельскохозяйственные рынки остаются слабо интегрированными, при этом цены сильно варьируются в разных регионах и странах [1].

Высокие операционные издержки способствуют этой ограниченной рыночной интеграции. Транспортные расходы в Африке являются самыми высокими в мире [2]; также распространены более сложные для измерения затраты, связанные с поиском [3], договорным риском [4] и ценовой неопределенностью [5].

Однако гораздо меньше известно о форме конкуренции между посредническими торговцами на сельскохозяйственных рынках в развивающихся странах. Оказывают ли и в какой степени трейдеры влияние на рынок, имеет ли значение для выработки политики, если посредники работают в конкурентной среде, в которой разрыв в ценах обусловлен исключительно высокими транзакционными издержками. Политика, которая снижает эти транзакционные издержки, например, улучшение дорог, льготные условия для кредитов на расширение бизнеса и системы торговой разведки для передачи цен трейдерам, например, даст ли экономию, которую трейдеры передадут фермерам (в форме более высоких цен) и потребителям (в форме более низких цен).

С другой стороны, если трейдеры обладают высокой степенью рыночной власти, выгоды от политики, снижающей операционные издержки трейдеров, могут быть получены в основном посредниками.

Для существенного улучшения благосостояния фермеров и потребителей в этих условиях политика, возможно, должна быть четко нацелена на усиление конкуренции между посредниками.

В этой статье представлены некоторые из первых экспериментальных данных о структуре рынка, в котором работают африканские торговцы сельскохозяйственной продукцией. С этой целью проведены 3 рандомизированных контрольных исследования, которые предоставляют новые эмпирические данные о: степени прохождения затрат, форме спроса и влиянии входа на рыночные цены.

Эти оценки интерпретированы в контексте структурной модели и оценивается модель несовершенной конкуренции, которая наилучшим образом соответствует данным и ее последствиям для благосостояния.

В 1-ом эксперименте экзогенно снижены предельные издержки трейдеров, предлагая всем трейдерам на рынке существенную ежемесячную субсидию за проданный килограмм. Затем наблюдают, в какой степени это снижение затрат отражается на цене, предлагаемой потребителям. Было обнаружено, что трейдеры получают только 22 процента от этого снижения затрат для клиентов.

Тем не менее, проходной коэффициент недостаточен для характеристики несовершенной конкуренции, поскольку кривизна спроса может привести к снижению проходных ставок, сохраняя поведение посредников постоянным. Например, наблюдаемая скорость прохождения может соответствовать конкурентной рыночной структуре Курно с сильно вогнутым спросом или совершенно сговорчивой рыночной структуре с умеренно вогнутым спросом.

2-ой эксперимент для оценки кривизны спроса- потребителям предложены случайное снижение цен, охватывающее диапазон встречных ставок прохождения, и измерены полученные в результате количество приобретенных товаров. Это экспериментальное изменение цен позволяет определить потребительский спрос, не полагаясь на сильные предположения об идентификации. Определяется и оценивается очень гибкая функцию спроса. Чтобы определить форму конкуренции сельскохозяйственных посредников, начинают с простой модели спроса и предложения, которая включает конкуренцию Курно и совместную максимизацию прибыли. Эта модель прозрачно отображает экспериментально оцененную скорость прохождения и кривизну спроса в вывод о форме конкуренции.

Обнаружено, что трейдеры не конкурируют: оценочный параметр, определяющий, как трейдеры оценивают прибыль других трейдеров, статистически неотличим от параметра, представляющего собой совершенно сговорившуюся модель, в которой трейдеры заключают соглашения (возможно, молчаливо) о ценах и действуют как единый монополист, максимизирующий прибыль на рынке.

Можно исключить конкуренцию Курно с 95-процентной уверенностью. Затем ослабляют ключевые допущения в простой модели и оценивают более общую модель, которая учитывает неоднородность трейдера внутри рынка и непостоянные предельные издержки, а также значительную маржу спроса. Трейдеры получают высокие наценки, при этом средний трейдер зарабатывает 39-процентную наценку.

3-ий эксперимент генерирует экзогенный вход, предлагая трейдерам стимулы для первого входа на случайно выбранные рынки. Эти результаты служат двум целям. Во-первых, проверяется, может ли политика, поощряющая выход на рынок, снизить рыночную власть и способствовать развитию конкуренции. Во-вторых, готовность трейдеров принять субсидии на вход, размер которых рандомизирован, показывает, как они обменивают постоянные затраты на переменную прибыль, что позволяет оценить общую прибыль трейдеров и провести полный анализ благосостояния.

Было обнаружено, что субсидии на вход стимулируют в среднем 0,6 трейдера в рыночный день, что на 16 % больше среднего размера рынка (и на 21 процент больше медианы). Эти дополнительные трейдеры оказывают лишь незначительное влияние на цену.

Оценки показывают, что потенциальные участники имеют высокие постоянные издержки, которые положительно коррелируют с предельными издержками. Распространяя оценки на действующих трейдеров, было

обнаружено, что постоянные издержки среднего трейдера составляют 71 % переменной прибыли; средний (средний) трейдер сохраняет 12 % (25%) выручки в качестве прибыли, но крупнейшие трейдеры получают самые высокие наценки, так что в совокупности трейдеры получают 82% от общего профицита, тогда как потребители получают всего 18 %.

Эта статья является одной из первых, в которой экспериментально проверена модель конкуренции на сельских сельскохозяйственных рынках напрямую. Предыдущие попытки измерить конкуренцию или рыночную эффективность в основном основывались на методах наблюдения. Наблюдательные исследования, как правило, показывают высокие показатели передачи на основных рынках, хотя эти высокие показатели передачи могут не распространяться за пределы крупных городских рынков [6].

В разделе I описываются рынки кукурузы в Кении. В разделе II представлена общая и упрощенная теоретическая модель спроса и предложения. Они мотивируют экспериментальный проект, который мы более подробно опишем в разделе III. В разделе IV представлены результаты по проходу и спросу, а затем эти оценки используются для определения формы конкуренции в рамках простой модели. Раздел V ослабляет некоторые предположения простой модели и представляет результаты более общей модели. В разделе VI описываются результаты эксперимента по вступлению и оценка модели вступления, которую мы используем для количественной оценки благосостояния в разделе VII. Раздел VIII заключение.

Основные сырьевые товары представляют собой основные расходы для потребителей по всей Африке. В Кении на кукурузу, основной продукт страны, приходится более трети среднего валового потребления калорий. Среднее домашнее хозяйство тратит 9 % своих ежегодных расходов на кукурузу (а самый бедный дециль тратит 14 %). Что касается производства, то примерно половина всех кенийских домохозяйств выращивает кукурузу. Поэтому функциональность этих основных товарных рынков имеет важное значение для благосостояния домашних хозяйств.

Региональные торговцы, являющиеся объектами данного исследования, отвечают за крупномасштабное объединение, хранение и транспортировку. Они сообщают о покупке 50 % своей кукурузы у мелких и средних фермеров (продажа <5 тонн), 16 % у крупных фермеров (продажа ≥ 5 тонн) и 33 процента у других трейдеров. Они покупают в основном в округах западной Кении и соседних регионах восточной Уганды (последнее чаще встречается в неурожайный сезон, когда в Кении не хватает местных поставок).

Рейдеры, как правило, владеют складом в торговом центре и либо арендуют, либо владеют грузовиком, который они используют для покупки кукурузы, привозят ее на свой склад для сортировки, сушки и переупаковки, а затем перевозят ее в пункт назначения продажи.

В нашей выборке 64 процента продаж приходится на рынки под открытым небом в сельских общинах. 16 % продается мельникам, которые перемалывают кукурузу в муку для продажи в магазины, обслуживающие городских

потребителей. Еще 16 % продается другим торговцам, которые торгуют в других районах Кении или восточной Уганды. Небольшая часть продаж, около 2 %, приходится на рестораны, школы и другие учреждения. Наконец, 2 процента продается Кенийскому национальному совету по зерновым культурам и продуктам, бывшему государственному совету по маркетингу кукурузы, который по-прежнему имеет ограниченное участие на рынке, покупая, храня и продавая небольшие запасы кукурузы с целью стабилизации цен

В рамках широкого плана структурной перестройки в 1980-х и 1990-х годах Кения вывела контролируемые государством маркетинговые советы с рынков основных зерновых, сняла торговые ограничения на экспортные культуры и позволила ценам определяться рыночными силами, а не государственным мандатом. Сегодня существует несколько юридических барьеров для входа в торговлю кукурузой. Однако для участия в крупномасштабной региональной оптовой торговле требуется значительный оборотный капитал для оплаты запасов, складских помещений, и транспортных средств. Кроме того, трейдеры должны развивать обширные сети контактов, чтобы собирать информацию о ценах и наличии продуктов, поскольку эта информация распространяется один на один через личные сети коллег-трейдеров, а не через какой-либо централизованный или открытый информационный центр.

Отвечая на прямой вопрос, только 38 % трейдеров сообщают, что “обсуждают хорошую цену” с другими трейдерами, и только 30 % сообщают о заключении явного соглашения о цене с другими трейдерами; подавляющее большинство утверждают, что они жестко конкурируют по цене. Однако 72 процента трейдеров работают на рынке, на котором по крайней мере один трейдер сообщил о существовании ценового соглашения в тот день.

Как только набор предложений был определен, каждый из трех выбранных трейдеров для каждого рынка был рандомизирован в “низкое” предложение в размере 5000 Кш (49 долларов США), “среднее” предложение в размере 10 000 Кш (99 долларов США) и “высокое” предложение в размере 15 000 Кш (148 долларов США). Трейдер имел право получать эту сумму каждый раз, когда он посещал рынок входа в любой из четырех дней предложения.

Как было представлено ранее, более крупная субсидия увеличивает объем поглощения. Большие расстояния ощутимо коррелируют с меньшим потреблением; дополнительные 50 км расстояния примерно эквивалентны снижению суммы предложения на 46 долларов США. Наличие контактов на рынке входа коррелирует с более высоким поглощением (хотя и не совсем значительно). Оценка в баллах предполагает, что ценность наличия контактов эквивалентна увеличению суммы предложения на 36 долларов. Быть крупной фирмой (выше средней прибыли) также коррелирует с более высоким уровнем поглощения. Эффект существенный: получение прибыли выше средней эквивалентно предложению дополнительных 52 долларов.

По нашим оценкам, участники, в отсутствие субсидии, имели бы средние предельные затраты в размере 19 тыс.ш. и средние постоянные затраты в размере

17 000 ш. Постоянные затраты высоки по сравнению с переменной прибылью и, следовательно, являются важным фактором при анализе благосостояния.

Политики уже давно предполагают, что торговцы сельскохозяйственной продукцией в Африке обладают рыночной властью, выплачивая фермерам цены ниже конкурентных и взимая с потребителей цены выше конкурентных. Таким образом, широкая политика поощрения входа может оказаться сложной задачей для создания такого типа входа, который усиливает конкуренцию. Новые технологии, такие как мобильные рынки, имеют здесь некоторые перспективы. На этих платформах большой пул продавцов взаимодействует более анонимно, что затрудняет координацию по цене. Кроме того, покупатели могут получить доступ к различным продавцам, а не только к тем, кто находится рядом с домом. Однако технологические решения по-прежнему должны учитывать реальные ограничения, связанные с высокими транспортными расходами, ограниченным доверием и другими барьерами, которые препятствуют обмену между новыми сторонами.

#### **Список использованных источников**

1 Moser, Christine, Christopher Barrett, and Bart Minten. 2009. "Spatial Integration at Multiple Scales: Rice Markets in Madagascar." *Agricultural Economics* 40 3 : 281–94

2 Teravaninthorn, Supee, and Gael Raballand. 2009. *Transport Prices and Costs in Africa: A Review of the Main International Corridors*. Washington, DC: World Bank.

3 Aker, Jenny C. 2010. "Information from Markets Near and Far: Mobile Phones and Agricultural Markets in Niger." *American Economic Journal: Applied Economics* 2 3 : 46–59

4 Startz, Meredith. 2017. "The Value of Face-to-Face: Search and Contracting Problems in Nigerian Trade." Unpublished.

5 Dillon, Brian, and Chelsey Dambro. 2016. "How Competitive Are Food Crop Markets in Sub-Saharan Africa? A Review of the Evidence." Unpublished.

6 Rashid, Shahidur, and Nicholas Minot. 2010. "Are Staple Food Markets in Africa Efficient? Spatial Price Analysis and Beyond." Paper presented at the COMESA Policy Seminar "Food Price Variability: Causes, Consequences, and Policy Options," Maputo, Mozambique.

### **ИДЕНТИФИЦИРУЮЩИЙ ИСТОЧНИКИ НЕЭФФЕКТИВНОСТИ В ЗДРАВООХРАНЕНИИ**

(Амитабх Чандра и Дуглас О. Стейгер. *Quarterly Journal of Economics* 2020, 135 (2): 785–843)

**Ахтаева Сауле Мульткаевна**

*sauleahtaeva@mail.ru*

докторант ЕНУ им. Л.Н. Гумилева, Нур-Султан, Казахстан

Научный руководитель – Э.Б. Глесова